

Auslandsgeschäft mit Armaturen läuft rund

Die Armaturenwerk Hötensleben GmbH, ein mittelständischer Hersteller von Armaturen für die Lebensmittel-, Pharma- und Chemieindustrie in Sachsen-Anhalt, profitiert von der robusten Nachfrage in den Schwellenländern. Die Zusammenarbeit mit Anlagenbauern im krisengebeutelten Spanien erfordert kreative Finanzierungslösungen. CFO Thomas Gross erläutert uns einige Aspekte des Auslandsgeschäfts.



Thomas Gross
CFO, Armaturenwerk
Hötensleben GmbH

thomas.gross@awh.de

▽ Herr Gross, es gibt inzwischen deutliche Anzeichen dafür, dass sich die Weltkonjunktur eintrübt. Macht sich diese Tendenz bereits in Ihrem Auslandsgeschäft bemerkbar?

▲ Die Armaturenwerk Hötensleben GmbH (kurz: AWH) ist einer der größten Lieferanten für Systemanbieter und Produzenten aus den Bereichen Nahrungsmittel, Getränkeindustrie, Grundstoffchemie und Pharmazie. Der nachhaltige Erfolg unseres Geschäfts beruht auf verschiedenen weltweiten Megatrends: dem kontinuierlichen Wachstum der Weltbevölkerung, der wachsenden Nachfrage nach hochwertigen Nahrungsmitteln, Getränken und pharmazeutischen Produkten sowie der steigenden Nachfrage nach effizienten und ressourcenschonenden Herstellungsverfahren.

Entgegen der allgemeinen Berichterstattung in der Presse sehen wir zurzeit keine größeren Einbrüche im Auslands-

geschäft. Unsere derzeitige Auftragslage ist sehr gut.

▽ Was sind die wichtigsten Zielmärkte von AWH, und wie schätzen Sie die Perspektiven in diesen Märkten ein?

▲ Mit Ausnahme von Australien sind wir in allen Regionen der Welt unterwegs. Wir haben Kunden in Asien (China, Indien, Vietnam), in Kasachstan und Russland, in Osteuropa (Polen, Tschechien), in fast allen europäischen Ländern, in Nordafrika, Nordamerika und Südamerika. Viel Wachstumspotential sehen wir in Brasilien, Mexiko, Panama und Kolumbien, aber auch in Nordafrika und im südostasiatischen Raum. Russland macht uns zurzeit Sorgen, weil dort seit neuestem die Importe von Edelstahlrohren eingeschränkt werden. Auch die Potentiale im europäischen Markt behalten wir im

Blick. Zur Verbesserung des Kundenservices haben wir im vergangenen Jahr eine Betriebsstätte in Wien eröffnet.

▽ Warum der Standort Wien?

▲ Wir haben dort ein Lager geöffnet, um kurzfristig Kunden im Umfeld besser bedienen zu können. Wenn z.B. ein Ventil in einer Anlage der Nahrungsmittelindustrie kaputtgeht, müssen wir in der Lage sein, den Kunden binnen 36 bis 48 Stunden mit Ersatzteilen bzw. Lagerware zu beliefern, und damit gewährleisten, dass der Produktausschuss beim Kunden so gering wie möglich ist. Auch in den USA haben wir mit einem Logistikunternehmen ein Lager, um vor Ort schnell agieren zu können.

▽ Sie arbeiten zusammen mit Anlagebauern für die Getränkeindustrie in Spanien. Wird Ihre Vertriebsstrategie durch die Wirtschaftskrise in Spanien beeinträchtigt?

▲ Unsere Kunden in Spanien haben ein sehr gutes Auftragsvolumen im Ausland, wovon wir als Komponentenlieferanten profitieren. Aber die Finanzierung ihrer Auslandsgeschäfte wird durch die Krise in Spanien erschwert. Die Anlagenbauer



© Armaturenwerk Hötensleben GmbH

Die Tanko-Familie (geschützte Marke AWH) fühlt sich in vielen Werken der Welt zu Hause. Mit den Sprühköpfen werden Behälter und Tanks wirtschaftlich mit hygienischem Anspruch gereinigt.

brauchen für die Abwicklung ihrer Liefergeschäfte Akkreditive und Garantien bzw. Avale. Doch die spanischen Banken stellen im krisenhaften Umfeld nur ungern Garantien zur Verfügung, zumal sie sich auch auf die verschärften Basel-III-Kriterien, insbesondere die verschärften Eigenkapitalvorschriften, einstellen müssen.

