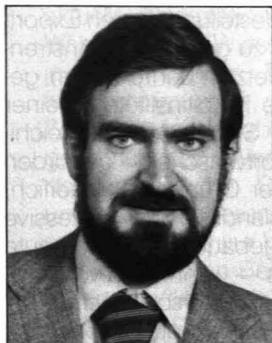




Dienstleistungen der Banken im Exportgeschäft



Herbert STEPIC, Dkfm. Dr. rer.soc.oec., Jahrgang 1946. Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. 1972 Eintritt in die Genossenschaftliche Zentralbank AG und seit 1982 Leiter der Abteilung Ausland II, verantwortlich für internationale Beziehungen mit Entwicklungsländern und Außenhandelsförderung. Seit 1977 Geschäftsführer des bank-eigenen Handelshauses F.J. Elsner & Co.

»Die meisten österreichischen Banken bieten ihren außenhandelsorientierten Kunden heute nicht nur ein maßgeschneidertes Finanzierungsservice, sondern auch — wie es von Universalbanken verlangt wird — eine große Palette an exportunterstützenden Dienstleistungen, sei es die Deckung des notwendigen Finanzierungsbedarfes, die Risikoabdeckung bei der Finanzierung, die Abwicklung des Auslandszahlungsverkehrs oder die Hilfestellung bei der Anbahnung und dem Abschluß von Geschäften. Besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten braucht der exportorientierte Unternehmer einen starken Partner aus der Kreditwirtschaft, der ihn nicht nur in finanziellen Belangen unterstützt, sondern ihm auch beratend zur Seite steht.«

Die zunehmende internationale Verflechtung der Wirtschaft und die Erkenntnis, daß nur eine florierende Exportwirtschaft für ein Land wie Österreich, das über einen begrenzten Binnenmarkt verfügt, wesentlich zur positiven Entwicklung der Gesamtwirtschaft beiträgt, hat auch die österreichischen Kreditinstitute veranlaßt, sich verstärkt im Auslandsgeschäft zu engagieren.

Verstärkte Zusammenarbeit mit ausländischen Banken

Begonnen hat die Expansion der Auslandsgeschäftstätigkeit mit einer beträchtlichen Ausweitung der Korrespondenzbankenbeziehungen, also dem Aufbau eines weltweiten Netzes von Partnerbanken. Parallel dazu haben die österreichischen Banken zunehmend eigene Auslandsniederlassungen eröffnet (zuletzt die GZB in Singapur), sich an ausländischen Bankinstituten beteiligt und sich nicht zuletzt in internationalen Bankengruppen wie der UNICO, der ABECOR und der EBIC zusammengeschlossen. Geschäftspolitische Ziele für eine enge Auslandskooperation sind im wesentli-

chen die Förderung und Finanzierung des Außenhandels, die wettbewerbsbedingte Erschließung neuer Märkte und die damit zusammenhängende Schaffung neuer Finanzierungsmöglichkeiten durch direkten Zugang zu ausländischen Geld- und Kapitalmärkten, aber auch produktpolitische Überlegungen (wie die Vervollständigung des eigenen Angebots durch Auslandsprodukte), Kapazitätsüberlegungen (wie die Fähigkeit zur Syndizierung von Großkrediten) und ertragspolitische Gesichtspunkte (wie die Stärkung der Eigenfinanzierung durch Umsatzausweitung) rechtfertigen ein internationales Engagement.

So hat beispielsweise die Genossenschaftliche Zentralbank Ag vor rund einem Jahrzehnt eine eigene Abteilung »Außenhandelservice« ins Leben gerufen, die mittlerweile über fixe Beratungsstellen in allen Bundesländern verfügt, und setzte damit die erste derartige Aktion österreichischer Banken zur Förderung des Auslandsgeschäftes. Hand in Hand mit dieser konsequenten Neuausrichtung der Unternehmenspolitik der GZB ist der Auslandsanteil an der Bilanzsumme auf gut 30% gestiegen. Getragen wurde dieser Aufwärtstrend außerdem durch

das dichte Netz von 2100 Korrespondenzbanken in fast allen Ländern der Erde, ferner im Wege von Bankbeteiligungen, Repräsentanzen in New York, Mailand, Hong Kong und Singapur und letztendlich durch die Mitgliedschaft bei der UNICO-Bankengruppe mit 40 000 Bankstellen in Westeuropa und in den wichtigsten Finanzzentren der Welt.

