

Firmengewinne und Handelsüberschuss als Ausdruck gesunder Strukturen



Wirtschaftspolitische Diskussionen von Michael Derrer

Die Mehrheit der in der tschechischen Republik tätigen grossen Firmen wies im dritten Quartal des laufenden Jahres ausgezeichnete Resultate aus: ihre Gewinne sind im Vergleich zur Vorjahresperiode signifikant gestiegen, zum Teil über 50%. Dies veranlasste das Finanzministerium, die Wachstumsvorhersagen des Landes für 2005 von 4 auf 4.8% zu erhöhen, und diejenigen für das kommende Jahr von 4 auf 4.4%.

Woher stammen diese zweistelligen Gewinnzuwachsrate? Sind sie nachhaltig? Werden sie auch in Zukunft weiter wachsen, trotz einer erwarteten Verteuerung der Energie und einem tendenziellen Anstieg der Zinsen? Wirtschaften die Firmen heute besser, oder stehen hinter ihren ausgezeichneten Bilanzen die verbesserten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in diesem Land? Dies sind die Fragen, die nach der Publikation der neuesten Quartalszahlen in der tschechischen Presse gestellt werden.

Eine Wiederholung der Situation von 1997/98 ?

Das letzte Mal hatte die Wirtschaft 1996 in diesem Tempo losgelegt, als das BIP um 5.8% gestiegen war. Danach kam der grosse Fall... Ist die heutige Situation mit der damaligen vergleichbar? Auch 1996 war für die Firmen ein gutes Jahr. Gewinne kündigten auch diejenigen Firmen an, die kurz danach der Konkurs oder eine Totalrestrukturierung mit Hilfe des Staates erwartete.

Das ist jedoch das einzige, was die damalige mit der heutigen Situation verbindet. Die Inflation war damals bedeutend höher (12%), die Zahlungsbilanz negativ, und das Defizit der öffentlichen Hand wuchs. Dies führte 1997/98 zur Schwächung der Tschechischen Krone und zum Anstieg der Zinsen, was die Ausgaben der Unternehmen markant erhöhte und vielen zum Verhängnis wurde.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Tschechischen Republik ernten hingegen in letzter Zeit viel Lob. Die Zinsen sind niedrig, und die Steuerbelastung der einheimischen Firmen nimmt ab. So sollen die Gewinnsteuern im kommenden Jahr weiter gesenkt werden, von heute 26 auf 24%. Wenn die Tschechische Republik auch im Rahmen der OECD immer noch zu den überregulierten Wirtschaften gehört, so hat sie doch die Transitionsphase überschritten und ist zu einer 'normalen' gemischten Wirtschaft europäischen Typs geworden. Unternehmen wird ein stabiles Umfeld angeboten. Die Krone ist wenig volatil, die Inflationsrate und daher auch die Zinssätze sind auch im Vergleich mit Polen oder Ungarn tief. Auch der Saldo der öffentlichen Ausgaben ist positiv.

Noch mehr als die makroökonomischen Rahmenbedingungen unterscheidet sich das heutige institutionelle Umfeld von demjenigen im Jahr 1997. Die Funktionsweise des



“Die Firmen wirtschaften insgesamt auf einer gesünderen Grundlage als damals. Die guten Firmenresultate sind daher nicht zufällig; sie sind nicht auf Buchhaltungsspiele zurückzuführen und haben nicht nur kurzfristigen Charakter.”

Staates hat sich verändert (wenn auch im internationalen Vergleich noch nicht ausreichend). Unternehmen haben Zugang zu einer breiten Palette von Dienstleistungen. Banken bieten ihren Kunden standardisierte Produkte an, auch den KMU. Internationale Buchhaltungsstandards haben Einzug gehalten. Das Konkursverfahren wurde verbessert. Die Eigentumsstruktur der Firmen hat sich verändert. Die Firmen wirtschaften insgesamt auf einer gesünderen Grundlage als damals. Die guten Firmenresultate

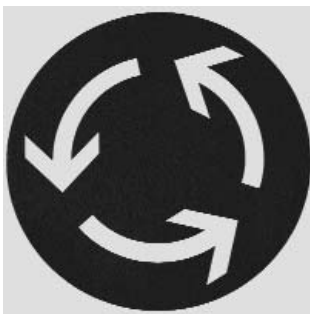
sind daher nicht zufällig; sie sind nicht auf Buchhaltungsspiele zurückzuführen und haben nicht nur kurzfristigen Charakter.

