



Berner Fachhochschule
Haute école spécialisée bernoise
Bern University of Applied Sciences



EULER HERMES
Our knowledge serving your success



Exportrisiko-Monitor 2015

Umfrage bei Schweizer Unternehmen zu Risiken und
Absicherungsmassnahmen im Exportgeschäft

Dr. Paul Ammann
Bern, Mai 2015

Berner Fachhochschule
Weiterbildung

Euler Hermes Schweiz

www.ti.bfh.ch/exportrisiko_monitor

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung der Praxispartner Euler Hermes und Berner Fachhochschule	3
2	Vorwort	4
3	Executive Summary	5
4	Einleitung	7
5	Statistische Angaben zur Studie	9
6	Exportländer und Entwicklung der Exporte	11
7	Einschätzung der allgemeinen Risikolage in den Exportländern	13
8	Risiken im Exportgeschäft	15
9	Absicherungen der Risiken im Exportgeschäft	17
	9.1 Konjunkturelle Risiken absichern	18
	9.2 Währungsrisiken absichern	19
	9.3 Delkredere-/Kreditrisiken absichern	21
	9.4 Politische Risiken absichern	23
	9.5 Risiken der fehlenden Rechtssicherheit absichern	24
	9.6 Interkulturelle Risiken absichern	25
	9.7 Sicherheitsrisiken absichern	26
	9.8 Hohe Antwortquote „Keine Massnahmen“ gegen Risiken ergriffen	27
10	Einsatz der Absicherungsmassnahmen	28
11	Gründe für die Änderung des Risikoverhaltens	30
12	Einsatz von Informationsquellen und -kanälen	31
13	Schlussbemerkung	33
14	Abbildungsverzeichnis	34
15	Tabellenverzeichnis	34
16	Glossar	35
17	Literaturverzeichnis	36
18	Anhang	37

1 Einführung der Praxispartner Euler Hermes und Berner Fachhochschule

Euler Hermes ist weltweit Marktführer im Kreditversicherungsgeschäft und anerkannter Spezialist in den Bereichen Kautionen, Garantien und Inkasso. Das Unternehmen verfügt über mehr als 100 Jahre Erfahrung und unterstützt seine Business-to-Business(B2B)-Kunden mit Finanzdienstleistungen im Liquiditäts- und Forderungsmanagement. Über das unternehmenseigene Monitoringsystem analysiert Euler Hermes täglich die Insolvenzentwicklung kleiner, mittlerer und multinationaler Unternehmen, die in Märkten tätig sind, auf die 92% des globalen BIP entfallen.

Das Unternehmen mit Sitz in Paris ist in mehr als 50 Ländern vertreten und beschäftigt über 6'000 Mitarbeiter. Euler Hermes ist eine Tochtergesellschaft der Allianz und ist an der Euronext Paris kotiert (ELE.PA). Sie wird von Standard & Poor's und Dagong Europa mit einem Rating von AA- bewertet. 2014 wies das Unternehmen einen konsolidierten Umsatz von EUR 2,5 Milliarden aus und versicherte weltweit Geschäftstransaktionen im Wert von EUR 860 Milliarden.

Euler Hermes Schweiz beschäftigt an ihrem Hauptsitz in Wallisellen und den weiteren Standorten in Lausanne und Lugano rund 50 Mitarbeitende.

Weitere Informationen: www.eulerhermes.ch

Die Berner Fachhochschule erbringt abgestimmte Leistungen in der Aus- und Weiterbildung, der angewandten Forschung und Entwicklung sowie im Transfer von technologischem Wissen. Sie vertritt drei zentrale Anliegen: hohe Qualität, um der Wirtschaft qualifizierte und innovative Fachkräfte und Dienstleistungen anbieten zu können; eine internationale Ausrichtung, um Studierenden und Dozierenden beste Chancen in der globalisierten Bildungs- und Wirtschaftswelt zu eröffnen; interdisziplinäres Denken und Handeln, um den hohen Erwartungen an die heterogenen Teams in Industrie und Wissenschaft gerecht zu werden. Die Berner Fachhochschule BFH vereint sechs Departemente unter einem Dach und bietet insgesamt 29 Bachelor- und 21 Masterstudiengänge sowie zahlreiche Weiterbildungsangebote unter anderem im Bereich des internationalen Managements an.

Weitere Informationen www.ti.bfh.ch/emba-im



Stefan Ruf
CEO
Euler Hermes Schweiz



Dr. Arno Schmidhauser
Leiter Weiterbildung
Berner Fachhochschule

2 Vorwort

„Das Länderrisiko verändert sich: Es ist heute gleichzeitig komplexer, unbeständiger und globaler“ (Schulz, S.2).

Viele Schweizer Unternehmen erwirtschaften heute einen hohen Anteil ihres Umsatzes durch Export. Angesichts der komplexen Risikolage im Exportgeschäft müssen sie sich mit der Frage auseinandersetzen, wie sie damit umgehen. Drei Fragen stehen dabei im Zentrum: Von welchen Risiken sind sie vor allem betroffen? Welche Absicherungsmassnahmen setzen sie ein? Wie schätzen sie die Entwicklung der Risiken ein? Die Berner Fachhochschule und Euler Hermes führten im Januar 2015 eine Umfrage durch, mit der sie das Risikomanagement der Unternehmen im Bereich des Exportgeschäfts untersuchten.

Dabei wurden zum ersten Mal alle Exportrisiken und die eingesetzten Absicherungsmassnahmen analysiert. Im Fokus stand nicht wie üblich nur das Währungsrisiko. Ziel dieser Studie ist, exportierenden Unternehmen eine Vergleichsplattform zu liefern, sie bei der Absicherung der Risiken zu unterstützen und allfällige Optimierungspotenziale aufzuzeigen. Abgefragt wurden alle mit dem Export zusammenhängenden Risiken: Währungs-, Delkredere- und Sicherheitsrisiken, konjunkturelle, politische und interkulturelle Risiken sowie die Risiken ungenügender Rechtssicherheit.

Die grosse Bedeutung des Themas spiegelt sich im Medienecho, das die Studie ausgelöst hat: Ende April 2015 wurden in Schweizer Medien über 30 Artikel über die Studienergebnisse veröffentlicht, darunter in der NZZ, im Bund, in der Handelszeitung, in Le Temps und vielen weiteren. Es ist geplant, den Exportrisiko-Monitor von nun an regelmässig zu erstellen.

Wir sind überzeugt, dass sich aus der Studie interessante Erkenntnisse für das Risikomanagement in Unternehmen gewinnen lassen. Wir sind an Feedback interessiert und freuen uns auf die Reaktionen der Lesenden.



Dr. Paul Ammann
Leiter Executive MBA in International
Management
Berner Fachhochschule
Paul.Ammann@bfh.ch



Annalisa Job
Senior Marketing & Communications
Manager
Euler Hermes Schweiz
Annalisa.Job@eulerhermes.com

3 Executive Summary

Schweizer Exportunternehmen sind stark von Risiken im Export betroffen. Von 357 befragten Unternehmen gaben 56% an, wegen der Währungssituation Aufträge verloren zu haben. Bei 25% der antwortenden Unternehmen haben Kunden aus dem Ausland Rechnungen nicht bezahlt, und 10% gaben an, wegen unbezahlten Aufträgen aus dem Ausland sogar mit Liquiditätsproblemen konfrontiert gewesen zu sein.

Was die zukünftige Entwicklung der Risikolage angeht, so erwarten rund 80% der Firmen zunehmende oder gleichbleibende Risiken. Nur rund 20% der befragten Unternehmen prognostizieren ein Abnehmen der Risiken. In diesem Zusammenhang überrascht es zu sehen, dass viele Firmen bei als hoch eingeschätzten Risiken wie bspw. dem konjunkturellen Risiko keine Massnahmen ergreifen.

Die Hauptrisiken für die Schweizer Exportunternehmen sind das Währungs- das konjunkturelle, und das Delkredererisiko.

Auf das Währungsrisiko sind Schweizer Unternehmen stark sensibilisiert und reagieren entsprechend gut mit wirkungsvollen Massnahmen. Rund 50% der Unternehmen erhöhen den Einkauf im Ausland und senken die Kosten in der Schweiz. 29% nehmen Absicherungen über Währungstermingeschäfte vor, und überraschend hohe 32% gaben an, ihre Rechnungen im Ausland in Schweizer Franken stellen zu können. Ebenfalls beachtlich hohe 24% gaben an, bei der Aufwertung des Schweizer Frankens die Preise im Ausland erhöhen zu können. Diese Unternehmen haben ihre Hausaufgaben gemacht und verfügen über einen Konkurrenzvorteil, der es ihnen erlaubt, die Kosten der Frankenstärke zum Teil auf die Kunden im Ausland zu verlagern. Lediglich 5% der befragten Unternehmen treffen keine Massnahmen.

Auffallend ist, dass hohe 88% der Unternehmen in der Vergangenheit stark oder mittel vom konjunkturellen Risiko betroffen waren und 83% der Unternehmen ein Wachstum oder Gleichbleiben des konjunkturellen Risikos vorhersagen. Nichtsdestotrotz ergreifen 23% der Unternehmen keine Massnahmen dagegen. Fast die Hälfte aller befragten Unternehmen versucht über Diversifikation – also Präsenz in den wichtigsten Exportländern – das Risiko zu verteilen. Andere Unternehmen passen frühzeitig ihre Ressourcen in den entsprechenden Ländern an oder ziehen sich bei konjunkturellen Problemen aus dem betroffenen Land zurück.

55% der Unternehmen waren stark oder mittel vom Delkrederer-/Kreditrisiko (Zahlungsunfähigkeit oder –unwilligkeit von Kunden im Ausland) betroffen. Durch Vorauszahlungen, Anzahlungen, Akkreditiv und reine Bonitätsabklärungen versuchen Unternehmen das Risiko zu minimieren. Dagegen werden Garantien, Kreditversicherungen und Inkasso durch Drittunternehmen im Vergleich nur selten eingesetzt.

Interessant ist, wie Schweizer Unternehmen die Entwicklung der Exportmärkte einschätzen. Sie gehen davon aus, dass Exporte in die USA, China und in die Golfstaaten zunehmen werden. Auf der anderen Seite prognostizieren Schweizer Exportfirmen eine rückläufige Entwicklung der Exporte in den EU-Raum.

Ein Ziel der Umfrage war, festzustellen, welche Ereignisse Unternehmen dazu veranlassen, verstärkte Absicherungsmassnahmen zu treffen. Es stellte sich heraus, dass am häufigsten ein Margenrückgang oder Debitorenverluste im Ausland Unternehmen dazu bewegen, präventiv zu handeln und die anstehenden Risiken abzusichern.

Im Rahmen der Umfrage wurde weiter eruiert, wie Schweizer Exportunternehmen sich in der heutigen Informationsflut informieren. Dabei stellte sich heraus, dass Unternehmen als häufigste Informationsquellen Vertriebspartner in den Exportländern und interne Quellen nutzen. Die meist genutzten Informationskanäle für die Absicherung von Exportrisiken sind dabei Medien und Websites.

Bei den Massnahmen zur Absicherung des Exportrisikos fällt auf, dass die am häufigsten genannten das Einverständnis des Kunden im Ausland voraussetzen: Absicherungsmassnahmen, wie Vorauszahlung (35%), Rechnungsstellung in Schweizer Franken (28%) und das Akkreditiv (8%) können nur in Absprache mit dem Kunden eingesetzt werden.

Auf lange Sicht ist es für die Schweizer Exportunternehmen wichtig, den Einsatz der Absicherungsmassnahmen zu überdenken: Mit grosser Wahrscheinlichkeit werden die Kunden in einigen Jahren nicht mehr für eine Vorauszahlung bereit sein. Denn in vielen Bereichen werden neue Konkurrenten - z.B. chinesische Maschinenhersteller - mit ähnlich guten Produkten auftreten. Der Einsatz von Absicherungsmassnahmen ohne Einbezug der Kunden, d.h. eine kundenfreundliche Risikoabsicherung, kann damit zu einem entscheidenden Konkurrenzvorteil werden.

Bei zahlreichen als bedeutend eingeschätzten Risiken gaben auffallend viele Unternehmen an, keine Absicherungsmassnahmen zu ergreifen. Es ist wichtig, dass die Schweizer Unternehmen das Risikomanagement auf strategischer Ebene positionieren, proaktiv mit den Risiken umgehen und die Risikoabschätzung sowie den Einsatz der Absicherungsmassnahmen regelmässig auf Geschäftsleitungsebene überprüfen.

4 Einleitung

„Unternehmerische Tätigkeit ist immer mit Unsicherheiten verbunden. Aufgabe des Risikomanagements ist es, die Chancen und Risiken systematisch zu identifizieren und sie hinsichtlich potenzieller Auswirkungen auf das Unternehmen zu bewerten“ (Brühwiler, S. 26). Ein „Risiko“ wird definiert als Schaden oder Verlust als Konsequenz eines bestimmten Verhaltens oder Geschehens (Brühwiler, S. 28). Die Bedeutung des Risikomanagements im Exportgeschäft wird in der Literatur betont (Brugger/Tenger S. 25 und Ammann et al. S. 169). Die zunehmende Internationalisierung führt dazu, dass Unternehmen steigenden Risiken ausgesetzt sind: „Risk might increase with international experience, thereby inhibiting internationalisation, and in some cases inducing deinternationalisation“ (Buchert et al, S. 851). Für stark internationalisierte Unternehmen hat das Risikomanagement deshalb stark an Bedeutung zugenommen.

Aufgrund von Vorgesprächen und der Literaturrecherche wurden sieben Risiken definiert und der Umfrage zu Grunde gelegt: Konjunkturelle Risiken, Währungs-, Delkredere- und Sicherheitsrisiken, fehlende Rechtssicherheit, interkulturelle und politische Risiken (Tabelle 1). Die Unternehmen wurden zu ihrer Betroffenheit, ihrer Einschätzung der Entwicklung der Risiken sowie zu den von ihnen eingesetzten Absicherungsmaßnahmen befragt. Zudem wurden sie zu ihrem Informationsverhalten befragt – zu den eingesetzten Informationsquellen und -kanälen – sowie zu den Gründen, die sie dazu bewegen, ihr Risikomanagement zu ändern.

Zentral sind die Fragen nach dem Umgang der Unternehmen mit den Risiken (siehe Kapitel 10: Absicherung der Risiken im Exportgeschäft).

Risikogruppe	Erläuterung
Delkredere- / Kreditrisiken	bezeichnen die Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit von Schuldern sowie die Gefahr, dadurch Vorinvestitionen in grosse Aufträge zu verlieren.
Fehlende Rechtssicherheit	bezeichnet die Situation in Exportländern, in denen z.B. Verträge nicht oder nur sehr schwierig durchzusetzen sind, Korruption ein Thema ist, Partner Know-how unrechtmässig einsetzen und illegale Produktkopien vorkommen.
Interkulturelle Risiken	resultieren aus Verständnisproblemen wegen unterschiedlicher Sprache, Mentalität, Kultur, Sitten und Gebräuchen sowie den geschäftlichen Gewohnheiten in Exportländern.
Konjunkturelle Risiken	ergeben sich aufgrund von abnehmendem Wirtschaftswachstum / schrumpfender Wirtschaft oder Inflation in Exportländern und können zu einem Exportrückgang führen.
Politische Risiken	entstehen aufgrund von staatlichen Massnahmen wie Sanktionen, Enteignungen, Beschlagnahmungen, dem Transfer- und Konvertierungsrisiko, geänderten Regulatorien (Zollvorschriften), staatlicher Willkür im Ausland.
Sicherheitsrisiken	resultieren z.B. aus Krieg, Revolutionen, Seuchen, Terror und höherer Gewalt (Erdbeben, Vulkane, Überschwemmungen).
Währungsrisiken	ergeben sich aus den Schwankungen des Austauschverhältnisses zwischen der inländischen Währung und ausländischen Währungen.