Die Auslandskooperation stellt eine beträchtliche Erhöhung des Leistungspotentials eines Kreditunternehmens dar und bringt vor allem für den Kunden eine Reihe wesentlicher Vorteile mit sich. Sowohl Privatkunden als auch Unternehmer und öffentliche Institutionen können das internationale Dienstleistungsangebot sozusagen »aus einer Hand« in Anspruch nehmen, was eine entsprechende Vereinfachung und eine übersichtlichere, aber auch raschere und vielfach kostengünstigere Abwicklung von Transaktionen ermöglicht.

Zusätzliche Dienstleistungen

Was sind nun die Dienstleistungen, die die Banken aufgrund des gesteigerten Auslandsengagements dem österreichischen Exporteur anbieten können? Das Exportfinanzierungsangebot im Rahmen der staatlichen Exportförderung, welches über jedes Bankinstitut dem Exporteur zugänglich ist, umfaßt heute Exportfondkredite, Wechselkredite mit Bürgschaft des Bundes, Kredite im Rahmen des Refinanzierungsverfahrens der Österreichischen Kontrollbank, Starthilfekredite, Beteiligungsfinanzierungen sowie gebundene und ungebundene Finanzkredite an aus-



ländische Importeure oder an deren Banken. Dieses Instrumentarium geförderter Kredite ermöglicht es, Exportgeschäfte beginnend mit der Produktionsphase bis zu einem gewährten Zahlungsziel des Exporteurs kostengünstig zu finanzieren. Raiffeisenbanken bieten darüberhinaus als weitere Finanzierungshilfe den Raiffeisen-Export-Plus-Kredit an.

Außerdem erstellen Banken internationale Garantien wie z.B. Bietungs-, Lieferungs-, Gewährleistungs- und Anzahlungsgarantien, in denen sie es übernehmen, für eventuelle Schäden und Nachteile aufzukommen, die sich daraus ergeben, daß das zugrundeliegende Geschäft nicht ordnungsgemäß abgewickelt wird. Vielfach ersetzen Garantien ursprünglich geforderte Bardepots und ersparen dem Bankkunden den Einsatz seiner liquiden Mittel. Überdies umgeht er das Risiko des Transfers und — sobald das Depot freigegeben wird — des Rücktransfers sowie ein mögliches Kursrisiko. Zur Absicherung der Kursrisiken bei Exporterlösen stehen den Kunden Devisentermingeschäfte, Fremdwährungskredite und staatliche Kursrisikogarantien zur Verfügung. Von den Bankgarantien ist das Sortiment von Exportrisikogarantien der Republik Österreich zu trennen, die gerade im Exportgeschäft eine tragende Rolle spielen. Sie sollen die Ausschaltung politischer Risiken wie Krieg, Revolution und Beschlagnahme der Waren etc., sowie von Teilen des wirtschaftlichen Risikos (z.B. Zahlungsunfähigkeit des Käufers) im Ausland bewirken.

Es liegt im Bestreben der Banken, dieses Standardangebot laufend auszubauen und zu verbessern. Neben der geförderten Exportfinanzierung werden die Exporteure auch dadurch unterstützt, daß die österreichischen Kreditinstitute Infrastrukturinvestitionen bei Auslandsprojekten frei finanzieren, wodurch österreichische Exporte oft erst ermöglicht werden. Auch reine Drittlandsfinanzierungen verschaffen den international tätigen heimischen Banken mehr und mehr Reputation und haben als angenehmen Begleitumstand von Fall zu Fall Aufträge an die österreichische Wirtschaft zur Folge. Als Beispiel für eine Verbesserung ist der Auslandszahlungsverkehr zu nennen, der durch die Beteiligung an einem internationalen vollautomati-

schon Datenfernübertragungssystem (SWIFT) wesentlich beschleunigt wurde, sodaß Auslandsüberweisungen unter Ausschaltung des Postweges nunmehr innerhalb von wenigen Stunden durchgeführt werden können.

Beratung — Der Wunsch vieler Exporteure

Die Erfahrungen aus der Vergangenheit haben aber besonders gezeigt, daß von seiten des Exporteurs über eine Beratung in Finanzierungsfragen hinausgehend der Wunsch nach geeigneten Informationen und Ratschlägen in allen nur erdenklichen Belangen des Auslandsgeschäftes vorhanden ist. Diesem Trend Rechnung tragend sind etliche Banken dazu übergegangen, eigene Beratungsstellen mit erfahrenen Spezialisten aus der Praxis einzurichten, um in der Lage zu sein, sich so früh wie möglich in ein Exportgeschäft beratend einzuschalten — und nicht erst nach Auftreten von Problemen — und auch bereits die Geschäftskontakte zu vermitteln. Bis vor nicht langer Zeit war dies in Österreich eher unüblich, aber man hat erkannt, daß sich sehr viele österreichische Unternehmungen, und hier vor allem Klein- und Mittelbetriebe, erst durch eine umfassende Beratung auf den Auslandsmarkt wagen.