Der Kreis der gewinnbringenden Firmen weitet sich auch auf die kleineren aus, wobei man hier noch nicht mit Sicherheit auf eine gesunde Basis schliessen kann, sondern eher von einer Abhängigkeit vom Konjunkturzyklus, also vom aktuellen Wirtschaftswachstum. Aber auch hier sind die Gewinne das Resultat produktiver Tätigkeit.

Gute Neuigkeiten stellt auch der Anstieg der Investitionen in die Produktionskapazitäten dar, der noch vor kurzem

liche Fingernägel, Speiseeis oder Feuerwehrstiefel. In den USA und in Grossbritannien ist tschechischer Weihnachtsschmuck gefragt. Alles Beispiele für Waren, die von KMU erzeugt werden. Der Know-how - Anteil an ihrer Wertschöpfung ist hoch, und auf dem Weltmarkt sind die tschechischen Produkte nicht in erster Linie wegen des günstigen Preises, sondern auch aufgrund ihrer Qualität konkurrenzfähig. Der Beweis: die Aufwertung der Krone anfangs 2005 hat die Entwicklung kaum beeinflusst.

Der Eintritt in die EU hat die letzten Aussenhandelsbarrieren beseitigt. Den tschechischen Firmen wurde der Zugang auf die ausländischen Märkte erleichtert, und ihre Waren erhiel-



“Der Kreis der gewinnbringenden Firmen weitet sich auch auf die kleineren aus, wobei man hier noch nicht mit Sicherheit auf eine gesunde Basis schliessen kann, sondern eher von einer Abhängigkeit vom Konjunkturzyklus, also vom aktuellen Wirtschaftswachstum. Aber auch hier sind die Gewinne das Resultat produktiver Tätigkeit.”

schwach war. Diese Investitionen sind zentral für das künftige Wirtschaftswachstum. Man kann annehmen, dass die Investitionen auch in den kommenden Jahren wachsen werden. Dazu tragen eine solide Auslandnachfrage und ein moderater Anstieg der Kreditzinsen bei.

Positive Entwicklung der Handelsbilanz

Dank den Exporten hat die tschechische Handelsbilanz in den ersten acht Monaten des vergangenen Jahres einen positiven Saldo von 41 Mrd. Kronen überschritten - noch im vergangenen Jahr wies der Aussenhandel in der gleichen Periode ein Defizit von fast 18 Mrd. Kronen auf. Hinter der positiven Entwicklung des Exports stehen wohl in erster Linie die grossen Firmen, meist mit ausländischer Beteiligung, wie Skoda Auto, Moravia Steel, CEZ, Barum, Karosa oder Matsushita. Aber auch die KMU tragen dazu bei.

Die Produzenten sind bestrebt, den Einfluss der erstarken Krone durch das Angebot von Erzeugnissen mit hoher Wertschöpfung gering zu halten. Der Export des Landes besteht heute nicht mehr nur aus Hüttenerzeugnissen, Autos und Maschinen. Die Handelsstatistik zeigt auch eine Reihe nicht-traditioneller Exportprodukte, wie Software, Plastikfenster, ...Jagdhunde, Gondeln für den Wiener Prater, künst-

ten den ‚Stempel‘ von EU - Erzeugnissen. Die tschechischen Exporteure haben rasch gelernt, sich im Konkurrenzumfeld der EU zu bewegen und dringen immer besser auf die internationalen Märkte vor. Der Impuls aus dem Eintritt in den gemeinsamen Europäischen Markt ist stärker und länger anhaltend als vorausgesagt wurde.

Aber auch heute noch ist es so, dass ausländische Abnehmer bei tschechischen Produkten, die mit solchen z.B. aus Spanien oder Italien vergleichbar sind, die Tendenz haben, den Preis auf das Niveau von bis zu 60% der westeuropäischen Konkurrenten herunterzudrücken. Der Malus eines mittelosteuropäischen Landes haftet den tschechischen Unternehmen bis zu einem gewissen Grad immer noch an. Eine Aufwertung des Images des Landes würde die Position vieler tschechischer Exporteure, insbesondere der kleineren, verbessern.

