

Cosmos wird mittlerweile positiver eingeschätzt

„In der UE ist die Party nun vorbei!“

Die Lage ist schwierig aber keineswegs aussichtslos, sind sich Kreditversicherer einig. Sie versichern Unternehmen, die sich vor Zahlungsausfällen schützen wollen und haben Einblick in deren Bücher. Händlern raten sie die Kosten zu senken, die Sortimentsgestaltung zu überdenken und zur Transparenz gegenüber Banken



„Auch ich würde im Moment auf eine Fernreise verzichten und stattdessen meine Küche erneuern“, meint Marina Machan-Kaiser in Hinblick auf den gegenwärtigen Trend

Mittlerweile bekommt auch der Einzelhandel die Krise zu spüren. „Die meisten Länder in der Eurozone haben bereits fundamentale Schwächen, auch Österreich“, meint Marina Machan-Kaiser, Geschäftsführerin der Prisma Risikoservice. „Besonders betroffen ist der Handel mit elektrischen und elektronischen Geräten in Deutschland.“ Relativ stabil sind diese Märkte noch in den USA, Kanada und Mexiko, weiß eine Erhebung der Konzernmutter Euler-Hermes.

Elektrofachmärkte und Fachgeschäfte waren in den ersten fünf Monaten mit Umsatzeinbrüchen von sieben bis zehn Prozent konfrontiert, weiß man bei Prisma. „Bis jetzt gelang es dem Handel auf niedrige Preise zu setzen und durch Lagerabbau und ein Zurückfahren der Investitionen Liquiditätsprobleme zu vermeiden“, ist Machan-Kaiser überzeugt. Dazwischen Konjunkturunbruch und Insolvenzwelle aber immer eine gewisse Zeitverzögerung liegt, stünde uns das schlimmste noch bevor.

„Die KMU-Insolvenzen kommen erst auf uns zu. Denn die haben in den vergangenen sechs bis acht Monaten die letzten Eigenkapitalreserven aufgebraucht“, meint Atradius-Generaldirektor Franz Maier. Die erste Insolvenzwelle waren die Banken. „Die zweite Insolvenzwelle wird bis Jahresende zunehmen und die KMU und damit die Realwirtschaft treffen. Erst die dritte Welle betrifft den Privatkonsum. Wir hoffen, dass bis dahin die Stützepakete greifen.“

Ein Blick in die Kristallkugel ...

Noch ist die Lage in Österreich einigermaßen stabil. Denn während Atradius für ganz Europa eine Verdoppelung der Nichtzahlungsmeldungen in der Elektro- und Elektronikbranche feststellen musste, blieben die Zahlungsverzüge für Österreich noch konstant.

Allerdings gibt es auch beunruhigende Anzeichen: Ende 2008 wurden 45 Insolvenzfälle mit einem Gesamtpassiva-Volumen von 44,1 Mio. Euro gemeldet. Im ersten Quartal 2009 erhöhte sich die Anzahl der Insolvenzen marginal auf 14, das Volumen stieg aber um beängstigende 1.260 Prozent auf 12,6 Mio. Euro. Besonders betroffen ist hier auch der Gewerbebereich. „In den letzten Jahren war Österreich in Europa Exportkaiser, da haben viele Fachhändler und Installationsbetriebe kräftig investiert mit günstigen Fremd-

mitteln“, meint Maier. Das fällt ihnen jetzt auf den Kopf. Denn Refinanzierungen sind schwer zu bekommen. „Die werden nicht gegensteuern können.“

Das dicke Ende wird für viele erst im zweiten Halbjahr 2009 und im ersten Halbjahr 2010 erwartet. Die Insolvenzen werden im zweistelligen Bereich ansteigen. Prisma geht davon aus, dass sich die Lage 2010 stabilisieren wird. „Ab 2011 ist dann mit einer Trendumkehr zu rechnen.“ Der Atradius-Chef will abwarten, wie das Weihnachtsgeschäft läuft und wie es finanziert wird.

