



Der Aargauer Export-Versicherer

Peter Gisler leitet die Schweizerische Exportrisikoversicherung (Serv). Die staatliche Anstalt sorgt dafür, dass Unternehmen auch in Risikoländer exportieren können. Gisler sagt, der Untergang der Credit Suisse könnte weitreichende Folgen für die Exportindustrie haben – vor allem für KMU.

Jocelyn Daloz

Er ist ein Veteran der Aargauer Industrie. Peter Gisler, ursprünglich aus der Stadt Zürich, ist der Liebe wegen in den Aargau gezogen, hat hier aber auch einen beträchtlichen Teil seiner Karriere gemacht: zum einen bei der Aargauischen Kantonalbank (AKB), aber auch bei der ABB.

Nun ist er CEO der Schweizerischen Exportrisikoversicherung (Serv). Das ist die öffentlich-rechtliche Anstalt des Bundes, die Exportgeschäfte im Ausland ermöglichen soll, wenn private Versicherungen die damit verbundenen Risiken nicht tragen wollen oder können.

Zu den Hauptkunden des staatlichen Versicherers zählen insbesondere Unternehmen im Bereich der Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie (MEM), welche 70 Prozent des Portfolios ausmacht. Dabei werden unter anderem Textilmaschinen, Turbinen, aber auch Rollmaterial aus der Bahnindustrie oder medizinische Geräte versichert.

Versicherung, wenn niemand sonst will

Denn nicht jedes Land ist gleich sicher. Politische und wirtschaftliche Risiken werden vor und nach Lieferung versichert. Unternehmen aus Schwellen- und Entwicklungsländern wie z. B. Vietnam oder Senegal werden als riskanter eingestuft als jene aus industrialisierten Ländern in Europa oder anderswo. Die Serv bietet eine Versicherung für den Fall, dass ein Auslandskunde zahlungsunfähig – oder unwillig – sein sollte, oder der Kunde kurzfristig aus dem

Vertrag aussteigt.

«Gemäss Gesetz darf die Serv nur subsidiär zu privaten Versicherern tätig sein. Das heisst: Private können oder wollen kein vernünftiges Angebot machen», erläutert Peter Gisler. Das sei bei grossen industriellen Projekten mit langen Laufzeiten und in schwierigen Märkten oft der Fall.

Gisler stellt fest, dass die Exportkreditversicherung an Bedeutung gewinnt – weil Länder solche Instrumente immer mehr als Förderungsmassnahme für die eigene Exportwirtschaft nutzen, aber auch, weil Krisenzeiten das Bedürfnis nach Absicherung erhöhen. Die jüngste für die Schweizer Exportwirtschaft relevante Entwicklung ist für ihn die Übernahme der Credit Suisse durch die UBS: Damit verschwindet eine der zwei Grossbanken, für welche die Exportfinanzierung eine wichtige Rolle spielte.

Herr Gisler, weshalb beschäftigt Sie der Untergang der Credit Suisse?

Peter Gisler: Die CS-Übernahme durch die UBS bereitet uns etwas Sorgen. Um das zu erklären, muss ich kurz ausholen. Beide Banken hatten bis dato unterschiedliche Stärken. Die UBS ist sehr stark im KMU-Geschäft verwurzelt, fährt aber seit Jahren eine eher Risikoaverse Strategie. Die Credit Suisse war sehr gut darin, grössere Transaktionen im mehrstelligen Millionenbereich und das strukturierte Exportgeschäft abzuwickeln. Man könnte also sagen, dass das Zusammenkommen dieser Spezialisierungen

eine perfekte Bank für das Exportgeschäft von KMU und von Grosskonzernen hervorbringen wird. Aber eins plus eins gibt bei Fusionen nicht immer zwei. Die Frage ist: Wie gross wird der Kreditappetit dieser neuen Bank für das Geschäft sein?

Was könnte dann passieren, aus Ihrer Sicht?

Für das Grossgeschäft ist ein internationaler Bankenmarkt vorhanden, der das übernehmen kann. Unter anderem deutsche, französische und britische Banken. Grossunternehmen werden weniger Probleme haben als KMU. Welche Dienstleistung sie künftig von der UBS beanspruchen können, ist noch ungewiss.

