

Eine äquivalente Situation herbeiführen

Michèle Sinner

Den Luxemburger Unternehmen beim Export gleiche Chancen zu bieten, wie sie die ausländische Konkurrenz vorfindet, das wollen die „Société nationale de crédit et d'investissement“ (SNCI) und das Office du Ducroire. Dazu werden sie kaum fusionieren.

Denn, so sagte gestern der Präsident, Gaston Reinesch, dem Tageblatt, das „Commissariat aux assurances“ habe mitgeteilt, wegen geltender EU-Regeln sei es nicht möglich, die Bankaktivitäten der einen und die Versicherungsaktivitäten des anderen unter einem Dach zu vereinen. Damit sei dieses Thema für ihn abgeschlossen, man suche nun nach anderen Kooperationsmöglichkeiten.

„Das 'Commissariat aux assurances' hat uns mitgeteilt, wenn wir die SNCI und das Ducroire zusammenlegen wollen, werden sie das nicht erlauben. Weil Ducroire Versicherungen macht und SNCI Finanzen“, so Reinesch.

Dennoch meint er: „Wir von der SNCI sind aber für alle Ideen offen.“ Denn Fusion hin oder her, dadurch ist das Problem nicht gelöst. Das Problem ist laut Gaston Reinesch, „dass die Banken hier in Luxemburg auch durch die Fusionen bedingt keine Exportkredite mehr geben. Dann wird gesagt, das wird sowieso im Ausland gemacht. Jetzt muss man sehen, wie man eine solche Kompetenz in den Banken auch wieder nach Luxemburg bringt. Damit dies auch wieder von Luxemburg aus angeboten werden kann.“ Deswegen hatten die beiden Präsidenten die Initiative ergriffen, zu analysieren, wie dies ermöglicht werden könne.

Vor allem für kleine und mittlere Betriebe sei dies ein Problem, sagt Etienne Reuter, Präsident des Office du Ducroire. Dies, wenn sie bei Verträgen von nicht sehr hohem Wert dem Kunden eine Finanzierung anbieten wollen. „Der Aufwand bei der Bank ist für einen kleinen Kredit genauso groß wie für einen großen Kredit.“

Das hat zur Konsequenz, dass ein Teil der Kredite nicht sehr



Foto: Alain Rischard

Vor allem kleine und mittlere Unternehmen haben Probleme, eine Finanzierung aufzustellen

interessant ist für Privatbanken, weil es zu aufwendig ist“, sagt er.

Ein Beispiel: Firma A aus Luxemburg will Maschinen im Wert von 500.000 Euro nach Algerien exportieren.

Firma B aus Algerien sagt, sie möchte die Maschinen kaufen, braucht aber drei Jahre Kredit, um die Summe zurückzuzahlen. „Da hat momentan die Luxemburger Firma Schwierigkeiten, eine solche Finanzierung aufzustellen“, erklärt er.

Wenn es ein paar Millionen Euro wären, sagt er, wäre es wahrscheinlich einfacher. „Aber wir haben festgestellt, auch bei großen Summen ist es einmal die Bank aus London, Amsterdam oder Frankfurt.“

In dem Moment versichern wir diese ausländischen Banken.“ Die seien natürlich sehr kompetent, aber es gehe darum, dieser Kompetenz, die man brauche, um einen solchen Kredit zusammenzustellen, auch wieder eine Adresse in Luxemburg zu geben. Das könne die SNCI sein, oder die SNCI mit dem Ducroire, an dem Versicherungsschutz, für den es den Kredit gibt, ändere

sich dadurch nichts, stellt Reuter klar.

Ohne Einigung mit einem spezialisierten Institut im Ausland gehe es wohl nicht, es brauche sehr viel technisches Know-how, spezialisiertes Personal. Das sei einer der Gründe warum die Privatbanken dies hier nicht mehr anbieten würden. Die Kosten sind hoch, die Verträge sind rar, „es werden keine Hunderte abgeschlossen“, erklärt Reuter.

Auch was die vom Office du Ducroire abgeschlossenen Rückversicherungen betrifft, suche man neben den bestehenden neue Partnerschaften, vor allem in Ländern, in denen die Luxemburger oft als Zulieferer oder Subunternehmer tätig sind.

Resultate vor Ablauf des Jahres

Denn, so sagt er, „wenn er seine eigene Versicherung mitbringen kann, ist er mindestens gleichgestellt“ mit den Zulieferern vor Ort, denen man sonst vielleicht den Vorzug geben würde. Dabei sei gesagt, das Ducroire refinan-

ziert zu 50 Prozent, gibt dafür auch die Hälfte der Prämien ab.

Also stellt sich die Frage, wie SNCI und Ducroire auf welche Art zusammenarbeiten können. Um diese Fragen zu beantworten wird gerade eine Studie ausgearbeitet. Das Ziel der Initiative, die SNCI und Office du Ducroire zusammen gestartet haben, ist es, Luxemburger Banken wieder dazu anzuregen, Exportkredite an die hier ansässigen Firmen zu vergeben. Zum Beispiel indem die SNCI bei besagten Banken ein Depot macht, das diese dann in Form eines Exportkredites an die Firma vergibt. Auch andere Modelle kann sich Reinesch vorstellen. Auch früher schon sei die SNCI in diesem Bereich tätig gewesen, da aber die hiesigen Banken diese Aktivität aufgaben, gab es auch für die SNCI nichts mehr zu tun.

„Im Laufe dieses Jahres müssen wir Resultate haben“, meint Reuter zum vorgegebenen Zeitrahmen für den Abschluss der Analyse, ziemlich bald also sollen die Luxemburger wieder die gleichen Chancen haben wie die Konkurrenz im Ausland.