Tabelle 1 Risiken, die der Studie zu Grunde gelegt wurden

Vorgängig wurden zehn Studien analysiert, die das internationale Geschäft von Schweizer Unternehmen behandeln (siehe Tabelle 4 im Anhang). Dabei fiel auf, dass dem Thema „Risiken im Export“ in den meisten Studien nur wenig Beachtung beschenkt wurde. Ausnahme: Lehmann et al. haben einen Leitfaden zum Exportrisikomanagement und ein Instrument entwickelt, das es den Unternehmen ermöglicht, optimal mit den Risiken im Export umzugehen. Die Resultate der vorliegenden Studie können als einen der Inputs für den Einsatz dieses Instruments in einem Unternehmen eingesetzt werden. Der Exportbarometer von Euler Hermes Frankreich (Delzant et al.) hat wertvolle Informationen als Grundlage für die vorliegende Studie geliefert.

5 Statistische Angaben zur Studie

Die Online-Umfrage wurde im Januar 2015 durchgeführt. Am 22. Januar wurde durch AZ Direct ein E-Mail an 9'700 Empfänger versandt, das von 2'277 Personen geöffnet wurde. Am 28. Januar wurde das E-Mail an die Nichtöffner des ersten Versands noch einmal geschickt. Dieses zweite E-Mail wurde von 656 Personen geöffnet. Der Link für die Online-Umfrage wurde an herstellende Unternehmen versandt (Wirtschaftsabteilungen 11 – 32 der NOGA¹ 2008, sowie international tätige Grosshandelsunternehmen). Weitere Versände gab es über: Newsletter Euler Hermes, Newsletter Swiss Economic Forum, Website & Newsletter BFH, E-Mail an Ehemalige der BFH, Link auf Website von www.swissexport.ch, Newsletter Alumnivereinigung BFH.

Die Umfrage wurde von 830 Personen gestartet und von 357 Personen vollständig abgeschlossen. 298 E-Mail-Adressen wurden für den Wettbewerb und den Versand der Resultate angegeben. Die Möglichkeit, weitere Informationen einzugeben, wurde intensiv benützt – mit 280 Eingaben. Der Fragebogen wurde in vier Sprachen zur Verfügung gestellt. 86.8% der Antwortenden füllten den deutschen Fragebogen aus, 6.8% den französischen, 2.6% den italienischen und 3.9% den englischen.

Bei einem Konfidenzintervall von 95% kann bei 357 abgeschlossenen Umfragen mit einem Stichprobenfehler von ca. +/- 5% gerechnet werden. Dieser Wert gilt nur bei vollständiger Repräsentativität der Stichprobe – ein Anspruch, der für diese Studie nicht erhoben wird. Da die Antworten der Umfrage meistens stark differenzieren, d.h. deutlich unter oder über 50% sind, ist ein Stichprobenfehler von +/- 5% akzeptabel. Zum Vergleich: Vor Schweizer Volksabstimmungen werden 1000 Personen befragt und es wird mit einem Stichprobenfehler von ca. +/- 3% gerechnet.

Die Umfrage fand eine Woche nach dem Entscheid der Schweizerischen Nationalbank, den Wechselkurs des Schweizer Franken frei zu geben, statt. Die Unternehmen kannten also bei der Beantwortung der Umfrage den Entscheid der Nationalbank und bezogen diesen in ihre Einschätzungen ein.

Im Gegensatz zur Firmenzählung des Bundesamtes für Statistik der entsprechenden NOGA Gruppen und den Adressen des Adressbrokers AZ Media zeigt die Stichprobe einen höheren Anteil grösserer Unternehmen. Dies ist ein positives Resultat, weil tendenziell grössere Unternehmen eine höhere Exportquote haben als kleiner Unternehmen und sich deshalb auch eher mit Exportrisiken und deren Absicherung befassen müssen.

Anzahl Mitarbeitende	Firmenzählung des Bundesamtes für Statistik	Adressdatei des Adressbrokers AZ Direct	Stichprobe der Umfrage
0 – 9 Mitarbeitende	80%	59%	19%
10 – 49 Mitarbeitende	15%	29%	34%
50 – 249 Mitarbeitende	4%	10%	33%
Über 249 Mitarbeitende	1%	2%	15%

Tabelle 2: Grösse der Unternehmen

¹ NOGA: Nomenclature Générale des Activités économiques (www.noga.bfs.admin.ch)

Die Umfrage bestätigt die hohe Bedeutung des Exports für viele Schweizer Unternehmen. Beinahe ein Fünftel der Unternehmen gab an, über 90% des Umsatzes im Export zu erwirtschaften (Abb. 1).

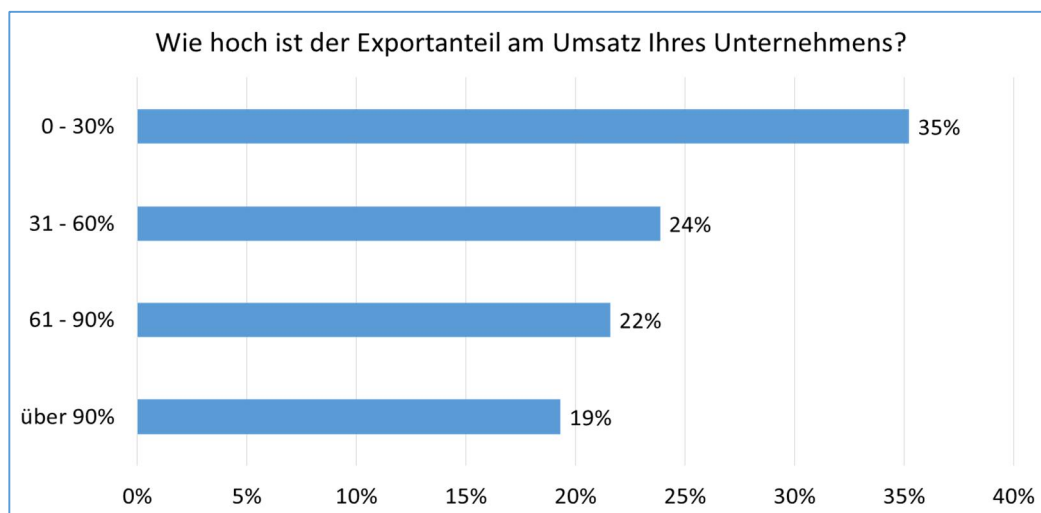
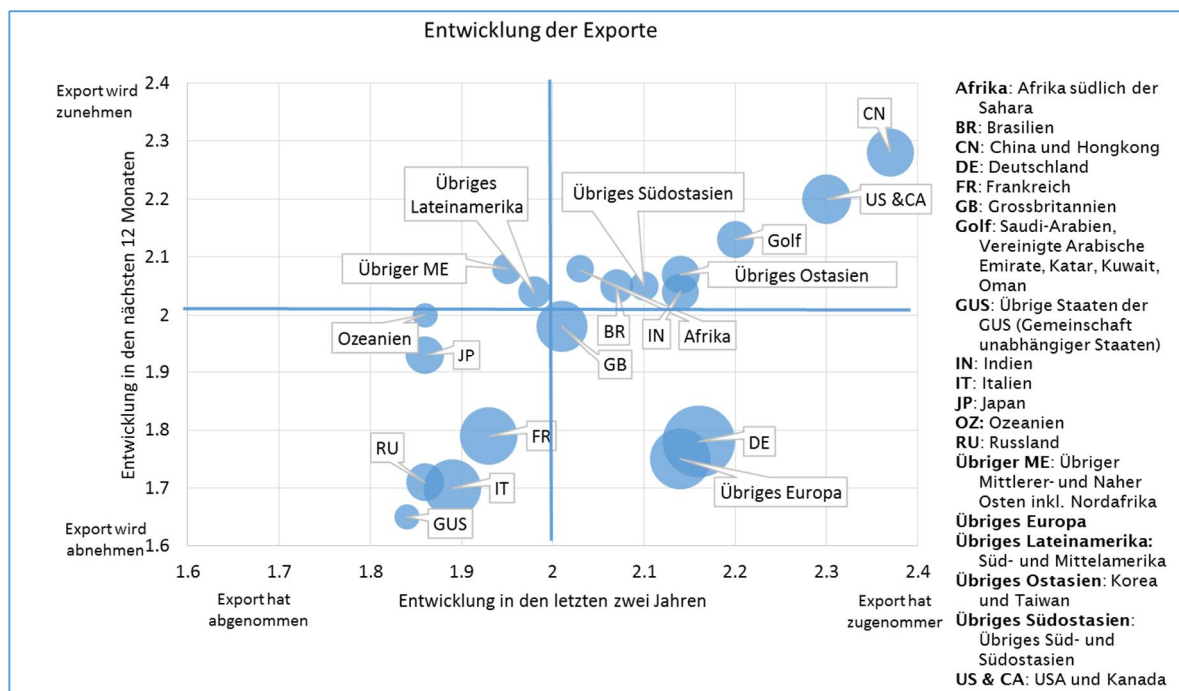


Abb. 1 Exportanteil der antwortenden Unternehmen

6 Exportländer und Entwicklung der Exporte

Welche Exportländer und –regionen sind für Schweizer Unternehmen heute wie wichtig? Und wie wichtig werden sie in Zukunft sein? Die Antworten auf diese Fragen spiegeln sich in Abb. 2. Demnach sind die Exporte nach Deutschland, dem übrigen Europa, China, Nordamerika, der Golfregion sowie dem übrigen Ostasien in den letzten zwei Jahren gewachsen. Für die Zukunft werden jedoch sinkende Exporte nach Deutschland und dem übrigen Europa erwartet, dagegen weiterhin steigende Exporte nach China, Nordamerika, der Golfregion und dem übrigen Asien. Die bereits in den letzten zwei Jahren abnehmenden Exporte nach Frankreich, Italien und Russland werden auch im nächsten Jahr weiter zurückgehen.



Kodierung für die Mittelwertberechnung:

- Export hat abgenommen / Export wird abnehmen: 1
- Export ist gleich geblieben / Export wird gleich bleiben: 2
- Export hat zugenommen / Export wird zunehmen: 3

Durchmesser der Kreise

In Funktion der Antworten: Export in dieses Land, siehe Abb. 23

Abb. 2 Entwicklung der Exporte (Mittelwerte der Antworten)

Interessant ist die Feststellung, dass für die meisten Länder/Regionen mit hohem Exportanteil (grosse Kreise in Abb. 2) die Entwicklung als negativ eingeschätzt wird (Export wird eher abnehmen). Mittelfristig müssen die Unternehmen versuchen, das Risiko der Eurozone durch Exporte in Länder mit anderen Währungen auszugleichen. Dieser Bedarf nach Diversifikation wird von 48% der Unternehmen erkannt und umgesetzt (siehe Abb. 9, Absicherung der konjunkturellen Risiken).

Die Einschätzungen der Entwicklung der Exporte der Umfrage stimmen mehrheitlich mit der voraussichtlichen Entwicklung der Schweizer Exporte in Abb. 3 überein. Unterschiede ergeben sich aus dem unterschiedlichen Focus der Untersuchungen (Prozent der Unternehmen, die in ein Land exportieren im Exportrisiko-Monitor und Exportumsätze in Abb. 3).

Das „Economic Insight“ des Euler Hermes Economic Research mit der detaillierten Analyse zum Export der Schweizerischen Volkswirtschaft ist im Anhang aufgeführt.

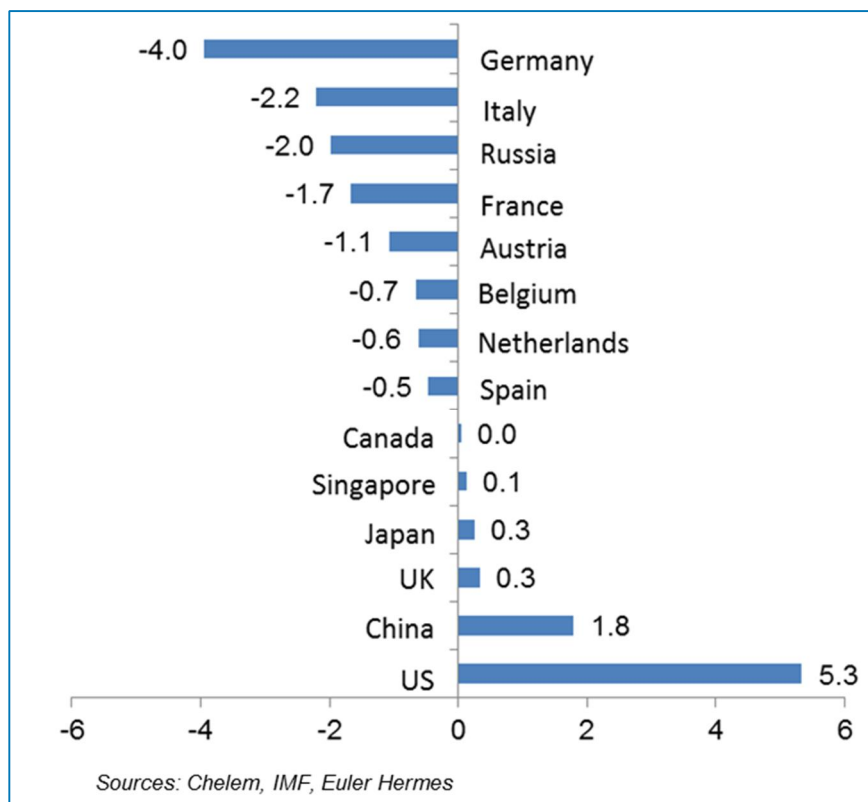


Abb. 3 Voraussichtliche Zu-/Abnahme 2015 der Schweizer Exporte (Quelle : Euler Hermes)

7 Einschätzung der allgemeinen Risikolage in den Exportländern

Die Unternehmen wurden über die aktuelle und zukünftige Risikolage in den Exportländern befragt. Die Teilnehmenden der Umfrage bewerteten die Risikolage für alle europäischen Länder als tief bis mittel. Ausser für Italien, dessen Risikolage als mittel eingeschätzt wird. Von den aussereuropäischen Ländern wird Brasilien als mittel-risikoreich eingeschätzt. Als sehr hoch wird das Risiko in Russland eingeschätzt und als tief in Nordamerika.

Bei der Entwicklung der Risiken bewerten die Unternehmen die europäischen Länder als zunehmend risikoreich. Nur bei Grossbritannien schätzen die Unternehmen das Risiko als gleichbleibend ein – dies wohl darum, weil Grossbritannien nicht Teil der Eurozone ist.