Statt Reisen wird lieber ins Haus investiert

Durch das Ansteigen der Kurzarbeit und der Arbeitslosigkeit spüren die Menschen die Auswirkungen der Krise auf ihr Einkommen. „Deshalb verzichten viele darauf, Geld in kurzlebige Elektronik zu stecken“, meint Machan-Kaiser. „Da will man eher Verbesserungen im Haushalt forcieren. Man leistet sich eine neue Küche oder neue Wohnzimmermöbel.“ Deshalb ist der Absatz in der Weißware nach wie vor stabil.

„Bei der Unterhaltungsindustrie ist die Party vorbei“, bekräftigt Machan-Kaiser. Die UE könnte die sinkende Nachfrage nur durch die Einführung von innovativen Produktneuheiten stimulieren.

Ansonsten muss mit einem Absatzrückgang in allen Produktkategorien gerechnet werden. Schon reagiert haben die japanischen Hersteller mit Kosteneinsparungen und Umstrukturierungen. Da sie in direkter Konkurrenz mit den preisgünstigeren koreanischen Herstellern wie Samsung oder LG und den, auf der anderen Seite innovativeren US-Unternehmen wie etwa iPod stehen.

Bereits in der zweiten Jahreshälfte 2008 ging die Wachstumsphase in der UE zu Ende. „Den kontinuierlichen Rückgang der Verkaufspreise konnte die Branche wegen der hervorragenden vier Jahre davor – mit zweistelligen Wachstumsraten – verkraften.“ Nun erweist sich der Kampf um Marktanteile als

selbsterstörerisch. „Das sieht man an den finanziellen Problemen von Pioneer oder dem Margen-Einbruch bei Sony, Hitachi oder Panasonic im vierten Quartal 2008“, meint Machan-Kaiser.

Strategien für Händler

Eine Konzentration auf Premiummarken hilft zwar hohe Margeneinbrüche zu vermeiden. Als Einzelmaßnahme ist es zu wenig. „Es muss ja auch genügend Leute geben, die das Geld für eine Premiummarke haben“, gibt Machan-Kaiser zu bedenken. Das ist derzeit nicht unbedingt der Fall.

Wichtig ist es, an der Kostenschraube zu drehen. Hier sollte man die Verhandlungsspielräume bei Mietverträgen, Fixkosten wie Strom, aber auch bei den Mitarbeitern voll ausnutzen.

„Vielleicht kann man beim Einsatz der Mitarbeiter etwa an



„Die Insolvenzwellen werden bis Jahresende zunehmen und die KMU treffen“, ist Franz Maier überzeugt.

den Wochentagen teilweise auf Teilzeit umsteigen und die Beratung am Samstag, wenn viele Kunden kommen, verdichten.“ Auch die Sortimentsgestaltung gehört überdacht.

Maier rät auch KMU zu Working Capital-Maßnahmen. „Hier

ist wichtig, wie lange die Ware am Lager ist. Dann kennt man seinen Finanzierungsbedarf.“ Das lasse sich auch mit leichten Maßnahmen steuern. „Wie einbringlich sind Forderungen?“, rät Maier zum Hinterfragen der Kundschaft. „Da sollte man auch fragen, ob man ein Zahlungsziel vereinbart oder ob es günstiger kommt, einen dreiprozentigen Skonto zu geben.“

„KMU in Österreich mahnen nicht“, eine Situation, die für Maier ohnedies unhaltbar ist. „Wenn man diese zwei Bereiche des Working Capital in Griff kriegt, könnte das den Cash-flow um 20 bis 30 Prozent erhöhen.“

Auch der Elektrohandel hat bereits Liquiditätsprobleme. „Das wissen wir von unseren Versicherungsnehmern“, meint Maier.

Ohne Transparenz ein Cosmos ohne Geld

In einem wichtigen Punkt sind sich die Kreditversicherer einig: „Das Allerwichtigste ist Transparenz“, so Maier. „Wenn wir die Bilanz 2008 nicht ken-

nen, können wir auch keine rettenden Maßnahmen setzen.“ Insolvenzgefährdete Unternehmen zapfen vor allem den Lieferantenkredit als Finanzierungsquelle an. Aber das kann auch die Industrie nicht auf Dauer finanzieren. Deshalb sind gerade jetzt die Kreditversicherer mit sorgfältiger Bonitätsprüfung gefragt. „Problematisch wird die Situation immer, wenn wir keine oder zu spät Informationen bekommen“, meint Machan-Kaiser. „Dann kann ein Kreditversicherer nur damit reagieren, dass er Limits kürzt.“