Jeder, der sich mit dem Gedanken trägt, einen Verkauf über die Grenzen hinaus zu wagen, aber auch eine bereits im Export aktive Firma, wird sich immer wieder die Fragen stellen:

- Welcher Markt hat Bedarf an meinem Produkt oder meiner Leistung?
- Wer ist mein optimaler Marktpartner (mengen-, preis- und bonitätsmäßig)?
- Wie erhalte ich praktische Hilfe in Fragen der Durchführung und Abwicklung von Exportgeschäften?
- In welcher Form ist der bestehende Finanzierungsbedarf kostengünstig zu lösen (»optimales Finanzierungsmix«)?
- Welche Risiken können vermieden oder durch Dritte übernommen werden und wie kann ich mich gegen das verbleibende Risiko absichern?

Es erhebt sich daraus die berechnete

Frage, inwieweit Banken hier überhaupt in der Lage sind, zufriedenstellende Lösungen anzubieten und damit eine echte Hilfestellung für den Exportinteressierten zu geben? Die Anstrengungen der letzten Jahre haben gezeigt, daß die Kreditinstitute zu einer wesentlichen Stütze der österreichischen Exportwirtschaft geworden sind. Einer der Gründe ist sicherlich, daß das Auslandsservice sukzessive auf- und ausgebaut wurde und heute ein vielfältiges — wenn auch von Institut zu Institut unterschiedliches — Dienstleistungsangebot umfaßt. Das Außenhandelservice der GZB zum Beispiel hat seine Tätigkeit auf fünf wesentliche Schwerpunkte konzentriert:

1. Zum Zwecke der Geschäftsanbahnung für österreichische Exporteure und Importeure wird in regelmäßigen Abständen ein deutscher und ein englischer Vermittlungsdienst aufgelegt. Im deutschen Vermittlungsdienst werden die Export- und Importmöglichkeiten ausländischer Firmen aller Branchen veröffentlicht und dem interessierten Kunden auf Wunsch zur Verfügung gestellt, im englischen Vermittlungsdienst finden die österreichischen Export- und Importwünsche Aufnahme und gelangen weltweit an Korrespondenzbanken, Botschaften, Handelsdelegierte, internationale Handelsunternehmungen sowie an die eigenen Auslandsrepräsentanzen zur Verteilung. In beiden Richtungen gilt aber, daß nur bonitätsmäßig einwandfreie Firmen berücksichtigt werden.
2. Eine quartalsweise erscheinende Broschüre »Auslandsdienst« soll im Außenhandelsgeschäft tätigen Praktikern die Tagesarbeit durch Beleuchtung spezifischer Fachprobleme erleichtern. Neben ausführlichen Länderberichten und Länderkurznachrichten, soweit sie den Außenhandel betreffen, werden nationale und internationale Wirtschafts- und Währungsentwicklungen, Marktforschungsergebnisse, Kommentare zu aktuellen Außenhandelsproblemen sowie Steuerfragen im Zusammenhang mit Exportgeschäften behandelt.
3. Durch die Zusammenarbeit mit den weltweiten Korrespondenzbanken



- und besonders durch das regelmäßige Bereisen der Exportmärkte stehen umfangreiche und zumeist aktuelle Informationen über die Währungs- und Wirtschaftslage des jeweiligen Landes, Ein- und Ausfuhrbestimmungen, bestehende Zoll- und Handelsabkommen, vorgeschriebene Vertragsklauseln, devisenrechtliche Bestimmungen und über landesspezifische Geschäftssusancen zur Verfügung.
4. Der individuellen Beratung kommt in wirtschaftlich schwierigen Zeiten und beim Eintritt in neue, unbekannte Märkte besondere Bedeutung zu. Im Zuge der Akquisition und der Auftragsabwicklung ergeben sich laufend Fragen hinsichtlich Vertragsgestaltung, Gestaltung der Liefer- und Zahlungsbedingungen, Wahl der Fakturawährung, Absicherung gegen die verschiedensten Exportrisiken, Möglichkeiten der Ausschaltung von Kursverlusten, Formulierung von Bankgarantien oder Abwicklung von Gegengeschäftsverpflichtungen. Im Mittelpunkt der Beratungstätigkeit steht immer die Beurteilung des gesamten Exportgeschäftes und demzufolge die Zusammenstellung eines umfassenden Problemlösungspaketes.
 5. Um Informationen über Marktchancen oder über Techniken bei der Abwicklung von Exportgeschäften einem möglichst großen Kreis von interessierten Kunden zugänglich zu machen, werden je nach Aktualität bundesweite bzw. bundesländerspezifische Informationsveranstaltungen und Fachtagungen abgehalten. Durch das Mitwirken von kompetenten Personen und Praktikern stößt diese Einrichtung generell auf großes Interesse.