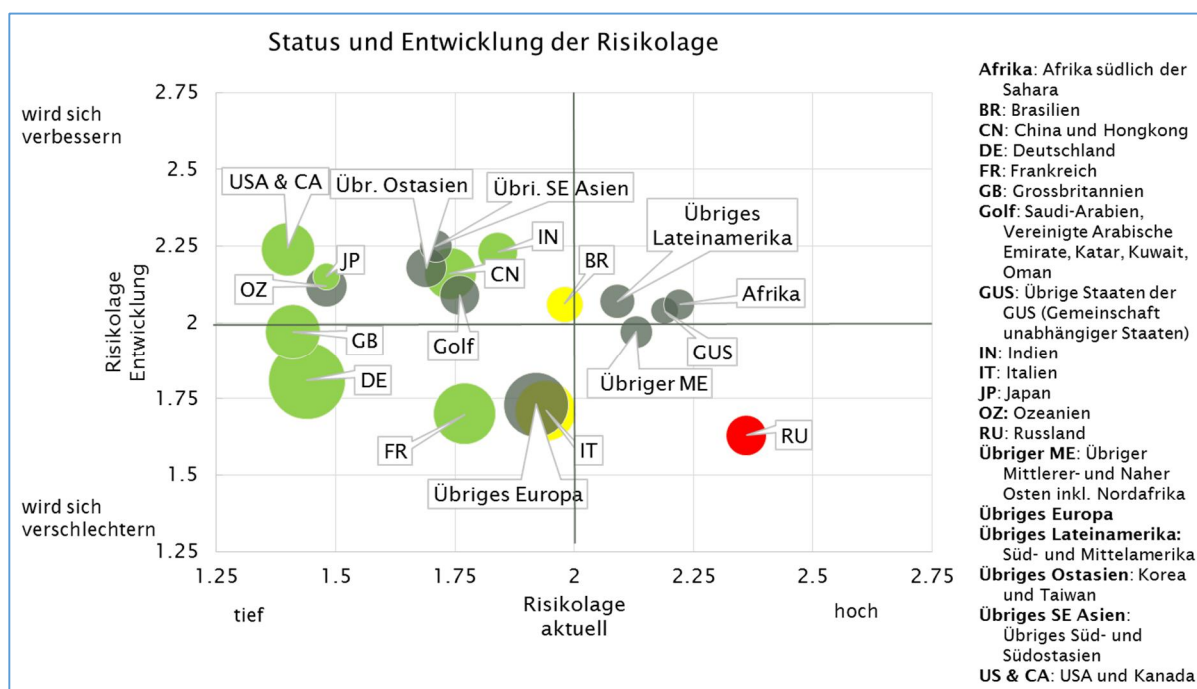


Abb. 4 Einschätzung der Risikolage in den Exportländern /-regionen (Mittelwerte der Antworten)

Die Resultate der Umfrage ergeben ein ähnliches Bild wie die Risikoeinschätzung von Euler Hermes – wie die Farbgebung in Abb. 4 zeigt, die aus der Euler Hermes Risk Map übernommen wurde (Abb. 5). Diese Übereinstimmung lässt darauf schliessen, dass die Schweizer Unternehmen eine realistische Einschätzung der Risikolage der Exportländer haben.

Die Einstufung eines Landes in der Euler Hermes Risk Map beruht auf der Bewertung einer Kombination aus drei Faktoren²: die makroökonomische Bewertung, die Bewertung der Geschäftsumgebung sowie die politische Risikobewertung. Diese Ländereinstufung wird zusätzlich mit zwei kurzfristigen Indikatoren gewichtet (Kapitalflussindikator und Konjunkturrisikoindikator), um die endgültige Risikokategorie für die Länder zu bestimmen – wie sie in Abb. 5 dargestellt ist.

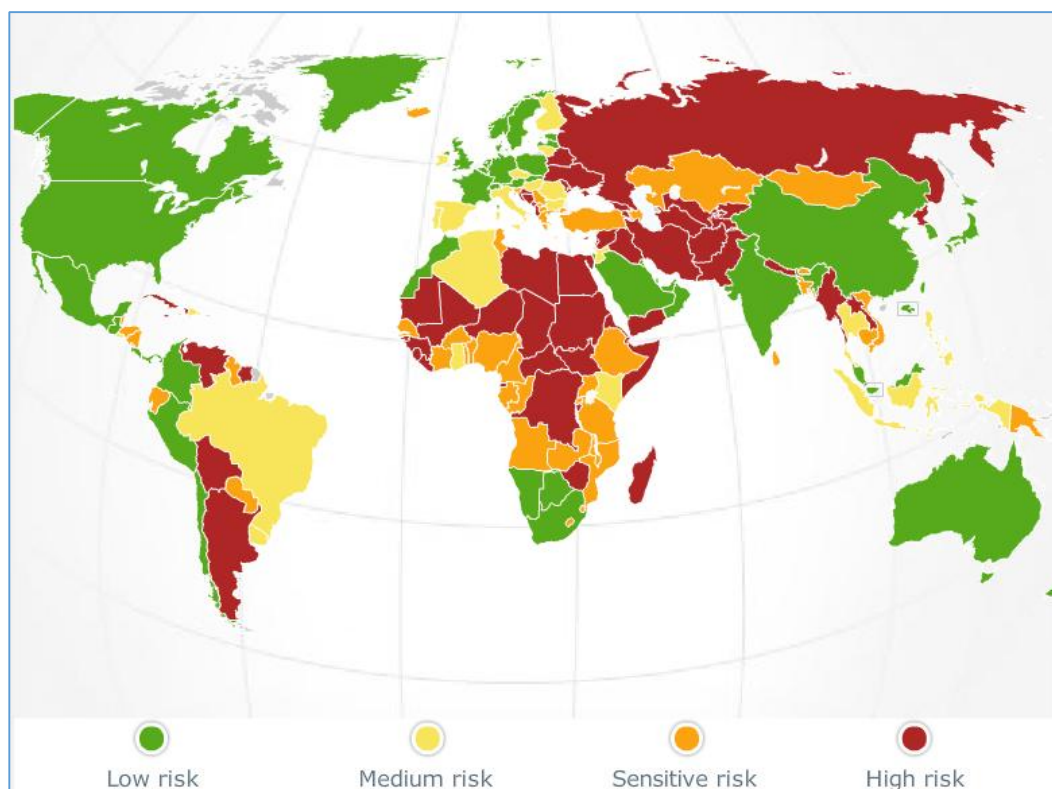


Abb. 5 Euler Hermes Risk Map (Quelle: <http://www.eulerhermes.com/economic-research/Pages/Interactive-country-risk-map.aspx>, abgefragt am 7. Mai 2015)

² <http://www.eulerhermes.de/economic-research/our-methodologies/Pages/default.aspx>

8 Risiken im Exportgeschäft

Die Antworten auf die Frage nach konkreten Vorfällen im Zusammenhang mit Risiken in Exportmärkten (Abb. 6) zeigen, dass 56% der Unternehmen wegen des starken Schweizer Francs bereits Aufträge im Ausland verloren. Regulatorische Vorgaben und politische Ereignisse führten bei über einem Viertel der antwortenden Unternehmen zu Verlusten von Exportaufträgen. Hohe 25% gaben an, dass Kunden aus Exportmärkten Rechnungen nicht bezahlten. 10% erlebten deshalb sogar Liquiditätsengpässe. Fehlende Motivation der Vertriebspartner führte bei 23% der Unternehmen zu Verlusten von Aufträgen im Ausland.



Abb. 6 Konkrete Fälle des Eintretens von Risiken in Exportmärkten

Die Frage, welche der sieben Risikoarten, die in der Studie untersucht wurden (Abb. 7), die Unternehmen am stärksten betreffen, ergab an erster Stelle Währungsrisiken und konjunkturelle Risiken. An dritter Stelle mit Antworten „stark“ und „mittel“ wurde das Delkredererisiko genannt.

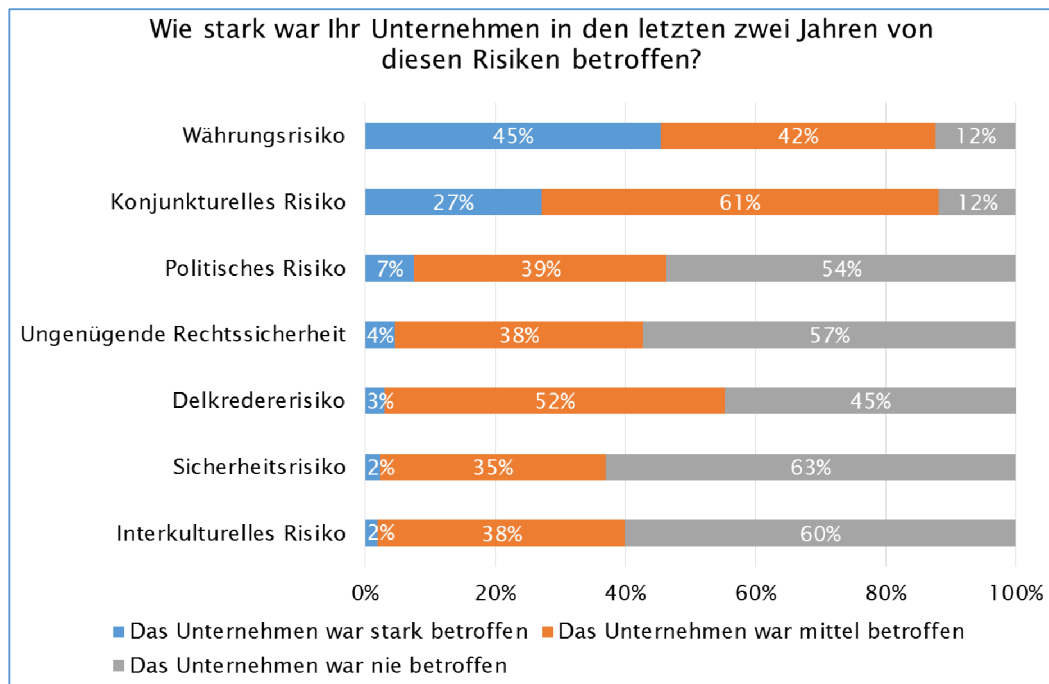


Abb. 7 Bedeutung und der Risiken für die Exportunternehmen

Aufgrund des Zeitpunktes der Umfrage eine Woche nach dem Entscheid der Nationalbank, die Stützung des Schweizer Frankens aufzuheben, erstaunt die Einschätzung der Entwicklung der Risiken nicht: Das Währungsrisiko wird von 69% der Unternehmen als steigend eingestuft. Der hohe Anteil von 50% der Antwortenden, die das konjunkturelle Risiko als steigend einstufen, spiegelt die aktuelle unsichere ökonomische Lage im ersten Halbjahr 2015.

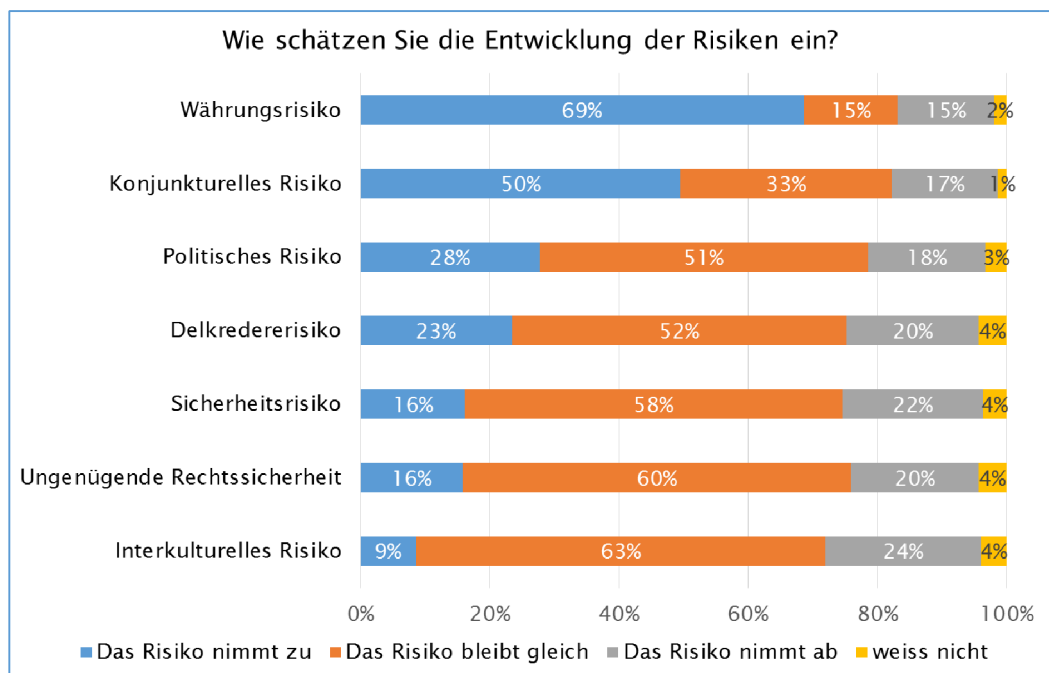


Abb. 8 Einschätzung der Entwicklung der Risiken

9 Absicherungen der Risiken im Exportgeschäft

Den Hauptteil der Studie bildet die Untersuchung, wie die Unternehmen mit den Risiken im Export umgehen und welche Absicherungsmassnahmen sie einsetzen. Die wichtigsten Absicherungsmassnahmen sind in Tabelle 3 erläutert.

In den nachfolgenden Unterkapiteln werden die Risiken in der Reihenfolge ihrer Bedeutung für die Exportunternehmen behandelt.

Absicherungsmassnahme	Erläuterung
Akkreditiv	Das Akkreditiv ist das Versprechen einer Bank, dem Verkäufer einen bestimmten Betrag zu zahlen, vorausgesetzt dass er innerhalb eines festgelegten Zeitraumes die vorgeschriebenen Dokumente einreicht.
Exportrisikoversicherung SERV	Die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV versichert Exportgeschäfte von Schweizer Unternehmen, welche von privaten Versicherern nicht oder nur unzureichend abgedeckt werden.
Garantie	Garantien und Bürgschaften, die von Banken oder Versicherungen an Unternehmen in der Schweiz zur Erfüllung von vertraglichen Verpflichtungen herausgegeben werden.
Gleitklausel	Kunde übernimmt Teile des Währungsverlusts, der zwischen Vertragsabschluss und Auslieferung des Produkts eintritt.
Kopierbarkeit der Produkte erschweren	Rückverfolgbarkeit erleichtern durch RFID-Tags, NFC-Tags, Scratch-off-Labels, Seriennummernabfrage über Kunden-Call-Center, Hologramme, Ultraviolett-Druck.
Kreditversicherung	Versicherung gegen den Ausfall von Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen.
Vorauszahlung/Anzahlung	Kunde zahlt Rechnung ganz oder teilweise vor der Lieferung der Produkte.
Währungstermingeschäfte	Bsp.: Verkauf der Währung des Exportlandes auf Termin Ende Jahr zu einem Anfang Jahr definierten Kurs.

Tabelle 3 Absicherungsmassnahmen

9.1 Konjunkturelle Risiken absichern

Die konjunkturellen Risiken bezeichnen einen Exportrückgang aufgrund abnehmenden Wirtschaftswachstums oderschrumpfender Wirtschaft oder anderer Entwicklungen wie z.B. Inflation in Exportländern. 88% der antwortenden Unternehmen gaben an, stark oder mittel von diesen Risiken betroffen zu sein (Abb. 7). Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungsmassnahmen sind in Abb. 9 aufgeführt.