Auch die Handelskette Cosmos kann ein Lied davon singen, wie schnell Kreditlinien eingefroren werden. Nun dürfte es dort besser laufen. „Cosmos ist jetzt positiver“, meint Marina Machan-Kaiser und streut der neuen Leitung Rosen: „Josef Anreiter ist ein charismatischer Mensch, der in kurzer Zeit viel bewegt hat. Er hat außergewöhnliche Ideen, wie er etwas schnell umsetzen kann, und kennt den Handel gut.“ **SF**

OHNE AKTUELLE ZAHLEN GEHT'S NICHT – TIPPS VOM EXPERTEN



Wolfgang Bell, Export-Chef von Miele Österreich gibt Tipps für den Umgang mit Kreditversicherungen und Banken

EJ: Was kann man als KMU tun, um einer Streichung von Kreditlimits aktiv entgegenzuwirken?

Wolfgang Bell: Wir empfehlen unseren Händlern, proaktiv auf die Kreditversicherer zuzugehen. Wir merken immer wieder, dass es längst noch nicht State of the Art ist, Zahlen herzugeben. Bei Banken und Kreditversicherern wird ein profunderes Zahlenwerk gefragt. Oft werden Kreditlimits

zurückgenommen, weil keine aktuellen Zahlen vorliegen.

EJ: Wie kann man dem entgegen?

Bell: Die Bilanz des Vorjahres muss früher fertig gestellt werden. Darüber hinaus sollte ein Unternehmer stets einen aktuellen Status über Budgetzahlen und Soll/Ist Vergleich der laufenden Periode abgeben können. Ist

einer unserer Handelspartner betroffen, kriegen wir oft die Rückmeldung, dass Limits zurückgenommen wurden, weil die Zahlen unaktuell waren.

EJ: Lassen die Kreditversicherer mit sich reden?

Bell: Für uns ist es Vorschrift, nur auf besicherter Basis zu liefern. Wir lassen uns aber nur ungern im Geschäft behindern, weil die Versicherung zu niedrig

ist. Wir animieren unsere Handelspartner, sich mit den Kreditversicherern direkt in Verbindung zu setzen. Wenn es Fakten gibt, die dem Kreditversicherer vorher nicht bekannt waren, wird das Limit auch nach oben hin wieder angepasst. Sie schalten nicht auf stur.

EJ: Wann sollte ein KMU die Zahlen liefern können?

Bell: Es gibt Extremfälle, wo die Bilanz ein Jahr später noch nicht da ist. Generell sollte ein mittelständisches Unternehmen am 30. Juni des Folgejahres die Bilanz fertig haben. Oft ist es eine Frage der Priorität der Steuerberater. Da sollte man durchaus beim Steuerberater nachhaken. Wenn man sich nicht rührt, kommt man halt dran, wenn er Zeit dafür hat.

EJ: Werden Lieferantenkredite jetzt stärker ausgenutzt oder überzogen?

Bell: Das kann ich so nicht feststellen, denn sie richten

sich nach dem Umsatz des Händlers. Unsere Zahlungsbedingungen gelten für alle und wir legen Wert darauf, dass sie eingehalten werden. Aber wir empfehlen unseren Partnern, dass sie die Skontofristen ausnutzen. Wer kann es sich heute schon leisten, einen Skonto zu verschenken?

EJ: Spüren Sie bei den Händlern bereits Liquiditätsprobleme?

Bell: Das könnte ich nicht sagen. Was eindeutig festzustellen ist, ist, dass die Vorgangsweise der Banken und Kreditversicherer restriktiver wird. Jetzt werden Limits stärker geprüft. Und rasch runtergesetzt, wenn die Umsatzzahlen nicht mehr entsprechen. Wir versuchen als Lieferant aktiv für unsere Handelspartner da zu sein, und sprechen bei Problemen Einzelner auch mit den Versicherern. Aber wenn die Zahlen nicht passen, wird man nicht, weil Miele nachfragt, die Limits erhöhen.