

«Die Herausforderungen der ersten zehn Jahre verlangten eine hohe Flexibilität und die Bereitschaft, mit einer offensiven Anwendung des Mandats auf neue Kundenbedürfnisse einzugehen.»



Thomas Daum (Verwaltungsratspräsident) und Peter Gisler (Direktor)

**Die Jahresrechnung 2017 schliesst erneut mit einem deutlich positiven Unternehmenserfolg ab: Wie ist dieses Resultat einzuschätzen?**

[Thomas Daum] Der Unternehmenserfolg von knapp CHF 70 Mio. ist erfreulich. Angesichts der Langfristigkeit unseres Geschäfts müssen wir aber die Ergebnisse über mehrere Jahre verfolgen. Und da dürfen wir feststellen, dass die SERV in zehn von elf Jahren positive Jahresabschlüsse und einen Gesamterfolg von CHF 670,2 Mio. ausweisen konnte.

[Peter Gisler] Im Vergleich mit dem letzten Jahr fällt auch positiv auf, dass wir 2017 einen deutlich höheren Prämien Erlös erzielten. Zudem fiel der Schaden aufwand deutlich geringer aus als im Vorjahr. So war es zu verschmerzen, dass wir bei den Umschuldungsguthaben einen sehr viel geringeren Ertrag verbuchten als 2016. Sehr erfreulich ist, dass wir eine für die SERV wichtige Grösse, nämlich die Eigenwirtschaftlichkeit, um CHF 13,1 Mio. übertrafen.

**Spüren Sie schon eine deutliche Erholung der Exportwirtschaft?**

[G] Nicht wirklich. Was die Anzahl der behandelten Geschäfte anbelangt, hatten wir ein kleines Sommerloch. Ansonsten haben wir fast das schon sehr hohe Vorjahresniveau erreicht. Dennoch waren unsere Mitarbeitenden sehr stark gefordert, weil wir einige sehr komplexe, grossvolumige Geschäfte zu bearbeiten hatten, die eine innovative Weiterentwicklung unserer Produkte verlangten.

[D] Nach unseren Erfahrungen schlägt sich eine Belebung der Exporte erst dann im SERV-Geschäftsgang nieder, wenn sie auch den Investitionsgüterbereich erfasst und die Unternehmen in schwierige Märkte mit entsprechenden Absicherungsbedürfnissen gehen. Vor allem der anhaltende Aufwärtstrend in der MEM-Industrie sollte uns 2018 mehr Geschäfte zuführen.

**Sind die positiven Ergebnisse der letzten Jahre denn mit höheren Risiken verbunden und wie sieht die Schadenentwicklung aus?**

[D] Wir haben im letzten Herbst die Entwicklung des Risikoprofils unserer Risikosubjekte analysiert. Dabei stellten wir fest, dass unser Risikoappetit sicher nicht zugenommen hat. Allerdings nahmen mit den privaten Käuferrisiken auch die Schäden zu, denn diese Risiken sind schwieriger einzuschätzen als staatliche. Das ist bei der Prämienfestsetzung zu berücksichtigen.

[G] Wir beobachten die Schadenentwicklung sehr aufmerksam. Das Entschädigungsrisiko im Verlauf von versicherten Geschäften hängt unter anderem von unvorhersehbaren Änderungen der Weltwirtschaft oder von einzelnen Branchen ab. Die neu ausbezahlten Schäden zeigen aber keine regionalen oder Branchenschwerpunkte, die uns Sorgen bereiten müssten.

**Herr Gisler, Sie sind seit 1. Januar 2017 Direktor der SERV. Wo haben Sie erste Akzente gesetzt und was ist Ihre Bilanz nach einem Jahr?**

[G] Es war ein sehr intensives und zugleich zufriedenstellendes Jahr: Zum einen hatten wir nebst einer konstant hohen Nachfrage nach den Liquiditätsprodukten Bondgarantie und Fabrikationskredit auch die erwähnten Grossgeschäfte, die uns einiges abverlangten. Andererseits ist die SERV über die letzten zehn Jahre stark gewachsen, und bei solchen Entwicklungen leiden meistens die Prozesse. Folglich lag mein Fokus dieses Jahr auf der Verbesserung der internen Prozesse und auf organisatorischen Massnahmen, wie zum Beispiel der Reorganisation des Versicherungsgeschäfts. Eine weitere Priorität ist die Ablösung des IT-Systems zur Verwaltung des Versicherungsgeschäfts durch eine serviceorientierte Architektur. Wir haben ausgiebige Analysen durchgeführt, die eine stabile Grundlage für die weiteren Arbeiten geschaffen haben, sodass das aktuelle System voraussichtlich 2020 abgelöst wird.