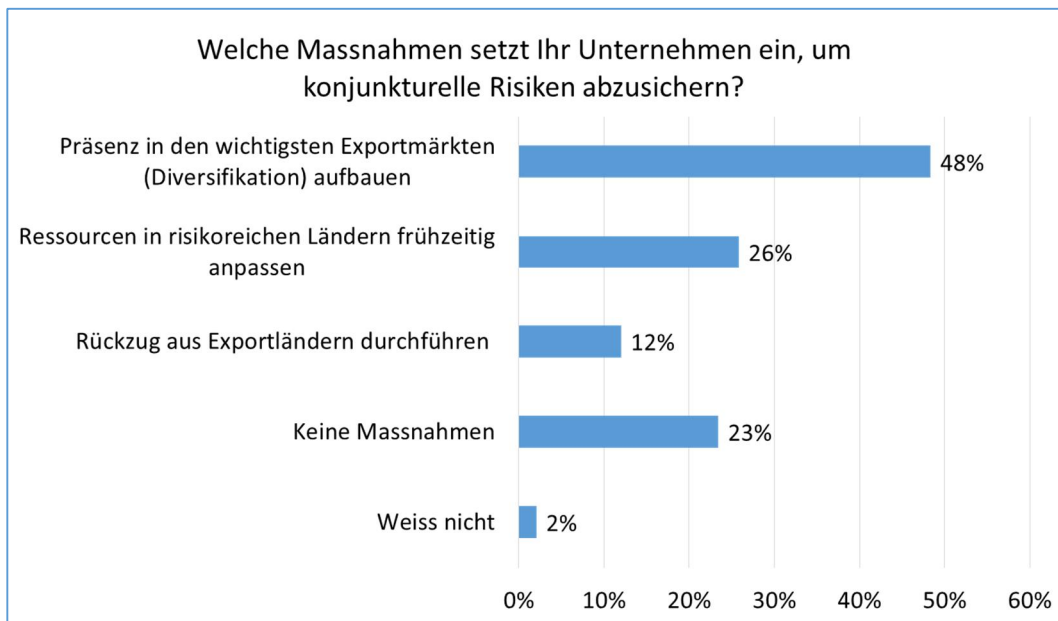


Abb. 9 Absicherung der konjunkturellen Risiken

Die Diversifikation und Präsenz in bedeutenden Exportmärkten ist mit 48% die meist genannte Absicherungsmassnahme gegen die konjunkturellen Risiken. 26% der Unternehmen passen die Ressourcen in risikoreichen Ländern frühzeitig an. Lediglich 12% gaben an, sich aus Exportländern zurückzuziehen.

Als weitere Massnahmen wurden genannt: Swiss Quality in den Vordergrund stellen, neue Vertriebspartner suchen, Überstunden, Diversifikation der Produkte, Diversifikation und breite Geschäftsfeldabstützung, Neuentwicklung von Produkten, neue Märkte suchen, z.B. in Asien, Marketing verstärken im Verkauf und durch Messebeteiligungen.

Hohe 23% gaben an, keine Massnahmen gegen konjunkturelle Risiken zu treffen. Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass das Risikomanagement bei Schweizer Exportunternehmen noch Entwicklungspotenzial hat.

9.2 Währungsrisiken absichern

Die Umfrage wurde Ende Januar 2015 durchgeführt, kurz nach dem Entscheid der Nationalbank, den Schweizer Franken nicht weiter zu stützen. Dieser Entscheid wurde demnach von den Unternehmen bei der Beantwortung der Fragen berücksichtigt.

Währungsrisiken resultieren aus den Schwankungen des Austauschverhältnisses zwischen Schweizer Franken und ausländischen Währungen. 87% der Unternehmen geben an, stark oder mittel von diesen Risiken betroffen zu sein (Abb. 7). Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungsmassnahmen sind in Abb. 10 aufgeführt.

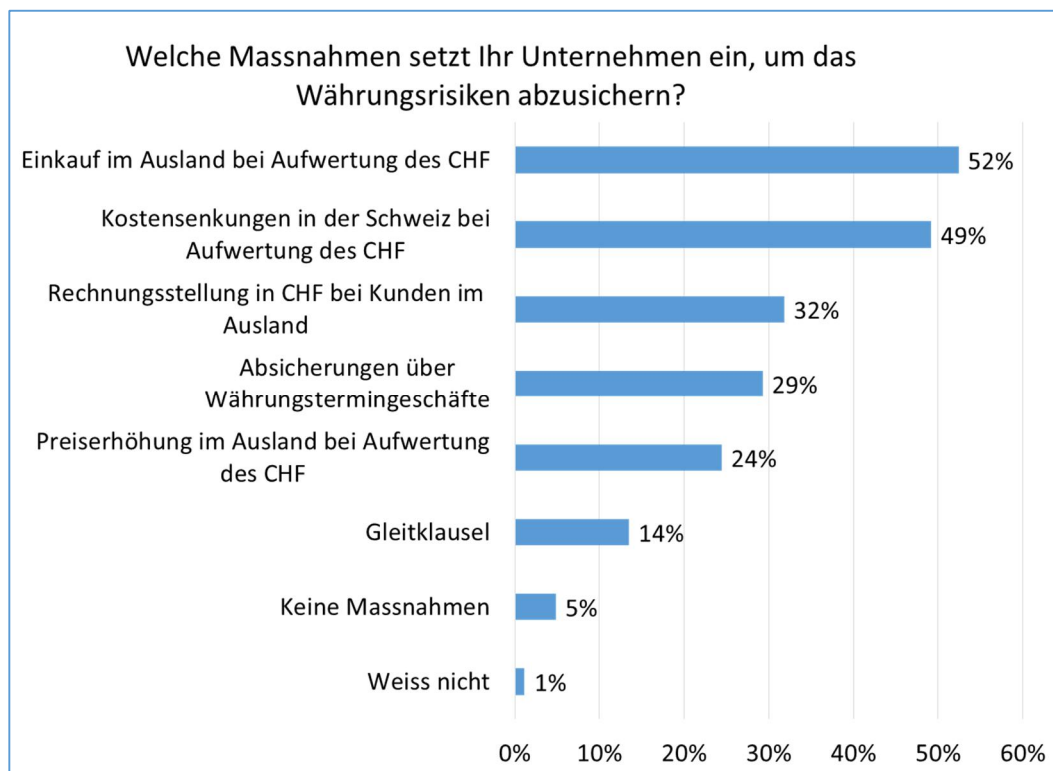


Abb. 10 Absicherung der Währungsrisiken

Die wichtigsten Absicherungsmassnahmen gegen dieses Risiko sind der Einkauf im Ausland bei Aufwertung des Schweizer Frankens, Kostensenkungen in der Schweiz sowie die Rechnungsstellung in Schweizer Franken bei Kunden im Ausland. Lediglich 5% der Antwortenden haben angegeben, keine Massnahmen gegen dieses Risiko zu ergreifen.

Als weitere Massnahmen wurden genannt: In Euro verrechnen (Kunden tragen lokales Risiko, Schweizer Exporteur trägt Euro-Risiko), Kosten sparen im Inland, Produktivität erhöhen, Lean Management, Arbeitszeit erhöhen und Löhne senken, Verlagerung ins Ausland. Oder sich ärgern, weil die Partner im Ausland auf Euroverträgen ohne Währungsanpassungen beharren.

Der Umstand, dass nur 5% der Unternehmen keine Massnahmen ergreifen, zeigt, dass dieses Risiko gut abgesichert wird.

Kostensenkungen sind zwar wichtige Massnahmen, aber sie sind nicht nachhaltig, da sie nur bis zu einer gewissen Grenze weitergeführt werden können. Deshalb ist es erfreulich, dass immerhin 32% in Schweizer Franken verrechnen können und hohe 24% angaben, bei einer Aufwertung des Schweizer Frankens die Preise erhöhen zu können. Diese Unternehmen haben ihre Hausaufgaben gemacht und verfügen über einen Konkurrenzvorteil, der es ihnen erlaubt, die Kosten der Frankenstärke zum Teil auf die Kunden im Ausland zu verlagern.

Die relative tiefen 29% der Unternehmen, die angaben, die Währungsrisiken über Währungstermingeschäfte abzusichern, lassen vermuten, dass viele Unternehmen den Zusicherungen der Schweizer Nationalbank vertraut haben, den Kurs des Schweizer Frankens weiterhin zu stützen.

9.3 Delkredere-/Kreditrisiken absichern

Delkredere-/Kreditrisiken betreffen die Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit von Schuldern im Ausland sowie die Gefahr, Vorinvestitionen in grosse Aufträge zu verlieren. 56% der Unternehmen gaben an, stark oder mittel von diesen Risiken betroffen zu sein (Abb. 7). Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungsmassnahmen sind in Abb. 11 aufgeführt.

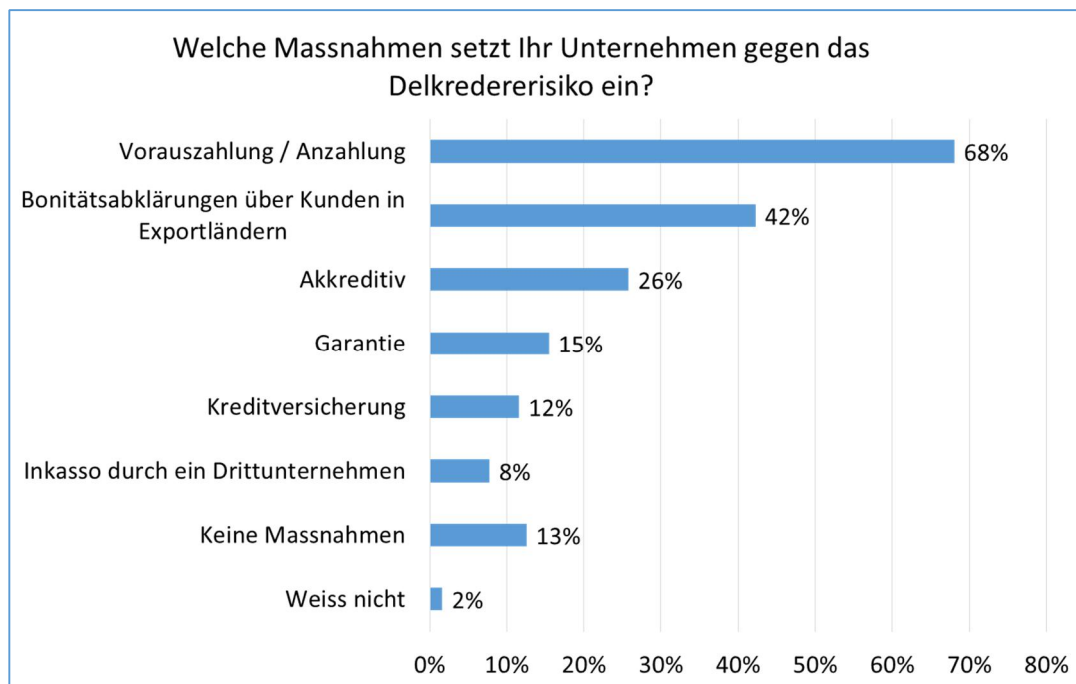


Abb. 11 Absicherung des Delkredere Risikos

Die Vorauszahlung/Anzahlung der Kunden im Ausland und die Bonitätsabklärungen der Kunden sind die wichtigsten Instrumente gegen das Delkredererisiko. Es ist erstaunlich, dass 68% der Unternehmen das Instrument der Vorauszahlung einsetzen können, da dieses das Einverständnis des Kunden erfordert. Danach folgen Akkreditiv, Garantie und Kreditversicherungen. Ein relativ hoher Anteil von 13% gab an, keine Massnahmen gegen das Delkredererisiko zu ergreifen.

Als weitere Massnahmen wurden genannt: enge, persönliche Kundenbeziehungen sowie Verkauf fast nur an langjährige Partner und auserlesene Kunden; über die Bonität entscheidet die Tochtergesellschaft vor Ort; klare, interne Kreditlimite pro Kunde, Vorauszahlung, strenge Kontrolle, kurze Zahlungsziele.

Es fällt auf, dass zwei der wichtigsten Absicherungsmassnahmen – die Vorauszahlung und das Akkreditiv – das Einverständnis der Kunden erfordern. Kurzfristig ist es positiv, dass so viele Unternehmen immer noch eine Vorauszahlung der Kunden einfordern können. Aufgrund neuer, internationaler Konkurrenz – z.B. durch Maschinenhersteller aus China – sind die Kunden in Zukunft möglicherweise weniger oder gar nicht mehr bereit, diese Absicherungsmassnahmen mitzutragen. Die Unternehmen sollten also prüfen, ob sie neue, kundenfreundliche Absicherungsmassnahmen einführen können.

Abb. 12 zeigt auf, wie sich die Anzahl der geschäftlichen Konkurse/Zahlungsunfähigkeiten in wichtigen Ländern für Schweizer Exportunternehmen voraussichtlich entwickeln wird.

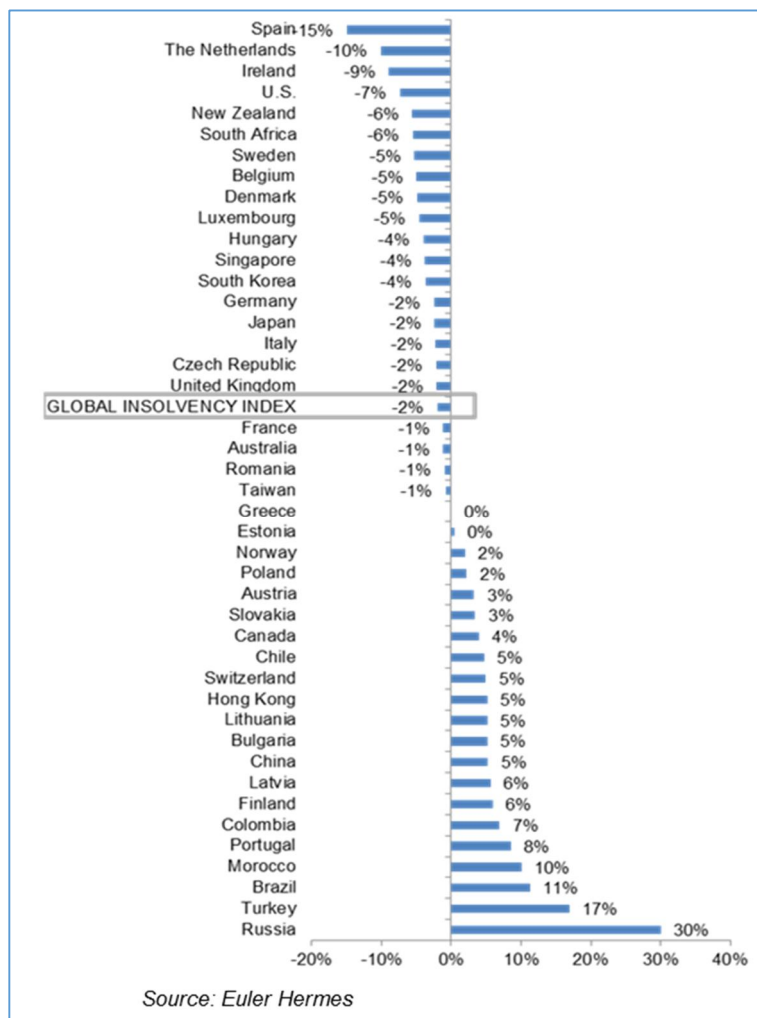


Abb. 12 Voraussichtliche Zu-/Abnahme 2015 von Konkursen in ausgewählten Ländern (Quelle: Euler Hermes)

9.4 Politische Risiken absichern

Politische Risiken entstehen aufgrund von staatlichen Massnahmen wie Sanktionen, Enteignungen, Beschlagnahmungen in den Exportländern; ausserdem durch das Transfer- und Konvertierungsrisiko, wegen geänderter Regulatorien (Zollvorschriften) und staatlicher Willkür im Ausland. 46% der befragten Unternehmen gaben an, stark oder mittel von diesem Risiko betroffen zu sein (Abb. 7). Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungsmassnahmen sind in Abb. 9 aufgeführt.

