

Das „Risiko Kunde“ begrenzen- Kreditversicherung begleitet Unternehmen im Export – Messe „export21“

10.12.2004, 10:51 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Allgemeine Kreditversicherung Coface AG*

FRANKFURT/MAINZ. Indem Exporteure ihren Kunden Lieferantenkredite gewähren, finanzieren sie nicht nur ihren Export weitgehend selbst. Sie gehen damit auch ein hohes Risiko ein. Was ist, wenn der Kunde nicht bezahlt? Zahlungsausfälle sind auch im Export eine der häufigsten Insolvenzursachen. Auf die buchstäblich existenzielle Bedeutung des Risikomanagements wies der Vorstandsvorsitzende der Allgemeinen Kreditversicherung Coface (AKC), Benoît Claire, bei der Auftaktveranstaltung zum Kongress „export21“ in Frankfurt hin. Claire geht davon aus, dass in der Exportabsicherung die Rolle der privaten Kreditversicherer gegenüber den staatlichen Deckungen weiter steigen wird. Während sich die Staatsgarantien regional stark auf die Entwicklungsländer konzentrierten, decke der „privatwirtschaftliche Markt“ die Hauptströme der deutschen Exporte ab.

„Wenn heute von Exportabsicherung die Rede ist, fällt vielen Unternehmen sofort die Staatsdeckung ein“, sagte der AKC-Chef. Sie mache aber nur einen Ausschnitt des Marktes aus. Insgesamt erfasste die Staatsdeckung 2003 ganze 2,4 Prozent der deutschen Ausfuhren. 75 Prozent der übernommenen Deckungen betrafen Entwicklungsländer, 17,5 Prozent Mittel- und Osteuropa und nur gut 7 Prozent Industrieländer. Auf die Industrieländer entfallen aber drei Viertel des deutschen Gesamtexports. Die Aufgabenteilung, wonach der Staat im kurzfristigen Bereich grundsätzlich nur solche Ausfuhren absichern dürfe, für die es derzeit noch keine ausreichende private Kreditversicherungslösung gebe, nannte Claire sinnvoll.

Internationale Kreditversicherer wie die AKC deckten für ihre Kunden neben dem Forderungsausfall wegen wirtschaftlicher Ursachen längst auch das politische Risiko, sagte Claire: „In Ländern, auf die wir grundsätzlich Deckungen übernehmen, das sind weit über einhundert, macht das für unsere Kunden keinen Unterschied mehr.“ Versichert sei die Nichtzahlung der Abnehmer, egal ob aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen.

Mit der Liberalisierung weiterer Märkte in verschiedenen Regionen der Welt werde die Bedeutung der staatlichen Absicherung weiter zurück gehen, erwartet Claire. Auch die Länder in Osteuropa würden vom privaten Sektor für Exporte mit kurzfristigen Zahlungszielen sicher schnell erschlossen. Die Anfänge in den EU-Beitrittsländern seien gemacht, die komplette „Marktfähigkeit“ allerdings noch umstritten. Die Regierungen werden sich nach Einschätzung Claires in Zukunft noch mehr auf die Unterstützung bei mittel- und langfristigen Export-geschäften, hauptsächlich im Investitionsgüterbereich und für Groß-projekte, konzentrieren.

Im Rahmen der Exportfinanzierung sieht Claire bei den Unternehmen selbst noch erhebliche Potenziale: „Der Umgang mit den eigenen Forderungen an Abnehmer ist längst nicht bei allen Unternehmen so professionell wie es möglich wäre.“ Die Kreditversicherung, aber auch Exportfactoring böten Möglichkeiten, das „Risiko Kunde“ kalkulierbar zu machen. „Hier können, oft im Zusammenwirken von Unternehmen, Kreditversicherer, Banken und Unternehmensberatern, erhebliche Finanzpotenziale gehoben werden.“ Notwendig sei dazu eine professionelle Beratung, da nicht jedes Instrument für alle Branchen und jedes Unternehmen anwendbar sei.

Informationen:

Portrait

www.ak-coface.de

News-ID: 38295 • Views: 2681 (Stand: 11.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/38295/Das-Risiko-Kunde-begrenzen-Kreditversicherung-begleitet-Unternehmen-im-Export-Messe-export21.html>