

Das „Office du ducroire“ stellt Jahresbericht 2007 vor

Sicherheit für Luxemburger Exporte in alle Welt

Christian Muller

Erstmals seit seiner Gründung hat das „Office du ducroire“ 2007 Exporte von mehr als einer Milliarde Euro abgesichert.

Ziel des im Jahre 1961 gegründeten „Office du ducroire“ (Ducroire) ist die Förderung der Exporte von in Luxemburg beheimateten Firmen.

Ducroire versichert die Forderungen von Luxemburger Unternehmen gegenüber ihren internationalen Kunden. Hierfür zahlt die Firma eine Prämie. Kommt es zu einem Zahlungsausfall – sei es aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen –, so zahlt Ducroire 90 bis 95 Prozent dieser Forderung an das Luxemburger Unternehmen. Gleichzeitig oder später versucht Ducroire die ausstehenden Forderungen dennoch einzunehmen. So werden Risiken und Hürden, die ein Geschäft im Ausland beinhaltet, kleiner.

Der Großteil der Exporte, die Ducroire versichert, gehen nach Zentral- und Osteuropa. Russland, Ukraine, Mexiko, China und Indien zählen zu den wichtigen „Kunden“. Aber auch Verkäufe nach Afrika, Südamerika, Westeuropa und Australien werden versichert. Die Einschätzung des politischen Risikos des Landes, sowie des wirtschaftlichen Risikos von Kunden und Branche, bestimmen die Höhe der Prämie, die das Luxemburger Unternehmen an Ducroire zahlen muss.

„Letztes Jahr hat das Geschäftsvolumen von Ducroire einen gewaltigen Sprung gemacht“, sagte

Etienne Reuter, Präsident von Ducroire, auf der Pressekonferenz zum Jahresbericht 2007. Das Volumen der versicherten Transaktionen ist um 30 Prozent auf 1.065,5 Millionen Euro angestiegen. Eingenommen wurden 6,4 Millionen Euro an Prämien. Ausgezahlt wurden Forderungsausfälle von einer halben Million. Der Gewinn der staatlichen Institution ist jedoch von 2,2 auf 1,9 Millionen Euro leicht gefallen. Dies liege an dem Konkurrenzdruck in der Branche, der auf den Prämien laste, so Reuter.

Finanzhilfen für zukünftige Exporte

Ducroire sieht sich als „guichet unique“ für exportierende Unternehmen. Zu diesem Zweck wurde vor einigen Jahren ein Abkommen mit der Regierung unterzeichnet: Das „Comité de la promotion des exportations luxembourgeoises“ (Copel) wurde ins Ducroire integriert. „So begleiten wir die Unternehmen bei ihren Exporten, von der Kundensuche bis zum Bezahlen der Rechnung“, sagt Etienne Reuter, Präsident von Ducroire.

„Copel ist ein reines Verlustgeschäft“, so Präsident Jean-Claude Knebler. Es entwickle sich jedoch immer mehr zu einem wichtigen Instrument für kleine und mittlere Unternehmen, die im Ausland tätig werden wollen. Copel bietet Unternehmen, die in der Welt nach neuen Kunden suchen, finanzielle Unterstützung. Hier kann es sich um Marktstudien,

die Teilnahme an internationalen Messen, das Übersetzen von Broschüren oder die Schulung von Mitarbeitern – zur Eroberung eines neuen Marktes – handeln. Finanziert wird die Organisation vom Staat.

„Die Hilfen sollen einen Anreiz, eine Motivation zum Fördern der Exporte darstellen“, so Knebler. „Aus diesem Grund finanzieren wir nichts, was ohne uns sowieso getan worden wäre“.

Copel hat sehr klein angefangen. Vor fünf Jahren haben 29 Projekte Unterstützung in Höhe von insgesamt 35.600 Euro erhalten. Letztes Jahr wurden 160 Projekte mit 746.900 Euro gefördert. In den ersten sechs Monaten dieses Jahres wurden bereits über 300 neue Anträge eingereicht, so Knebler.

Trotz Finanzkrise, Wirtschaftsabschwung in den USA und steigenden Rohstoffpreisen schaut Ducroire zuversichtlich in die Zukunft. Letztes Jahr wurde eine ordentliche Steigerung des Geschäftsvolumens verbucht, und das werde sich weiter fortsetzen, so Reuter.

Zudem werde die Höhe der Prämien, wegen der veränderten Marktlage, sich wieder normalisieren, glaubt Reuter. Wirtschaftsakteure seien wieder risikobewusster und das steigere die Wertschätzung von Forderungsversicherungen.

Das Institut merke jedoch, dass die Fristen zwischen Ausstellung der Rechnung und der Zahlung dabei sind, sich zu verlängern. Dies erhöhe das Risiko von Forderungsausfällen.