**Schlagen wir den Bogen etwas weiter: Die SERV feierte letztes Jahr ihr zehnjähriges Bestehen. Wie haben Sie, Herr Daum, die Entwicklung seit 2007 erlebt?**

[D] Wir starteten 2007 in ein kleines Abenteuer, als wir die ERG durch die SERV mit ihrem erweiterten Auftrag ablösten. Wir mussten eine leistungsfähige Kundenberatung, eine kompetente Analyse und ein professionelles Schadenmanagement aufbauen, um die neuen privaten Käuferrisiken zu managen. Wir wurden mit der zunehmenden Globalisierung der Wertschöpfungsketten konfrontiert und hatten uns vermehrt mit ausgeklügelten Versicherungslösungen

auseinanderzusetzen. Schon nach zwei Jahren erweiterten wir unsere Produktpalette, wobei vor allem die Bondgarantie und die Fabrikationskreditversicherung bei den KMU grossen Anklang fanden. Die starke Entwicklung und Veränderung des SERV-Geschäfts lässt sich auch mit harten Fakten illustrieren: Seit dem Start der SERV hat die Zahl der Geschäfte um mehr als 160 Prozent zugenommen. Der Anteil der KMU-Kunden stieg von 62 auf 72 Prozent. Der Anteil öffentlicher Schuldner sank von 62 auf 18 Prozent. All das forderte von uns eine hohe Flexibilität und die Bereitschaft, mit einer offensiven Auslegung des Mandats auf neue Kundenbedürfnisse einzugehen. Die SERV hat die Herausforderungen der ersten zehn Jahre gut gemeistert. Sie erreichte ihre Förderziele und übertraf die finanziellen Vorgaben des Gesetzgebers. Sie führte erfolgreich neue Produkte ein, kann mit flexiblen Wertschöpfungsregeln den Bedürfnissen global tätiger Unternehmen folgen, und ihre Prämien sind so attraktiv, wie es die OECD-Regeln zulassen. Mit all dem hat sich die SERV eine gute Reputation im Markt erarbeitet. Zudem ist sie mit einem Eigenkapital von knapp CHF 2,8 Mrd. sehr gut finanziert.

**Offenbar hat sich das Geschäft der SERV in den letzten Jahren stark verändert. Kommt jetzt eine Konsolidierungsphase?**

[D] Es wäre gefährlich, von einer Konsolidierung auszugehen. Deshalb haben sich Verwaltungsrat und Geschäftsleitung im letzten Jahr intensiv mit den Herausforderungen der nächsten Jahre befasst und dazu strategische Antworten entwickelt.

[G] Unsere Anstrengungen zielen in zwei Richtungen. Einerseits beobachten wir, dass viele Exporteure im Vergleich zu den vergangenen Jahren immer früher mit uns Kontakt aufnehmen. Wir werden öfter aktiv in die Strukturierung und Entwicklung von Versicherungslösungen involviert. Dazu benötigen wir zusätzliches Know-how und eine entsprechende Ausbildung unserer Mitarbeitenden. In einem weiteren Schritt geht es auch darum, proaktiv auf Käufer zuzugehen und so unsere Exporteure beim Zugang zu neuen Geschäften zu unterstützen. Andererseits wird es zusehends schwieriger, die Kosten der kleineren Geschäfte mit günstigen Prämien zu decken. Hier müssen wir die Standardisierung und Automatisierung vorantreiben, damit wir vor allem den KMU weiterhin attraktive Absicherungen bieten können.

Mit Thomas Daum und Peter Gisler sprach Viviane Gnuan (Kommunikationsmanagerin).