Das heisst, ein Teil der Bankgeschäfte im Bereich der Exportfinanzierung dürfte ins Ausland abwandern?

Teilweise. Es gibt bereits Niederlassungen von internationalen Grossbanken in der Schweiz, die Dienstleistungen im Bereich der Exportfinanzierung anbieten. Ich glaube aber schon, dass eine Erosion stattfinden wird. Und es wird wahrscheinlich Fachspezialisten geben, die Opportunitäten in anderen Ländern oder bei anderen Banken suchen werden.

Also ein Brain-Drain, sozusagen.

Genau. Es wäre schade, wenn ein Teil dieses Geschäftes aus der Schweiz abwandern würde.

Was wäre denn das Worst-Case-Szenario?



Viele Unternehmen brauchen zur Vorfinanzierung ihrer Exportgeschäfte genügend Liquidität. Diese stellt die Bank in Form von Krediten zur Verfügung – mit einer bestimmten Limite. Es ist davon auszugehen, dass viele Unternehmen bei beiden Banken Konten und Kreditlimiten hatten. Die neue Bank könnte fortan nur noch eine Kreditlimite festlegen, die möglicherweise nicht so hoch ist wie die kumulierten Limiten zuvor. Die Kreditverknappung könnte einen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit der schweizerischen Exportwirtschaft haben.

Sie versichern ja diese Exportgeschäfte. Sie haben ein Interesse daran, dass es nicht weniger wird.

Wir sind nicht profitorientiert, uns geht es in erster Linie darum, den öffentlichen Förderauftrag wahrzunehmen: Die Serv ist nicht nur eine Versicherung, sondern auch ein sogenannter

«Trade Facilitator». Es gehört zu unserer Aufgabe, Exportgeschäfte von Schweizer Firmen aktiv zu fördern. Das hat in den vergangenen Jahren zugenommen, nicht zuletzt deshalb, weil viele Länder ihre Exportförderung immer aggressiver betreiben. Wenn es uns nicht gäbe, könnte die Schweiz weniger in risikobehaftete Märkte exportieren. Aktuell versichern wir rund zwei Prozent der Schweizer Exporte. Die Exportgeschäfte, die nicht von uns versichert werden, brauchen entweder keine Versicherung oder werden über private Dienstleister abgedeckt.

Zwei Prozent ist eigentlich nicht viel.

Wenn man die Investitionsgüterindustrie betrachtet, dann sieht das ganz anders aus. Es handelt sich um hochspezialisierte Bereiche, die wir versichern. Wir haben zum Beispiel Schweizer Herstellern dazu ver-

holfen, ihre Maschinen zur Erneuerung der ägyptischen Textilindustrie zu exportieren. Gebündelt waren das Verträge von über 300 Millionen Franken. Für viele Eisenbahnxportprojekte wäre es ebenfalls schwieriger, ohne Serv-Versicherung auszukommen.

Hat für Sie der Aargau als Industriekanton einen hohen Stellenwert?

Absolut, der Kanton gehört zu den fünf wichtigsten für die Serv, nebst Bern, Zürich, St. Gallen und der Waadt. Insgesamt sind 8,7 Prozent unserer Kunden aargauische Firmen, bei Grosskunden sind es sogar über 11 Prozent.

Sind Sie aktuell, mit den Diskussionen um Lieferketten und Engpässe, mehr gefordert als sonst?

Es ist klar, dass der Absicherungsbedarf steigt. Der Krieg in der Ukraine hat ganze Handelsströme verschoben. Zum Beispiel müssen Lieferketten neu aufgebaut werden. Das gibt der Schweizer Exportwirtschaft aber auch neue Geschäftsmöglichkeiten und die Chance, sich von einzelnen Märkten weniger abhängig zu machen.



Der Aargauer Peter Gisler leitet die Schweizerische Exportrisikoversicherung. Die öffentlich-rechtliche Anstalt versichert risikoreiche Geschäfte im Ausland.

Bild: Markus Bertschi/zvg