Die Möglichkeiten eines Handelshauses

Wagt ein Exporteur trotz dieses umfangreichen Informations- und Beratungsangebotes aus Kapazitäts- oder sonstigen Gründen nicht den Schritt ins Ausland, steht ihm als Ausweg die Zusammenarbeit mit einem Handelshaus offen.

Während Japan seinen Exporterfolg in Europa und in den USA mit Handelshäusern begründete und heute 80%

der Konsumgüterausfuhren mit dieser Handelsform bewältigt, steckt diese Sparte des Außenhandels in Österreich noch in den Kinderschuhen. Die Ursache für den geringen Anteil der Handelshäuser am Export ist in der Tatsache zu sehen, daß Österreich die historischen Wurzeln von Handelshäusern in Hafenstädten fehlen und in den Nachkriegsjahren der Mangel an Risikokapital die Gründung von Handelshäusern verhindert hat. Auch in diesem Bereich haben die österreichischen Großbanken wesentliche Initiativen gesetzt, indem sie eigene Handelsfirmen gründeten, sich an bestehenden beteiligten oder solche zur Gänze übernommen haben. So besitzt beispielsweise die Genossenschaftliche Zentralbank AG seit 1972 die Handelsfirma F.J. Elsner & Co., die als Spezialist für den Nahen und Fernen Osten sowie für Kompensationsgeschäfte gilt. Obwohl die Motive der einzelnen Banken zur Gründung bzw. zur Beteiligung an Handelsfirmen unterschiedlich sein mögen, ist der Zweck für alle der gleiche, nämlich der österreichischen Wirtschaft zusätzliche Exportmöglichkeiten zu eröffnen.

Die Anstrengungen der letzten Jahre haben gezeigt, daß die Kreditinstitute zu einer wesentlichen Stütze der österreichischen Exportwirtschaft geworden sind.

Gerade für die in Österreich vorherrschende Struktur von Klein- und Mittelbetrieben bieten die bankeigenen oder banknahen Handelshäuser eine Reihe von Vorteilen. Der Export wird von der Handelsfirma entweder treuhändisch im Namen und auf Rechnung des Kunden oder aber als Eigengeschäft durchgeführt, wodurch das Auslandsgeschäft für den Exporteur zu einem reinen und damit risikolosen Inlandsgeschäft wird.

Durch seine laufende und unmittelbare Marktpräsenz und die dadurch gewonnenen Informationen über Absatzlage und Nachfragesituation auf den ausländischen Märkten ist ein Handelshaus zudem in der Lage, der heimischen Wirtschaft zusätzliche Exportchancen zu ermöglichen. Bankeigene Handelsfirmen haben darüberhinaus die Möglichkeit, Außenhandelsproble-

me nicht nur waren- sondern auch geldseitig aus einer Hand zu lösen und für jeden Export und jede Firma bei der Abwicklung des Warengeschäftes auch gleich die beste Finanzierungsform zu finden.

Gerade für die in Österreich vorherrschende Struktur von Klein- und Mittelbetrieben bieten die bankeigenen oder banknahen Handelshäuser eine Reihe von Vorteilen.

Auch der Ruf und die Bonität eines Bankhandelshauses auf ausländischen Märkten kann vor allem für kleinere Betriebe von Vorteil sein, die sonst mangels Bekanntheit und Bonität bei der Auftragsvergabe nicht zum Zug kommen würden.

Fast jedes Handelshaus beschäftigt sich auch mit der Übernahme und Auflösung von Gegengeschäftsverpflichtungen, die besonders in Osteuropa für Exporte verlangt werden. Da der Warenhandel in der Form von Gegengeschäften ständig im Steigen begriffen ist, kommt dieser Dienstleistung große Bedeutung zu, zumal das Handelsvolumen mit den osteuropäischen Ländern trotz dieser schwierigen Form der Abwicklung gehalten und wenn möglich vergrößert werden sollte.

Die Erfahrungen, die die Banken mit der Ausweitung der bankeigenen und »banknahen« Dienstleistungspalette gemacht haben, sind durchwegs positiv: sowohl sie selbst als auch — und vor allem — die österreichische Exportwirtschaft sind die Nutznießer dieses erweiterten Serviceangebotes. Über ihr ureigenstes Bankgeschäft hinausgehend sind die heimischen Kreditinstitute damit zu erfolgreichen Akquisiteuren für die Wirtschaft geworden. Durch noch mehr Engagement wollen sie auch in der Zukunft diesem Ruf gerecht werden.

