



*Etienne Reuter, Präsident des Ducroire, präsentierte positive Zahlen im Kreis der Luxemburger Wirtschaft.*

*(FOTO: NICOLAS BOVY)*

# Sichere Exporte außerhalb Europas

Service aus einer Hand vom Office du Ducroire - Wachsende Tätigkeit in 2006

VON CORDELIA CHATON

**Luxemburger Unternehmen, die außerhalb Europas wachsen wollen, können auf Ducroire zählen. Sie versichert nicht nur Exporte, sondern unterstützt auch bei Risiko- und Marktstudien, kofinanziert Messebesuche und Internetseiten und hilft bei Investitionen.**

Wenn ein Luxemburger Unternehmen einem russischen Kunden eine Rechnung über 100 000 Euro schickt, die innerhalb von zwei Monaten zu zahlen sind, kann es nicht sicher sein, ob dieser zahlt. Dafür gibt es das „Office du Ducroire“, die staatliche Luxemburger Exportversicherung.

Diese würde für eine Risikoanalyse und -überwachung 50 Euro pro Jahr nehmen. Die Exportversicherung würde für den Kunden nach dem Risikofaktor des Exportlandes berechnet, der wiederum von der Dauer und der Landessituation abhängt. Würde der Faktor für Russland bei 0,52 Prozent liegen, kostete die Versicherung des Ausfallrisikos 520 Euro.

Zahlt dann der russische Kunde tatsächlich nicht, erhielt das Luxemburger Unternehmen ein halbes Jahr später sein Geld zurück. Bei politischen Gründen für die Nicht-Zahlung wären das 95 000 Euro und bei kommerziellen Gründen immerhin noch 90 000 Euro.

Nach diesem Prinzip funktioniert die Exportversicherung Ducroire, die gestern ihre Bilanz in der Lobby der Ausstellung „All you need“ in Esch/ Belval vorstellte. „Die Ausstellung verweist auf Probleme wie Verschmutzung, Diskriminierung oder Ausbeutung, die Teil unserer Arbeit sind“, bemerkte der Präsident von Du-

croire, Etienne Reuter. Neben ihm auf dem Podium drängten sich zahlreiche Größen der heimischen Wirtschaft; von Handelskammerpräsident Pierre Gramegna über Fédil-Präsident Nicolas Soisson bis hin zu Jean-Claude Knebler, Präsident der Copel, dem 2002 gegründeten „Comité de la promotion des exportations luxembourgeoises“, einem Gremium von Du-

croire. Copel soll Luxemburger Unternehmen bei der Auswahl der Märkte, Sprachkursen, Formen des Exports und der Bekanntmachung ihrer Produkte unterstützen. Damit geht die Aufgabenstellung des bereits 1961 gegründeten Exportversicherers Ducroire wesentlich über reine Exportversicherung hinaus.

Die Copel beispielsweise kann Marktstudien bis zur Hälfte finanzieren oder bei den Internetseiten Unternehmen mit bis zu 10 000 Euro unter die Arme greifen. Auch bei ausländischen Messepräsenzen kann die Copel Kosten über-

nehmen. „Egal um was es geht, am besten fragen die Unternehmen vorher bei uns an“, riet Knebler.

Die vorgelegten Zahlen sind immer auch ein Indikator für die Luxemburger Wirtschaft; auch wenn sie sich vornehmlich auf den Industriebereich beziehen. Mit der Wirtschaft scheint es nach oben zu gehen. Die versicherten Aktivitäten sind um zehn Prozent angestiegen auf rund 500 Millionen Euro. Die an die Unternehmen ausgezahlten Mittel stiegen sogar um 78 Prozent.

## Kooperationsabkommen in China und Serbien

Reuter hob besonders die Unterzeichnung von Kooperationsabkommen mit der chinesischen Sinosure und der serbischen Smeca hervor. Auch mit einem dänischen Rückversicherer sei ein Abkommen geschlossen worden. „So können Luxemburger Unternehmen mit Unternehmen aus diesen Ländern gemeinsam in Drittländern kooperieren.“ Die Zahl der versi-

cherten Geschäftsvorgänge belief sich in 2006 auf über 723 Millionen Euro. Der einzige Bereich, in dem Ducroire einen Rückgang verzeichnete, waren die Prämien. Die realen und potentiellen Engagements des Exportversicherers stiegen in beiden Bereichen. Ducroire übernahm Kosten in Höhe von 1,38 Millionen Euro. Der Rückfluss der Gelder lag im abgelaufenen Jahr mit 1,6 Milliarden Euro besonders hoch.

Wie im vergangenen Jahr erhielten vor allem Exporteure nach Russland und China Versicherungen. Auch für Exporte in die Türkei, Belgien, Taiwan, Brasilien und Polen übernahm Ducroire die staatliche Garantie. Das Auftauchen von Belgien auf der Liste, die eigentlich nur außereuropäische Länder umfassen sollte, erklärte Reuter mit einer hohen Investition im Stahlbereich. Die meisten kurzfristigen Versicherungen und Zahlungen – die einen Zeitraum von bis zu zwei Jahren umfassen – flossen in europäische Länder im weiteren Sinne. Daher gab es dort auch die meisten Zahlungsverzögerungen und -ausfälle.

Im mittel- bis langfristigen Bereich – bei zwei bis fünf Jahren – wurden die meisten Exportversicherungen mit einem Drittel Anteil nach Asien vergeben.

Für die Zukunft erwarten die Verantwortlichen des Ducroire aufgrund des steigenden Zinssatzes auch höhere Auszahlungen, insbesondere im Rahmen der Stabilisierung des Referenzzinssatzes, den die OECD ihren Mitgliedsstaaten als Mindestzinssatz für staatlich geförderte Finanzierungen von Investitionsgüterexporten und damit verbundenen Leistungen in Entwicklungsländer vorgibt.

## Die wichtigsten Länder für Exportkredite

2006	Risikoklasse der Kredite am 11. Juli 2007		2005
	Kurzfristig	mittel / langfristig	
Russland	2C	3C	Russland
China	1C	2C	China
Türkei	3C	5C	Brasilien
Belgien	1A	1A	Polen
Taiwan	1B	1B	Türkei
Brasilien	2B	3B	Südkorea
Polen	1B	2B	Tschechien
Indien	1B	3B	Algerien
Tschechien	1B	1B	Rumänien
Spanien	1A	1A	Argentinien

\*1A: beste Bewertung, gilt als sicher

Grafik: Michèle Zeyen