



# Für eine gute Absicherung der Exportwirtschaft

## Gastkommentar

von PETER GISLER

Mein ganzes Berufsleben habe ich in der spannenden, aber der breiten Öffentlichkeit wenig bekannten Exportfinanzierung verbracht – also dem Bereich des Aussenhandels, der sich um die mittel- bis langfristige Finanzierung von Exportgeschäften kümmert. Dabei lernte ich sowohl die Perspektive der Industrie wie auch jene der finanzierenden Banken kennen.

Seit gut fünf Jahren darf ich nun die schweizerische Exportwirtschaft als Direktor der SERV unterstützen. Die SERV ist die Exportrisikoversicherung des Bundes. Sie versichert eigenwirtschaftlich Exportgeschäfte von Schweizer Unternehmen, insbesondere gegen Zahlungsausfälle. Das heisst, sie entschädigt eine versicherte Exporteurin oder eine finanzierende Bank, wenn ein Käufer im Ausland aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen nicht zahlen kann oder will. Auch trägt die SERV mit ihren Versicherungsprodukten dazu bei, dass Unternehmen für ihre Herstellungskosten Zugang zu Krediten und einer höheren Kreditlimite erhalten, was ihnen hilft, ihre Liquidität zu wahren.

Diese Absicherung der Exportfinanzierung, welche diejenige der privaten Versicherer subsidiär ergänzt, ist äusserst wichtig, zumal der Wohlstand unseres Landes von einer wettbewerbsfähigen Exportwirtschaft abhängt. Angesichts der sehr veränderten heutigen Weltlage haben sich die Aussichten für die Schweizer Exportwirtschaft jedoch eingetrübt. Es herrscht ein gefährlicher Mix aus Energieengpässen, Preissteigerungen, Fachkräftemangel und geopolitischen Spannungen. Darüber hinaus schläft die internationale Konkurrenz nie. In allen wichtigen Exportländern werden die staatlichen Exportkreditversicherungen fortwährend der weltpolitischen Lage angepasst.

Unser Land braucht daher neue Rezepte, damit wir uns an der Spitze halten können. Eine Lösung dafür ist der Ansatz «Team Switzerland Infrastructure» in der Exportförderung. Seit 2022 arbeitet die Schweiz in diesem Modus, mit dem Ziel, noch aktiver im Inland und in ausländischen Märkten aufzutreten. Durch das enge Zusammenwirken von relevanten Bundesstellen und der Privatwirtschaft soll das Wissen um grosse Infrastrukturprojekte im Ausland und die Leistungsfähigkeit der Schweizer Exporteure effizient gebündelt werden.

Neben der SERV sind auch der Exportförderer Switzerland Global Enterprise (S-GE) sowie diverse Verbände, allen voran Swissmem und Swissrail, beteiligt. Beim Bund übernimmt das Seco die Koordinationsfunktion. Kontakte auf der politischen Ebene sind erforderlich, um zeitnah an Informationen zu geplanten Infrastrukturprojekten zu kommen.

Der Ansatz «Team Switzerland Infrastructure» trägt bereits erste Früchte: Der gemeinsame Auftritt im Ausland verschafft bei den potenziellen Kunden eine höhere Visibilität in Bezug auf Schweizer Problemlösungskompetenzen und Produkte. Ausländische Generalunternehmen, sogenannte EPC-Firmen («Engineering Procurement Construction»), zeigen insbesondere in Kombination mit einer SERV-versicherten Finanzie-

rung grosses Interesse, Schweizer Exporteure in ihre Projekte zu integrieren.

Diesbezüglich konnten sich im Jahr 2022 mehr als 30 Schweizer Exporteure an Projekten im Ausland beteiligen, mit einem Vertragswert von rund 175 Millionen Franken. Dazu gehört ein Eisenbahnprojekt in der Türkei sowie der Bau eines Ski-Resorts in Usbekistan. Weitere Projekte mit grösseren ausländischen EPC-Firmen zeichnen sich insbesondere auf dem afrikanischen Kontinent ab.

Für die Schweizer Exportwirtschaft ist dieser kooperative und gesamtheitliche Ansatz daher ein wichtiges Instrument, um wettbewerbsfähig zu bleiben und insbesondere KMU den Zugang zu Grossprojekten in für sie bisher nicht erschlossenen Märkten zu ermöglichen. Denn nur gemeinsam sind wir stärker.

—  
**Peter Gisler** ist Direktor der Schweizerischen Exportrisikoversicherung (SERV).