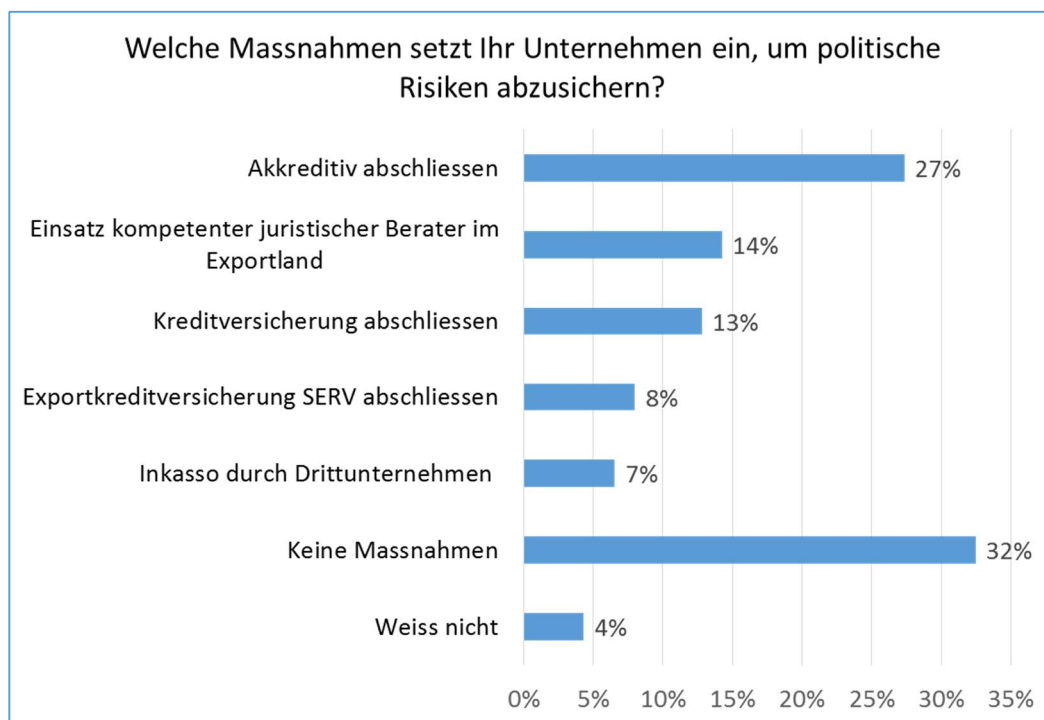


Abb. 13 Absicherung des politischen Risikos

Akkreditive (27%) und der Einsatz kompetenter juristischer Beratung im Exportland (14%) sind die am häufigsten eingesetzten Absicherungsmassnahmen. Es fällt auf, dass lediglich 8% der Unternehmen angaben, die Exportrisikoversicherung SERV des Bundes einzusetzen. Diese sichert politische Risiken ab, die durch private Versicherungsgesellschaften nicht versichert werden. Es stellt sich die Frage, ob dieses Instrument der Exportförderung bei den Schweizer Exportunternehmen genug bekannt ist. Als weitere Massnahmen wurden genannt: Vorauskasse/Anzahlung, Terminkäufe von Währungen, Payment againsts documents sowie Export via lokale Partner, die Erfahrung im Umgang mit politischen Risiken haben.

Obwohl 46% der Befragten angaben, stark oder mittel von diesem Risiko betroffen zu sein, gaben 32% an, keine Massnahmen dagegen zu ergreifen.

9.5 Risiken der fehlenden Rechtssicherheit absichern

Die fehlende Rechtssicherheit bezeichnet die Situation in Exportländern, in denen z.B. Verträge nicht oder nur sehr schwierig durchzusetzen sind, Korruption ein Thema ist, Partner Know-how unrechtmässig einsetzen und illegale Produktkopien vorkommen. 42% der befragten Unternehmen gaben an, stark oder mittel von diesem Risiko betroffen zu sein (Abb. 7). Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungsmaßnahmen sind in Abb. 14 aufgeführt.

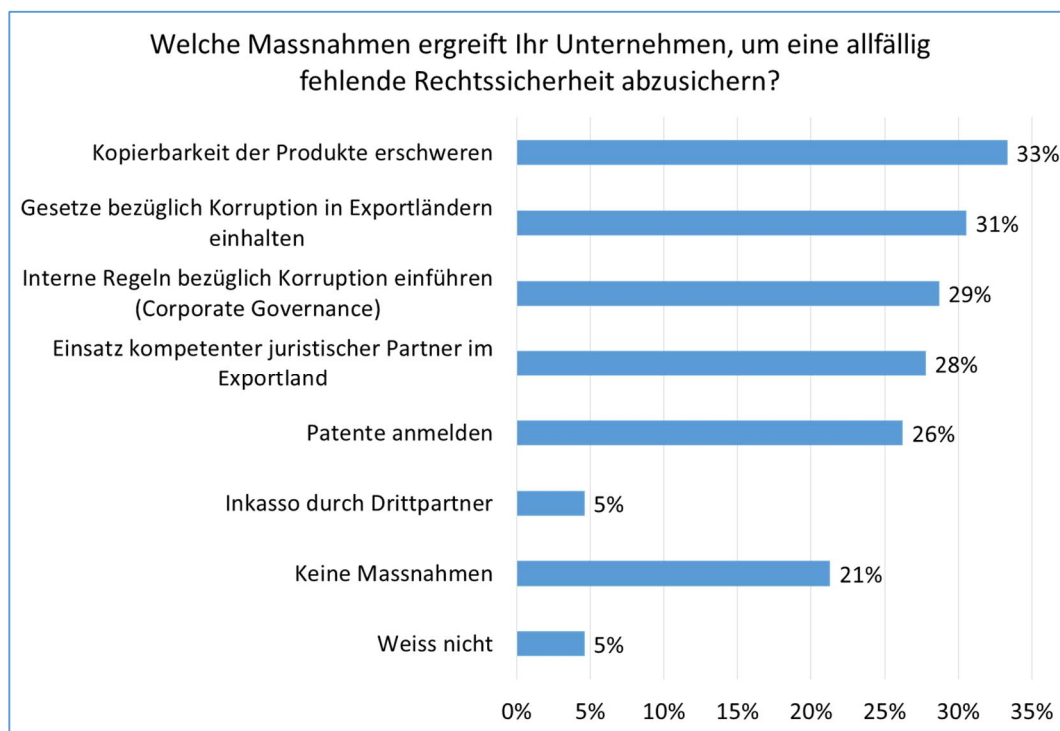


Abb. 14 Absicherung der fehlenden Rechtssicherheit

Auch bei dieser Risikoart überrascht die hohe Anzahl von Unternehmen, die keine Massnahmen gegen dieses Risiko ergreifen. Die Gesetze gegen Korruption werden scheinbar lediglich von tiefen 31% der Unternehmen eingehalten und nur 29% der Unternehmen gaben an, interne Regeln bezüglich des Umgangs mit der Korruption eingeführt zu haben. Hier stellt sich die Frage: Was machen die anderen 70% der Unternehmen im Bereich der Korruption?

33% der Unternehmen haben die Gefahr der Kopierbarkeit der Produkte erkannt und Massnahmen dagegen ergriffen. Das Inkasso durch Drittpartner ist – wie beim Delkredererisiko – von geringer Bedeutung für die Unternehmen.

Als weitere Massnahmen wurden genannt: Kopierbarkeit der Produkte erschweren und kürzere Innovationszyklen anstreben; Verkauf nur via eigenständige Handelsvertretungen oder Vertriebspartner vor Ort; Rückzug bei zu grossen rechtlichen Risiken.

9.6 Interkulturelle Risiken absichern

Interkulturelle Risiken resultieren aus Verständnisproblemen wegen unterschiedlicher Sprache, Mentalität, Kultur, Sitten und Gebräuchen sowie den anderen geschäftlichen Gewohnheiten in Exportländern. 40% der befragten Unternehmen gaben an, stark oder mittel von diesem Risiko betroffen zu sein (Abb. 7). Verständnisprobleme mit Absatzpartnern oder Kunden in Exportländern können dazu führen, dass die Geschäfte eines Exportunternehmens erheblich beeinträchtigt werden. Gerade im Verkauf hochwertiger Industriegüter – Hauptexportprodukte vieler Schweizer Unternehmen - zieht sich der Verkaufsprozess oft über eine lange Zeitperiode hin. Der Aufbau einer auf Vertrauen basierenden Beziehung mit den ausländischen Kunden und Partnern ist deshalb besonders wichtig. Für einen erfolgreichen Abschluss des Verkaufsprozess ist ein Verständnis der Kultur des Ziellandes deshalb von entscheidender Bedeutung.

Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungsmassnahmen sind in Abb. 15 aufgeführt.

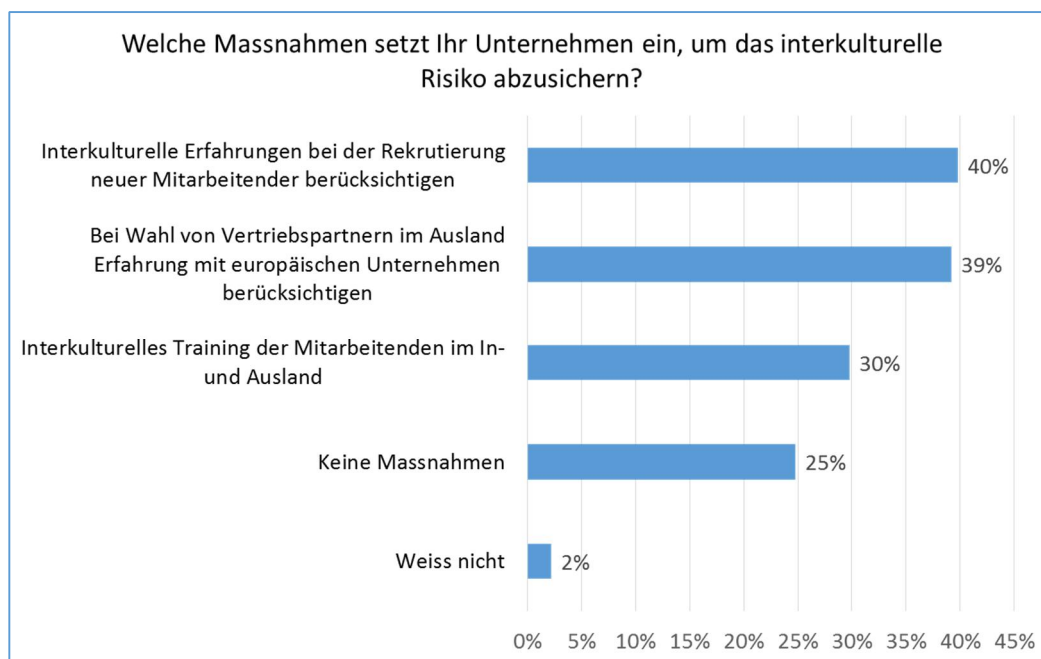


Abb. 15 Absicherung des interkulturellen Risikos

Die Absicherung des interkulturellen Risikos geschieht vor allem über den Einbezug interkultureller Erfahrungen beim Rekrutierungsentscheid neuer Mitarbeitender sowie bei der Wahl von Vertriebspartnern im Ausland.

Als weitere Massnahmen wurden genannt: Es werden lokale Mitarbeiter vor Ort, welche die Kultur kennen, angestellt. Von Vorteil ist die Wahl eines Partners, der bereits mit anderen schweizerischen Unternehmen zusammenarbeitet. Über lokale Partner und Brückenbauer werden enge Kontakte zu den Partnern gepflegt. Wichtig sind daneben regelmässige Treffen der Partner und die Rekrutierung mit dem Partner vor Ort.

Es ist dagegen erstaunlich, dass 25% der antwortenden Unternehmen angegeben haben, keine Massnahmen gegen das interkulturelle Risiko zu ergreifen. Dies lässt darauf schliessen, dass viele Exportunternehmen den wichtigen „soft skills“ scheinbar nicht genügend Beachtung schenken. Es ist zu empfehlen, dass die Unternehmen analysieren, ob sie ihre Mitarbeitenden in diesem Bereich besser unterstützten sollten.

9.7 Sicherheitsrisiken absichern

Sicherheitsrisiken im Exportgeschäft resultieren aus Krieg, Revolutionen, Seuchen, Terror und höherer Gewalt (Erdbeben, Vulkane, Überschwemmungen). 37% der befragten Unternehmen sind stark oder mittel von diesem Risiko betroffen (Abb. 7). Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungsmassnahmen sind in Abb. 16 aufgeführt.

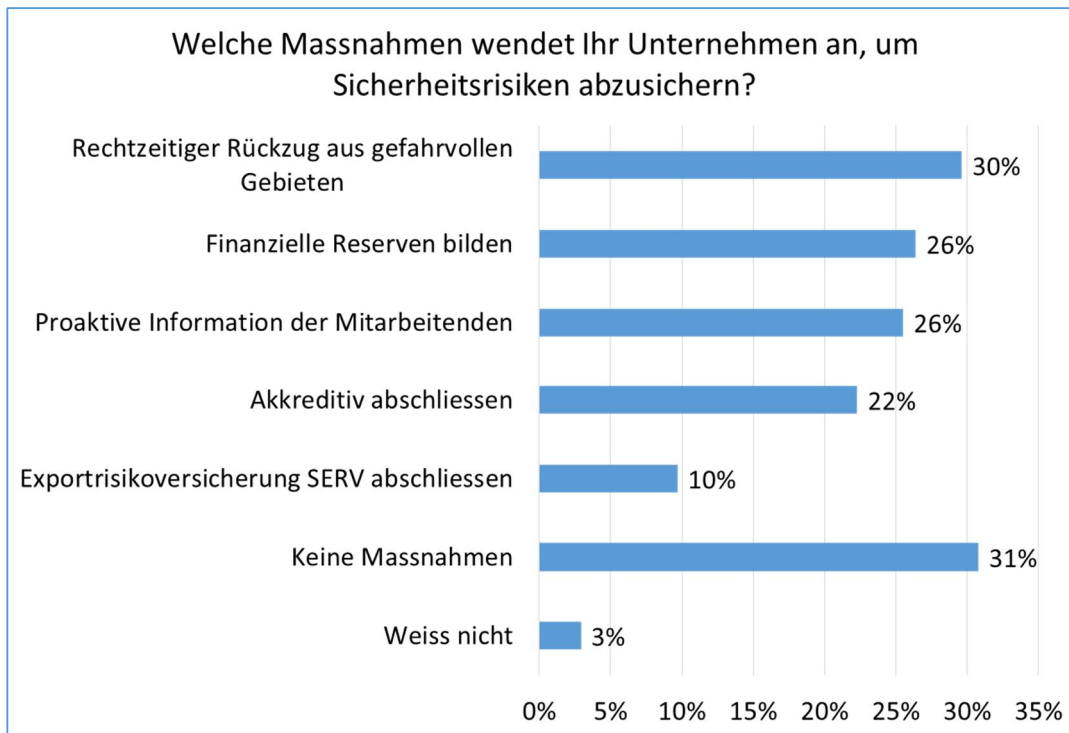


Abb. 16 Absicherung des Sicherheitsrisikos

Der rechtzeitige Rückzug aus gefährvollen Gebieten, das Bilden von finanziellen Reserven sowie die proaktive Information von Mitarbeitenden sind die wichtigsten Absicherungsmassnahmen gegen das Sicherheitsrisiko.

Als weitere Massnahmen wurden genannt: Vorauszahlung, Hedging, Bankgarantien, laufende Überprüfung der Bonität und interne Exportverbote in Krisenregionen.

Wird dieses Risiko ernst genug genommen? Es kann davon ausgegangen werden, dass die meisten Unternehmen in Gebieten mit hohen Sicherheitsrisiken wie dem z.B. Irak oder Libyen bereits nicht mehr tätig sind. Damit kann wohl der hohe Anteil der Unternehmen, die keine Massnahmen gegen das Sicherheitsrisiko ergreifen, erklärt werden.