Steigende Rolle der ausländischen Investoren

Privatisierungen und Investitionsanreize brachten eine Vielzahl ausländischer Investoren ins Land. Diese haben einen grossen Anteil an der Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Mit ihnen kam nicht nur Geld, sondern auch ein leichter Zugang zu den internationalen

Märkten. Sie brachten Know-how ins Land und Aufträge für die einheimischen Firmen. Für andere tschechische Unternehmen stellen sie hingegen Konkurrenten dar - in beiden Fällen tragen sie zur Steigerung der Effizienz und der Qualität der einheimischen Erzeugnisse bei.

Allerdings führen diese Eigentumsstrukturen dazu, dass wohl ein bedeutender Anteil der aktuellen Firmengewinne in Form von Dividenden in ihre ausländischen Mutterfirmen fließen wird - ein Ausdruck auch des steigenden Einflusses, den ausländische Eigentümer auf die tschechische Wirtschaft ausüben.

Wachstumsperspektiven für die kommenden Jahre

Der Impuls aus dem Eintritt auf den gemeinsamen Markt wird graduell abklingen, und in gewissen Branchen wird eine Abschwächung des exportinduzierten Wachstums bemerkbar sein. Es wird jedoch angenommen, dass sich gleichzeitig der Konsum der Haushalte belebt, aufgrund der geringeren Inflation, höherer realer Einkommen, einer geringeren Arbeitslosigkeit und günstiger Kredite. Die Inflation sollte moderat bleiben, und die Tschechische Nationalbank hat keinen Grund zur Sorge.

Der Dienstleistungssektor könnte in den kommenden Jahren zur stärksten Wachstumsquelle werden. Zum Beispiel weiten Banken ihr Angebot für KMU aus und verstärken ihre Aktivitäten im Hypothekemarkt. Die tschechischen Unternehmen weisen noch eine geringe Versicherungsdeckung aus, was auch den in diesem Bereich tätigen Unternehmen Wachstumsperspektiven verschafft.

Auf der anderen Seite investiert auch der Staat mehr. Somit sollte die Inlandnachfrage den Export als Wachstumsmotor graduell ablösen.

Michael Derrer ist Geschäftsführer der Ascent Swiss Business Management AG, die Schweizer Unternehmen in ihrer Expansion nach Mittelosteuropa und Russland unterstützt.

eMail: m.derrer@ascent-ag.ch

www.ascent-ag.ch

Worin unterscheiden wir uns?

Wir sind vor Ort.

Dank eigenen Niederlassungen in mehreren osteuropäischen Ländern können wir schnell und effizient handeln. Daraus entstehen auch Kostenvorteile für die Kunden: sie erhalten Dienstleistungen, die Schweizer Ansprüchen genügen, zu lokalen Preisen.

Wir sind keine Berater.

Ascents Arbeit beschränkt sich nicht auf Abklärungen und Beratung. Wir identifizieren uns mit einem Projekt und führen es proaktiv zum Erfolg. Dabei übernehmen wir alle operativen Aufgaben vor Ort.

Ascent kennt die Zielländer.

Wir arbeiten nur in Ländern, mit deren Sprache, Geschäftskultur und Wirtschaft unsere Schweizer Geschäftsführung vertraut ist. Wir müssen jedoch Kunden nicht an einen bestimmten Standort drängen. Dank unserem weit gespannten Netzwerk und der Kompetenz für verschiedene mittel- und osteuropäische Länder können wir unvoreingenommen auf Kundenbedürfnisse eingehen.

Wir übernehmen Verantwortung.

Ascent ist nicht bloss Vermittler, sondern übt eine aktive Kontrolle über die engagierten Ressourcen aus. Dabei handeln wir, wie wenn wir Teil der Kundenfirma wären.

ASCENT⁺

Ascent Swiss Business Management AG

unterstützt Schweizer Unternehmen und Investoren in Mittel- und Osteuropa. Durch uns erhalten Sie:

- Sicherheit in der Realisierung Ihres Auslandsprojekts
- Schnellere Resultate
- Reduzierte Projektkosten