▽ *Wie haben Sie diesen Finanzierungsengpass überwunden?*

▲ Wir haben uns bereit erklärt, einen Teil unserer Avale mit unseren Kunden zu teilen. Das ist eine Lösung, die jedoch voraussetzt, dass wir im Vertrag mit dem Endkunden berücksichtigt werden. Denn wir müssen in der Lage sein, das Risiko so zu minimieren, dass nach der Auslieferung durch unser Haus kein Aval zurückgezahlt werden muss. In einem Vertrag zwischen drei Parteien wird vereinbart, dass die Zahlung auf unser Konto erfolgt. Nachdem wir und unser Kunde aus Spanien ausgeliefert haben, werden mit diesen Nachweisen die Garantien eliminiert, und das Geld steht komplett zur Verfügung.

▽ *Welche Finanzierungen bieten Sie in der Regel Ihren Kunden an, und wie sichern Sie sich gegen Zahlungsausfälle im Auslandsgeschäft ab?*

▲ Wir bieten unseren Kunden, die wir gut kennen, in der Regel längere Zahlungsziele an. Denn die Komponenten, die wir liefern, gehen in das langfristige

Geschäft der Anlagenbauer ein. Diese erhalten immer erst ihre Zahlungen, wenn eine Phase des Projekts fertiggestellt ist. Erst dann sind auch sie in der Lage, uns zu bezahlen.

Für die Absicherung der Lieferantenkredite haben wir eine Warenkreditversicherung abgeschlossen. Bei neuen, noch unbekanntem Kunden greifen wir meist auf das Akkreditiv zurück. Die Lieferungen innerhalb der eigenen Gruppe, also an unsere Tochtergesellschaften, brauchen wir nicht abzusichern.

„Viel Wachstumspotential sehen wir in Brasilien, Mexiko, Panama und Kolumbien, aber auch in Nordafrika und im südostasiatischen Raum.“

Die Zusammenarbeit mit „Export Credit Agencies“ (ECAs) oder auch die Nutzung von „Hermesdeckungen“ kann ich mir zur Exportfinanzierung und -absicherung durchaus vorstellen, allerdings ist mir die Arbeit mit dem Akkreditiv sehr viel angenehmer.

▽ *Warum?*

▲ Ich gebe zu bedenken, dass die Nutzung eines Finanzierungs- bzw. Absicherungsinstruments immer einen Prozess auslöst, bei dem eine Gruppe von Mitarbeitern miteinbezogen wird, die entspre-

chend geschult sein muss. So erfordert z.B. die Arbeit mit Akkreditiven gute Kenntnisse über die entsprechenden Dokumentationsvoraussetzungen, die zu erfüllen sind. Diese müssen sowohl der Exportmanager als auch seine Mitarbeiter beherrschen. Auch sollte die Nutzung des Finanzierungsinstruments (z.B. des Dokumentenakkreditivs) in Verbindung mit dem ERP-System des Unternehmens gut zu handhaben sein.

▽ *Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit Ihres Hauses mit Banken?*

▲ Wir arbeiten mit drei namhaften Instituten, die allesamt gute Auslandsabteilungen haben. Insofern bin ich sehr zufrieden mit unseren Hausbanken. Bei der Entscheidung, mit welcher Bank wir zusammenarbeiten, ist oft ausschlaggebend, wie schnell der Risikomanager des Instituts über die Herauslegung eines Kredits entscheiden kann. Je nach Reaktionsgeschwindigkeit oder auch Konditionen arbeiten wir lieber mit dem einen oder dem anderen Institut.

▽ *Befürchten Sie negative Auswirkungen durch die Anwendung der Basel-III-Regeln?*

▲ Ja, ich erwarte, dass die Außenhandelsfinanzierung für Unternehmen eingeschränkt wird, wenn die Basel-III-Kriterien so streng, wie sie zurzeit noch geplant sind, umgesetzt werden.

▽ *Wo sehen Sie größere Herausforderungen für Ihr Unternehmen in den nächsten Monaten?*

▲ Wir beliefern Anlagenbauer, Maschinen- und Ausrüstungshersteller, Distributeure und Endverbraucher weltweit. Wenn z.B. in einer Lebensmittelanlage dieser Welt ein Ersatzteilproblem entsteht, müssen wir schnell reagieren, damit der Kunde schnellstmöglich Ersatz bekommt und der Produktverlust vor Ort so gering wie möglich ist. Vor diesem Hintergrund machen mir die Vorgaben des „Bekanntem Versenders“ Sorgen.

▽ *Werden Sie den Status beantragen? Was haben Sie unternommen?*

▲ Ja, wir müssen den Status des „Bekanntem Versenders“ erlangen, damit wir weiterhin in der Geschwindigkeit agieren können, die der Markt von uns verlangt. Einen Teil unseres Geschwindigkeitsgeschäfts können wir zwar über unseren Logistiker abwickeln, aber für die großteiligen Lieferungen brauchen wir den Status des „Bekanntem Versenders“. Wir haben bereits ein Beratungsunternehmen beauftragt, das klärt, welche baulichen und organisatorischen Maßnahmen zu ergreifen sind. Denn wir brauchen ein abgeschlossenes Exportlager, um die entsprechende Sicherheit zu gewährleisten.