9.8 Hohe Antwortquote „Keine Massnahmen“ gegen Risiken ergriffen

Bei mehreren Risikoarten ist der Anteil der Unternehmen, die keine Massnahmen dagegen ergreifen, überraschend hoch. So etwa beim politischen Risiko (32%) und beim Sicherheitsrisiko (31%). Sogar beim konjunkturellen Risiko, von dem die Unternehmen am stärksten betroffen sind, gaben hohe 23% an, „keine Massnahmen ergriffen“ zu haben.

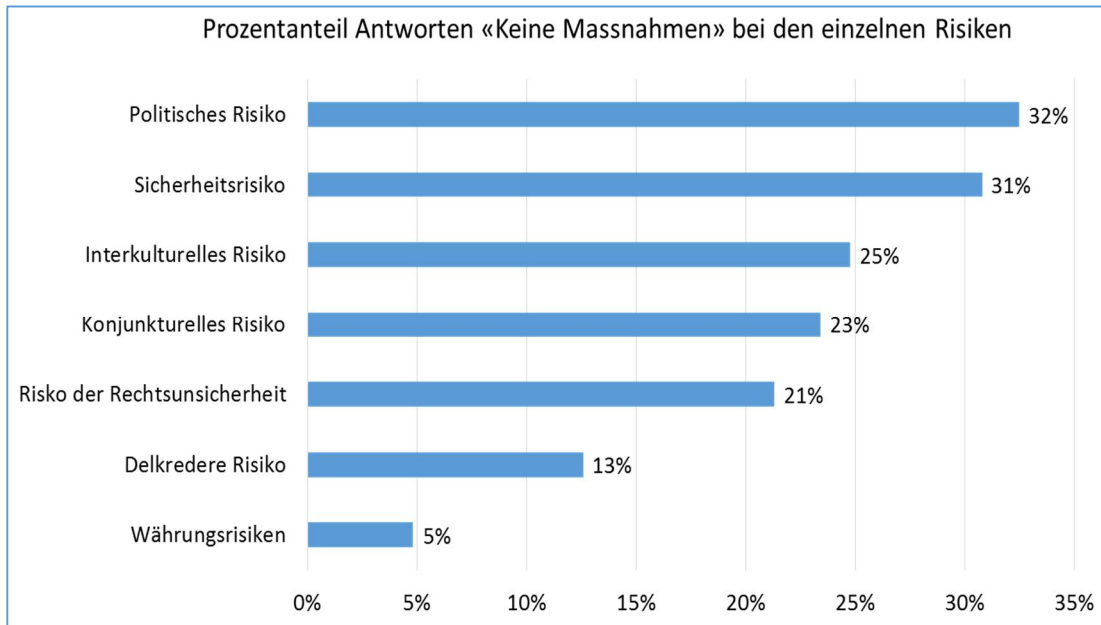


Abb. 17 Antworten „keine Massnahmen“

Diese Antworten sind möglicherweise ein Hinweis darauf, dass noch nicht alle exportierenden Unternehmen ein gründliches Risikomanagement eingeführt haben. Es ist wichtig, dass die Schweizer Unternehmen das Risikomanagement auf strategischer Ebene positionieren, proaktiv mit den Risiken umgehen und die Risikoabschätzung sowie den Einsatz der Absicherungsmassnahmen regelmässig auf Geschäftsleitungsebene überprüfen.

10 Einsatz der Absicherungsmassnahmen

Die wichtigsten Absicherungsmassnahmen sind heute die Voraus-/Anzahlung, der Einkauf im Ausland, die Rechnungsstellung in Schweizer Franken sowie die Bonitätsabklärungen der potenziellen Partner und Kunden im Ausland. An Bedeutung gewinnen künftig Währungstermingeschäfte, der Einkauf im Ausland sowie die Vorauszahlung.

Innovativere Massnahmen wie z.B. Inkasso durch Drittunternehmen, Exportrisikoversicherung, Garantie oder Währungstermingeschäfte werden eher selten eingesetzt: Sind diese Instrumente noch zu wenig bekannt in der Schweizer Exportwirtschaft?

Wie bereits oben erläutert, erfordern Absicherungsmassnahmen wie die Vorauszahlung, die Rechnungsstellung in CHF und das Akkreditiv das Einverständnis und die aktive Teilnahme der Kunden in den Exportländern. Es ist sehr wahrscheinlich, dass mittelfristig die Kunden weniger bereit dazu sein werden, bei diesen Absicherungsmassnahmen mitzumachen. Es ist zu empfehlen, dass die Unternehmen rechtzeitig analysieren, welche anderen, kundenfreundliche, Massnahmen eingesetzt werden könnten.

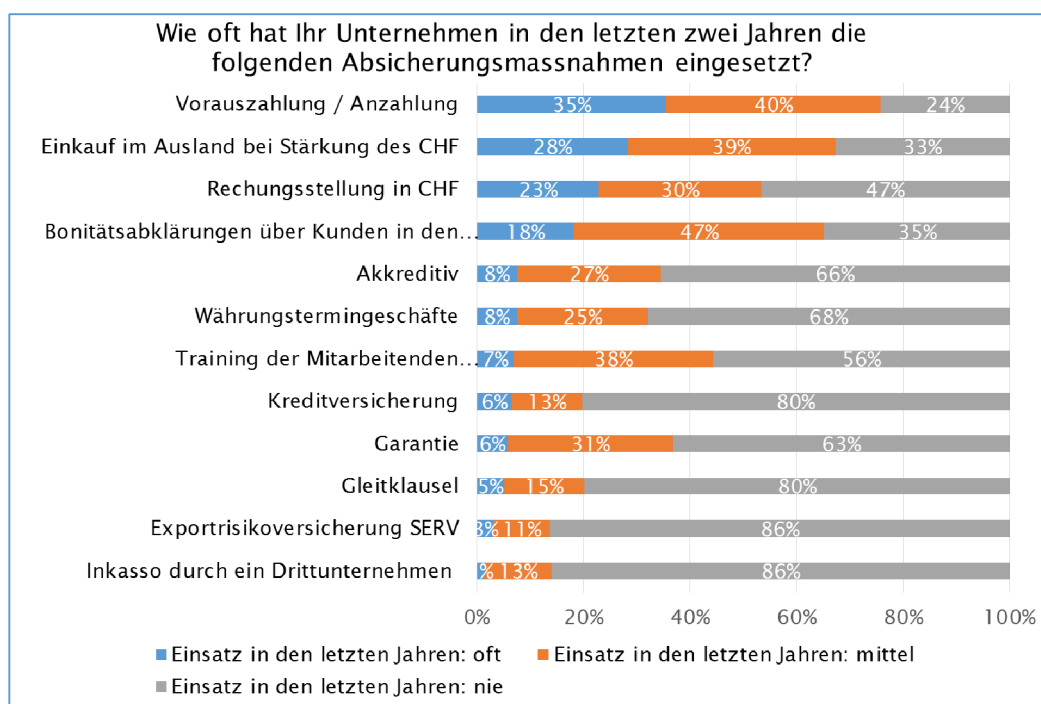


Abb. 18 Einsatz der Absicherungsmassnahmen

Beachtliche 50% der Antwortenden planen einen stärkeren Einsatz des Instrumentes „Einkauf im Ausland bei Stärkung des Schweizer Frankens“. (Abb. 19). Dies überrascht nicht, ist doch der Umgang mit dem hohen Schweizer Franken eine der Hauptherausforderungen der Schweizer Exportindustrie.

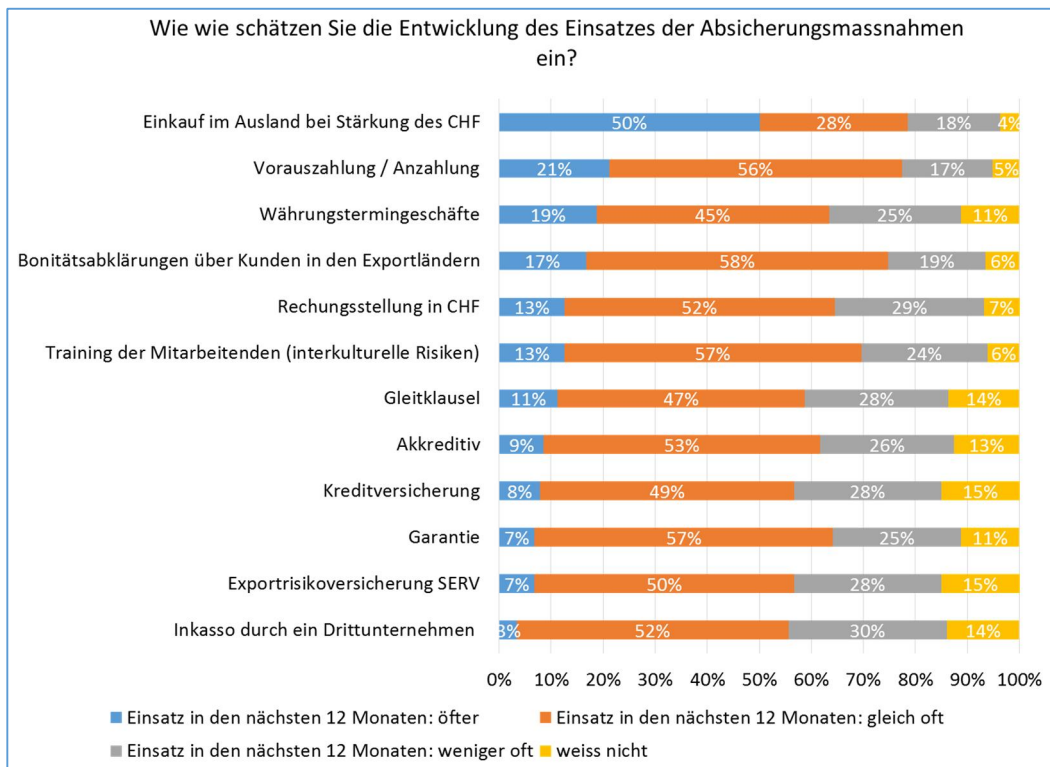


Abb. 19 Einsatz der Absicherungsmassnahmen

11 Gründe für die Änderung des Risikoverhaltens

Die Unternehmen ändern ihr Risikoverhalten vor allem bei tiefen Margen und Margenerosion im Export. Debitorenverluste im Ausland werden als zweitwichtigster Grund angegeben. Ein hoher Anteil der Exporte in risikoreiche Länder, Klumpen-Risiken, ein Exportanteil am Umsatz über einem definierten Prozentsatz und internationale Krisen werden von jeweils 26–28% der Antwortenden als Gründe für eine Verhaltensänderung bewertet. Volksabstimmungen in der Schweiz haben bis heute kaum zu einem veränderten Risikoverhalten geführt.

Als weitere Gründe wurden aufgeführt: Der starke Frankenkurs, der mögliche Wegfall bilateraler Verträge und die Überreglementierung im Bereich der Zollformalitäten.

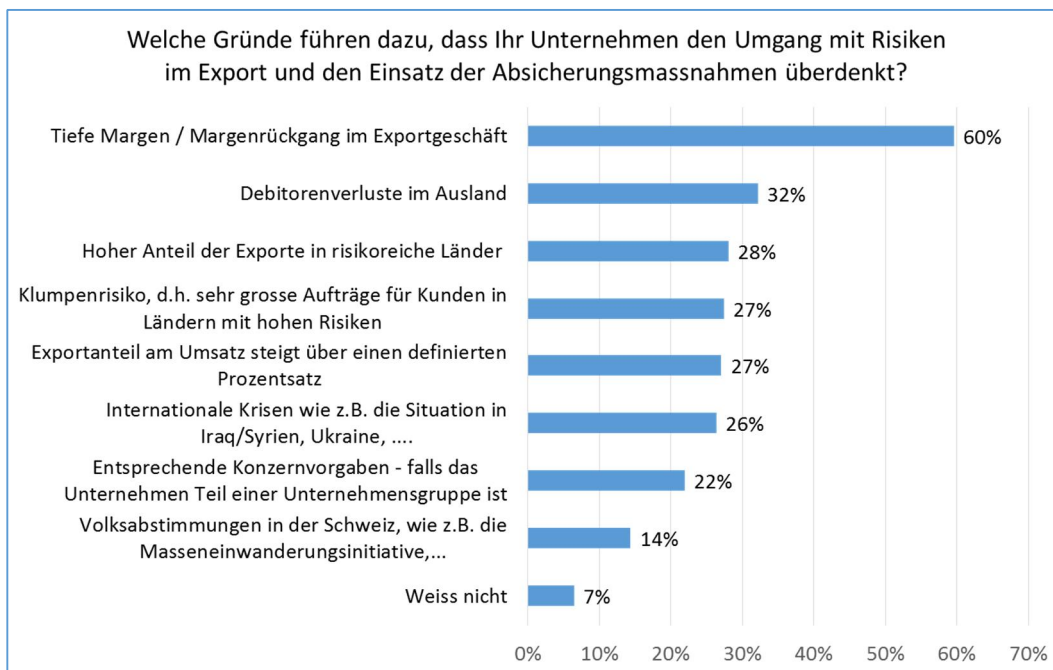


Abb. 20 Faktoren, die das Risikoverhalten beeinflussen

12 Einsatz von Informationsquellen und -kanälen

Wie und wo informieren sich die Unternehmen über Risiken im Export? Bei den Informationsquellen klar an der Spitze stehen die Vertriebspartner in den Exportländern und interne Quellen wie Vertriebsmitarbeitende und Controller sowie Auskunftsteien für Bonitätsabklärungen (Abb. 21). Als weitere Quellen wurden angegeben: Branchenverbände, die Kunden selbst, Handelskammern und persönliche Kontakte in Zielländern.

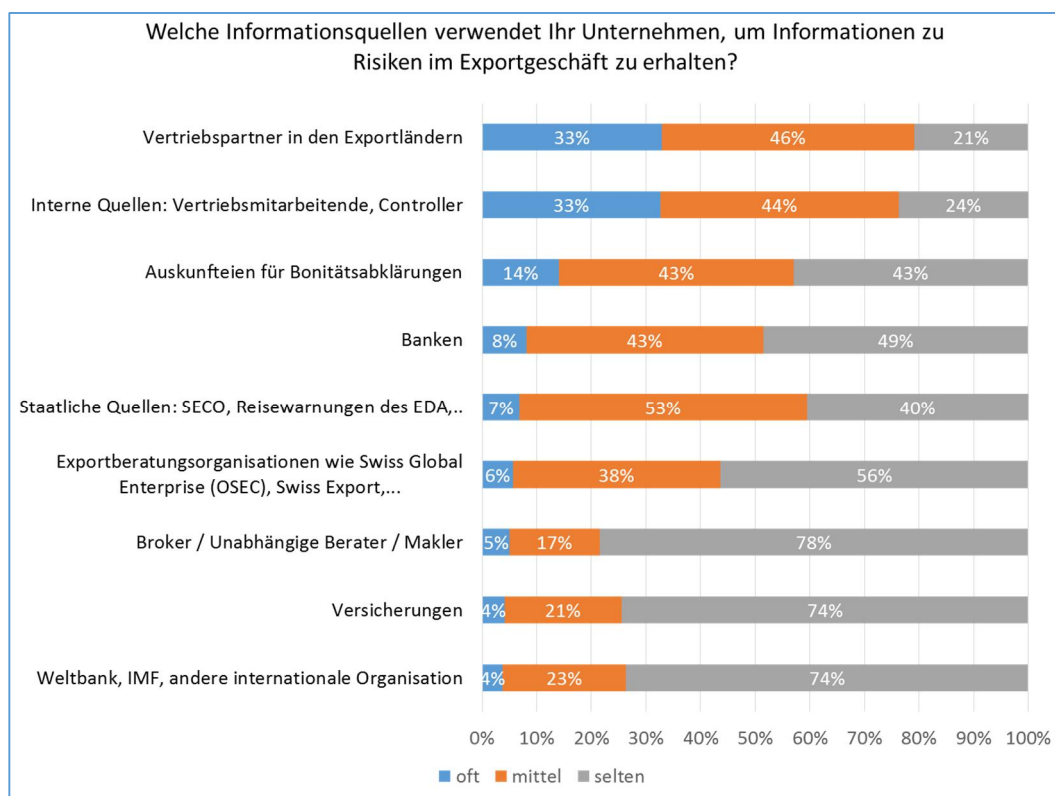


Abb. 21 Einsatz der Informationsquellen

Bei den Informationskanälen werden vor allem die klassischen Medien und Websites (Abb. 22) eingesetzt. Social Media und Apps scheinen als Informationskanäle bloss eine untergeordnete Rolle zu spielen.

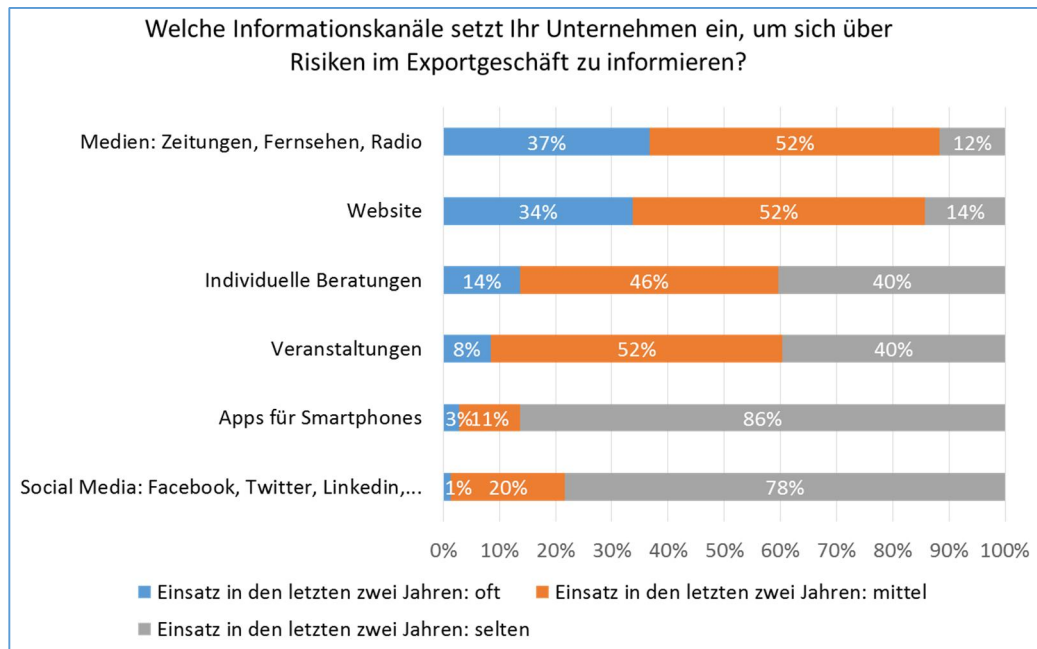


Abb. 22 Einsatz der Informationskanäle

13 Schlussbemerkung

Die Umfrage zeigt auf, dass Schweizer Exportunternehmen von mehreren Risiken im Exportgeschäft betroffen sind – am meisten vom Währungsrisiko, den konjunkturellen Risiken und den Delkredere-/Kreditrisiken.

Es scheint, dass die Unternehmen sehr pragmatisch vorgehen und meistens traditionell bekannte Absicherungsmassnahmen einsetzen, wie z.B. die Vorauszahlung und das Akkreditiv. Kurzfristig ist dieses Vorgehen gut. Es wäre allerdings empfehlenswert, dass Unternehmen prüfen, ob mittelfristig andere, kundenfreundlichere Absicherungsmassnahmen eingesetzt werden könnten.

Bei mehreren Risiken antwortete eine hohe Anzahl der Unternehmen, keine Massnahmen zur Absicherung einzusetzen: Dieser Umstand lässt vermuten, dass noch nicht alle Unternehmen ein wirkungsvolles Risikomanagement eingeführt haben. Es ist wichtig, dass die Geschäftsleitungen die Risiken und die eingesetzten Absicherungsmassnahmen regelmässig überprüfen.

Sehr interessant wird es sein, die zukünftigen Entwicklungen im Rahmen der Umfragen zum nächsten Exportrisiko-Monitor zu analysieren und mit den Ergebnissen des Exportrisiko-Monitors 2015 zu vergleichen.

14 Abbildungsverzeichnis

Abb. 1 Exportanteil der antwortenden Unternehmen	10
Abb. 2 Entwicklung der Exporte (Mittelwerte der Antworten)	11
Abb. 3 Voraussichtliche Zu-/Abnahme 2015 der Schweizer Exporte (Quelle : Euler Hermes)	12
Abb. 4 Einschätzung der Risikolage in den Exportländern /-regionen (Mittelwerte der Antworten)	13
Abb. 5 Euler Hermes Risk Map (Quelle: http://www.eulerhermes.com/economic-research/Pages/Interactive-country-risk-map.aspx , abgefragt am 7. Mai 2015)	14
Abb. 6 Konkrete Fälle des Eintretens von Risiken in Exportmärkten	15
Abb. 7 Bedeutung und der Risiken für die Exportunternehmen	16
Abb. 8 Einschätzung der Entwicklung der Risiken	16
Abb. 9 Absicherung der konjunkturellen Risiken	18
Abb. 10 Absicherung der Währungsrisiken	19
Abb. 11 Absicherung des Delkredererisikos	21
Abb. 12 Voraussichtliche Zu-/Abnahme 2015 von Konkursen in ausgewählten Ländern (Quelle: Euler Hermes)	22
Abb. 13 Absicherung des politischen Risikos	23
Abb. 14 Absicherung der fehlenden Rechtssicherheit	24
Abb. 15 Absicherung des interkulturellen Risikos	25
Abb. 16 Absicherung des Sicherheitsrisikos	26
Abb. 17 Antworten „keine Massnahmen“	27
Abb. 18 Einsatz der Absicherungsmassnahmen	28
Abb. 19 Einsatz der Absicherungsmassnahmen	29
Abb. 20 Faktoren, die das Risikoverhalten beeinflussen	30
Abb. 21 Einsatz der Informationsquellen	31
Abb. 22 Einsatz der Informationskanäle	32
Abb. 23 Bedeutung der Exportländer und -Regionen für die antwortenden Unternehmen	38
Abb. 24 Zukunftseinschätzung der Exporte	39

15 Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 Risiken, die der Studie zu Grunde gelegt wurden	7
Tabelle 2: Grösse der Unternehmen	9
Tabelle 3 Absicherungsmassnahmen	17
Tabelle 4 Studien im Bereich Internationalisierung	38

16 Glossar

Akkreditiv

Das Akkreditiv ist das Versprechen einer Bank, dem Verkäufer einen bestimmten Betrag zu zahlen, falls er innerhalb eines festgelegten Zeitraumes die vorgeschriebenen Dokumente einreicht.

Delkredere-/Kreditrisiko

Das Delkredererisiko bezeichnet die Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit von Schuldnern sowie die Gefahr, dadurch Vorinvestitionen in grosse Aufträge zu verlieren

Exportrisikoversicherung SERV

Die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV versichert Exportgeschäfte von Schweizer Unternehmen, welche von privaten Versicherern nicht oder nur unzureichend abgedeckt werden.

Fehlende Rechtssicherheit

bezeichnet die Situation in Exportländern, in denen z.B. Verträge nicht oder nur sehr schwierig durchzusetzen sind, Korruption ein Thema sein kann, Partner Know-how unrechtmässig einsetzen könnten und illegale Produktkopien vorkommen.

Gleitklausel

Kunde übernimmt Teile des Währungsverlusts, der zwischen Vertragsabschluss und Auslieferung des Produkts eintritt.

Interkulturelles Risiko

Das interkulturelle Risiko resultiert aus Verständnisproblemen im Zusammenhang mit Sprache, Mentalität, Kultur, Sitten und Gebräuchen sowie den geschäftlichen Gewohnheiten in Exportländern.

Konjunkturelle Risiken

Exportrückgang aufgrund abnehmendem Wirtschaftswachstum/schrumpfender Wirtschaft oder anderer Entwicklungen wie z.B. Inflation in Exportländern.

Kopierbarkeit der Produkte erschweren

Rückverfolgbarkeit erleichtern durch z.B. RFID-Tags, NFC-Tags, Scratch-off Labels, Seriennummer-Abfrage über ein Kunden-Call Center, Hologramms oder Ultraviolett-Druck.

Kreditversicherung

Versicherung gegen den Ausfall von Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen

Politische Risiken

entstehen aufgrund von staatlichen Massnahmen wie Sanktionen, Enteignungen, Beschlagnahmungen, dem Transfer- und Konvertierungsrisiko, geänderten Regulatorien (Bsp. Zollvorschriften), staatlicher Willkür in den Exportländern

SERV

Siehe Exportrisikoversicherung SERV

Sicherheitsrisiken

im Exportgeschäft resultieren aus z.B. Krieg, Revolutionen, Seuchen, Terror und höherer Gewalt (Erdbeben, Vulkane, Überschwemmungen,...).

Vorauszahlung/Anzahlung

Kunden zahlen Rechnung ganz oder teilweise vor der Lieferung der Produkte

Währungsrisiken

resultieren aus den Schwankungen des Austauschverhältnisses zwischen Schweizer Franken und ausländischen Währungen

Währungstermingeschäfte

Verkauf der Währung eines Exportlandes auf einen bestimmten Termin zu einem definierten

17 Literaturverzeichnis

Ammann et al 2012

Ammann P., Lehmann R., Van den Bergh S., Hauser Ch: Going International, Konzepte und Methoden zur Erschliessung ausländischer Märkte, Zürich, 2012

Brugger/Tenger 2007

Brugger E., Tenger F.: Fit fürs Ausland, Ein Ratgeber für kleine und mittlere Unternehmen mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis, UBS/Biland, Zürich, 2007

Buchert 2011

Buchert, L., Peter W., Welch L., Buckley P.: Risk and Uncertainty in Internationalization and International Entrepreneurship Studies, Review and Conceptual Development, in: Management International Review (2011) 51:851–8737

Delzant et al 2014

Delzant N., Subran L., Andrès F., Baromètre Export 2014 Euler Hermes: 30 milliards d'euros de plus à l'export en 2015

Ledergerber 2010

Export – eine echte Chance für KMU, in: Wirtschaftsmagazin, November 2010, S. 40ff

Lehmann et al 2013

Lehmann R., Hauser C., Baldegger R., Managing Export Risks - Export Risk Management Guidelines, Bern 2013

Schulz 2011

Schulz M.: Neues Länderbewertungssystem, in Swiss Export Journal, S. 21-23, Oktober 2011

Toksöz 2014

Toksöz M.: The Economist: Guide to Country Risk, New York 2014

18 Anhang

Die in Tabelle 4 aufgeführten Studien wurden darauf hin analysiert, ob und wie tief das Thema „Risiken im Exportgeschäft“ behandelt wurde.

Studie	Hauptthemen	Datum/ Fristigkeit
BAKBASEL: International Sourcing – Auswirkungen auf die Schweizer Volkswirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Betriebswirtschaftliche Aspekte zu International Sourcing • Volkswirtschaftliche Aspekte zur Wirkung von International Sourcing • KMU-Umfrage zur Bedeutung von International Sourcing 	Einmalig 2013
Credit Suisse, Dun&Bradstreets (Schweiz) AG, Uni Fribourg: Swiss International Entrepreneurship Survey (SIES)	<ul style="list-style-type: none"> • Internationalisierungsverhalten von Schweizer KMU • Trend des Internationalisierungsverhaltens • Fokus auf Unternehmer • Unternehmerische Sicht der Internationalisierung • Gründe und Voraussetzungen der Internationalisierung 	Alle 3 Jahre (bisher: 2007, 2010, 2013)
Credit Suisse: Swiss Issues Branchen, Exportindustrie Schweiz – Erfolgsfaktoren und Ausblick	<ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung des Aussenhandels für die CH Industrie • Analyse möglicher Erfolgsfaktoren • Untersuchung, inwiefern CH Exporteure bereits vom steigenden Wohlstand in den Schwellenländern profitieren können • Trend-Szenario 	Einmalig, März 2011
Credit Suisse: Swiss Issues Branchen; Aussenhandel Schweiz – Fakten und Trends	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse der Aussenhandelsaktivitäten der Schweiz • Aufzeigen der treibenden Faktoren hinter dem Schweizer Export 	Einmalig, März 2009
Ernst&Young: KMU Barometer, Juli 2010	<ul style="list-style-type: none"> • Geschäftslage der KMU • Geschäftserwartungen • Allg. Wirtschaftslage • Investitionen • Standort Schweiz • Forderungen an die Politik 	seit 2009, halbjährlich
Postfinance: Swissness für KMU, Image der Schweiz und Mehrwert im internationalen Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Swissness als Verkaufsargument • Wahrnehmung der CH und CH Produkten • Image der Schweiz • Nutzung der Swissness im Marketing 	Einmalig, Mai 2014
Switzerland GE, Credit Suisse: Medienmitteilung KMU-Exportindikator	<ul style="list-style-type: none"> • Aussichten für ausländische Nachfrage nach CH Exportgütern • Teuerungsaussichten 	Quartalsweise 4x/Jahr
Switzerland GE, Postfinance: Exportrisiken kontrollieren – Leitfaden Exportrisikomanagement	<ul style="list-style-type: none"> • Zunehmende Risiken im internationalen Geschäft • Risiken im Exportgeschäft • Management von Exportrisiken • Institutionalisierung des Exportrisikomanagements 	Einmalig, August 2013
Switzerland GE: Vademecum Aussenwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Zahlen Aussenhandel Weltweit • Zahlen Aussenhandel Schweiz • Zahlen Direktinvestitionen 	Einmalig, Juni 2013

<p>Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften: KMU Strategie-Barometer – Eine Standortbestimmung von Schweizer Klein-, Mittel- und Grossunternehmen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Wie nehmen die Unternehmen die Entwicklung ihres Wettbewerbsumfeldes wahr? • Wie wollen sie sich im Wettbewerb um die Kunden gegenüber ihren Wettbewerbern profilieren? • Wie betreiben die Unternehmen Strategiearbeit? 	<p>Alle 2 Jahre (bisher: 2009, 2011)</p>
---	--	--

Tabelle 4 Studien im Bereich Internationalisierung

Die Auswertungen in Abb. 23 wurden für die Darstellung der Bedeutung der Exportmärkte als Durchmesser der Kreise in Abb. 2 und Abb. 4 eingesetzt.
 Bedeutung der Exportländer: Europa ist die wichtigste Exportregion für Schweizer Unternehmen, gefolgt von Nordamerika und Ostasien.

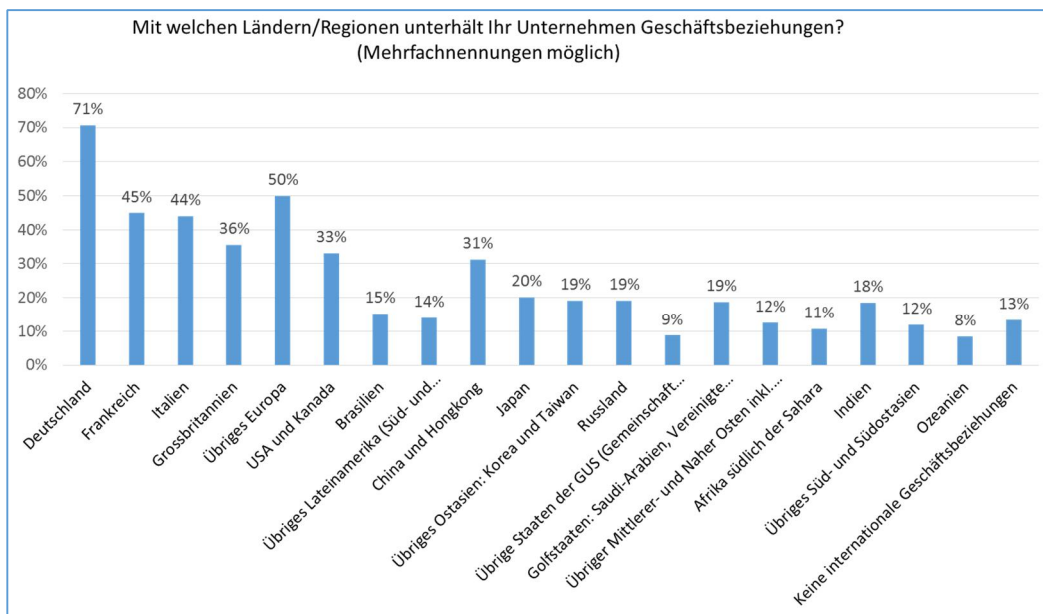


Abb. 23 Bedeutung der Exportländer und -Regionen für die antwortenden Unternehmen

Ein Exportwachstum wird vor allem nach China, Nordamerika und in die Golfstaaten erwartet.

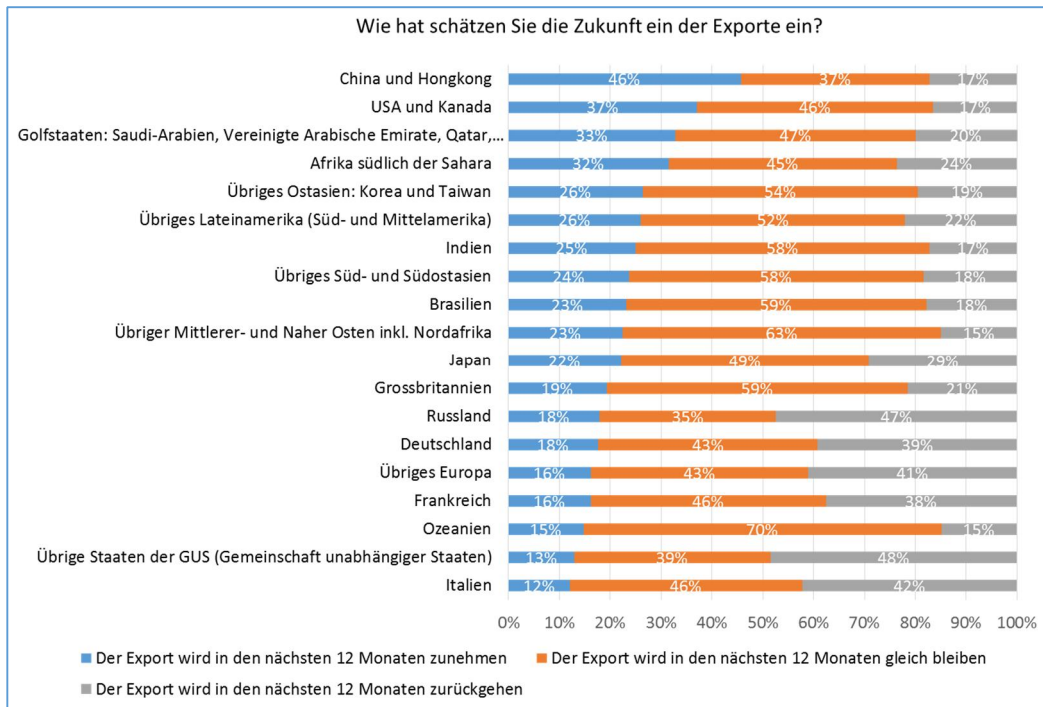


Abb. 24 Zukunftseinschätzung der Exporte



Switzerland: Survey highlights growing export risks

21 April 2015

Manfred Stamer (Senior Economist)
 ✉ manfred.stamer@eulerhermes.com

David Semmens (Head of Macroeconomic Research)
 ✉ david.semmens@eulerhermes.com

Ludovic Subran (Chief Economist)
 ✉ Ludovic.subran@eulerhermes.com

Executive summary

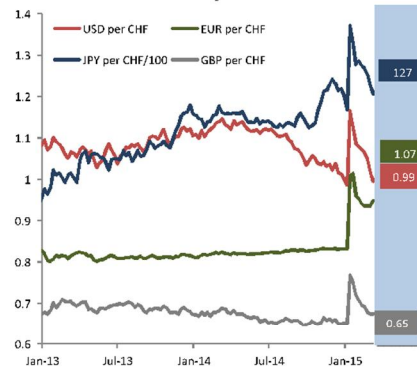
- Swiss exporters have a high awareness of risks to their export trade. A poll by the *Berner Fachhochschule* and Euler Hermes shows that 88% of companies are affected by currency risk. 69% of companies expect currencies pressures to compound in the year to come, while 50% expect higher commercial risk, 28% more political risks and 23% higher credit risk.
- Export growth in 2015 should come from the U.S. and China (+CHF5.3bn and +CHF1.8bn respectively) but cannot offset all of the negative FX effects in the Eurozone (export losses of –CHF11.1bn). Total exports should decrease by -0.1% in volume and by -1% in value as export prices should fall.
- Companies have some blind spots in their safeguards. 32% of companies are not protected against political risk, 23% and 13% of companies do nothing against commercial and credit risk respectively. Due to the FX risk EH downgraded already four sectors and revised Switzerland's insolvency forecast for 2015 from -3% up to +5%.

Internal and external upheavals force companies to reevaluate their export strategy

Currency risk is taking a toll on exports
 Not surprisingly, currency risk is currently the most important issue for Swiss exporters, after the decision of the SNB to end the FX cap of CHF1.20/EUR in January 2015. In a survey, conducted by the *Berner Fachhochschule* and Euler Hermes, 88% of companies stated that they were affected by currency risks in the last two years (45% strongly and 43% somewhat); with 69% of companies expecting pressures to compound in the year to come.

Exports to the Eurozone, Switzerland's main export destination with 46% of total exports, will feel the pinch of a strong CHF. After the initial knee-jerk 20% appreciation against the EUR following the SNB decision, we anticipate the CHF will settle around CHF1.07 per EUR in H2 2015, 14% stronger on average for the year. At the same time, due to dovish monetary policy in Japan, the CHF should appreciate by 10% against the JPY in 2015. Such developments cannot take place without affecting the competitiveness of firms. Our survey indicates

Figure 1: CHF against currencies of major export destinations with year end forecasts



Sources: Bloomberg, Euler Hermes



A company of Allianz

56% of companies report lost orders due to the stronger CHF, while the potential growth for Eurozone exports decreased sharply. As a result, companies see overall risks to their European business expanding: increasing risks are expected for France (named by 39% of companies), Italy (36%), Germany (30%) and the rest of Europe (30%).

But there are also opportunities as exports to the U.S. and markets whose currencies are pegged or linked to the USD should benefit from tighter monetary policy in the U.S. Euler Hermes expects the CHF to converge to close to parity against the USD by the end of the year, and to depreciate by an average of 11% y/y in 2015. Benefiting markets are located in the Middle East (Bahrain, Iraq, Jordan, Lebanon, Oman, Qatar, Saudi Arabia and the United Arab Emirates) as well as Latin America (such Bolivia, Ecuador, and Venezuela) and the Caribbean (a hotbed for pegged currencies) although the latter region accounts for only a small share of Swiss exports.

Commercial and political risk remain key concerns

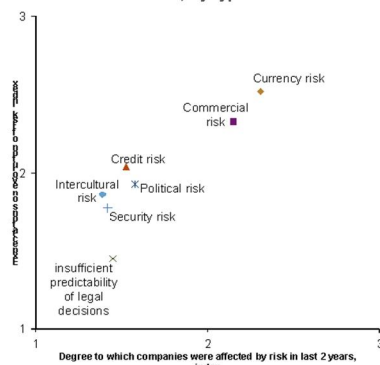
88% of the surveyed companies were affected by commercial risk either strongly or fairly in the last two years, while 46% of companies were affected by political risk. 27% of export companies report lost orders due to political developments in an export market. The risks are likely to remain a concern in the future, with both commercial (50%) and political risk (28%) expected to rise.

A key concern for exporters remains Russia, where 50% of companies expect export risks to increase next year. Exports to Russia decreased in 2014 by -11% and comprise a mere 1.3% of total exports; however the downside risk for exporters remains high. Russia entered a crisis of confidence in 2014 which Euler Hermes expects will deepen in 2015 with a severe recession where GDP declines by -5.5%. Russian imports are expected to fall by -25%, a reduction of roughly CHF2bn. The sectors with the highest exposure are textiles, and the forestry and agrifood sector, where exports to Russia account for 2.3% and 2.2% respectively of global exports. Also, the machinery sector with an export share to Russia of 1.7% and the jewellery and watch sector with a share of 1.3% may feel strong repercussions. Brazil is also anticipated to enter recession this year, plagued by weak demand, coupled with tighter monetary policy and heightened uncertainty about the outlook for business. 20% of Swiss companies expect an increase in export risk, with lower demand for Swiss goods expected to reduce exports by CHF100mn.

The plague of credit risk and non-payments

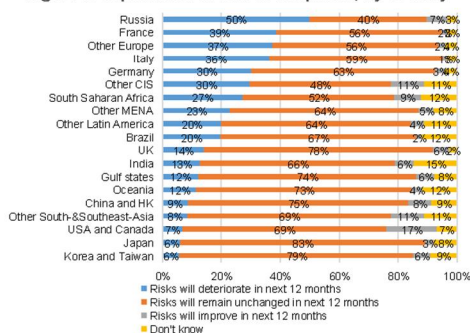
55% of the companies in the survey report being impacted by a strong or a medium degree of credit risk in the last two years, and one in four companies expects this to increase. Credit

Figure 2 : Company assessment and expectations of risks, by type



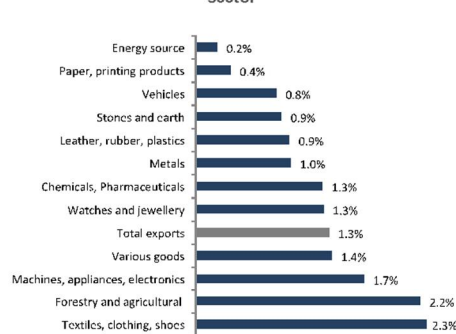
Sources: Berner Fachhochschule, Euler Hermes

Figure 3: Expectation of risk development, by country



Sources: Berner Fachhochschule, Euler Hermes

Figure 4: Exports to Russia in % of total exports, by sector



Sources: Swiss-impex, Euler Hermes

risk may stem from different sources. On a global scale, DSOs increased to 74 days on average in 2014 compared to less than 69 days in 2010, as credit remains *de facto* under restrictions in several countries and is used as a financing tool.

At the same time, non-payments remain an unpleasant event that exporters have to anticipate. One in four companies in the survey experienced non-payment events in export markets. In line with this, Euler Hermes' global non-payment index increased by +19% in 2014. Particularly for small companies, a shock of non-payments can affect the business markedly; 10% of companies in the study experienced liquidity problems caused by non-payments. With DSOs and non-payments on the rise, global insolvencies are expected to decrease only by -2% in 2015 despite the modest recovery, and still remain 10% above the pre-crisis level in 2007.

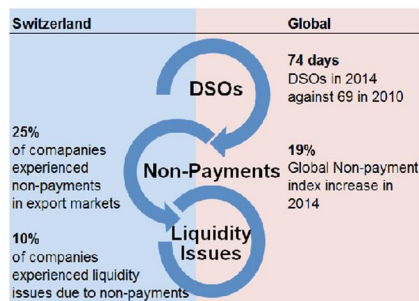
A further diversification of export destinations should decrease Swiss dependence on the Eurozone

Since the economic and financial crisis began in 2008 Swiss exports to Europe fell by -11% while exports to North America and Asia increased by 34% and 24%, respectively. The current global economic environment is likely to see a further diversification of Swiss exports, shifting away from Europe and the Eurozone. The majority of Swiss exporters expect a decline of exports to Europe: 39% expect exports to Germany to decline (vs. 18% expecting an increase), 38% for France (vs. 16%), 42% for Italy (vs. 12%) and 41% to the rest of Europe (vs. 16%). Expectations are also downwardly skewed for Russia (47% vs. 18%), the CIS (48% vs. 18%), Japan (29% vs. 22%) and the UK (21% vs. 19%). Exporters expect the growth drivers during next year to be China (46% of companies expect an increase vs. 17% expecting a decline), the U.S. (37% vs. 17%), Gulf states (33% vs. 20%), Korea and Taiwan (26% vs. 19%) and India (25% vs. 17%).

Exports to decrease in value by CHF4bn

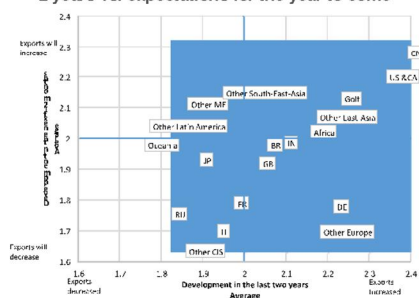
Overall, the moderate pickup in world trade and the beneficial effects of USD strength should offset much, but not all, of the negative FX effects in the Eurozone. Euler Hermes expects that exports are to decrease marginally by -0.1% in 2015 by volume. In value terms however, 2015 exports are expected to experience a more significant decline (by -1.0%, i.e. CHF4bn). Behind this deceleration of nominal exports stands an expected decrease of export prices caused by (i) the headline deflation due to the appreciation of the CHF against major trading partners; (ii) higher price competition in deflationary key outlets; and (iii) lower energy prices (energy accounts for about 3% of exports). Among Switzerland's top 10 trading partners,

Figure 5: Figure: Non-payments and liquidity problems



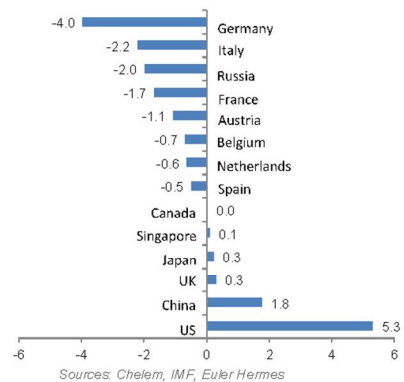
Source: Euler Hermes

Figure 6: Survey: Development of exports in the last 2 years vs. expectations for the year to come



Sources: Berner Fachhochschule, Euler Hermes

Figure 7: 2015 potential export gains and losses in key export markets (CHF bn)



Sources: Chelem, IMF, Euler Hermes

exports to all Eurozone countries are expected to decrease. Germany alone, accounts for 20% of Switzerland's exports, is expected to demand -CHF4.0bn less in imports from Switzerland; for the Eurozone in total, Euler Hermes expects exports to decrease by -CHF11.1bn. The largest export gains should come from the U.S. (+CHF5.3bn), China and Hong Kong (+CHF1.8bn) and the UK (+CHF0.3bn).

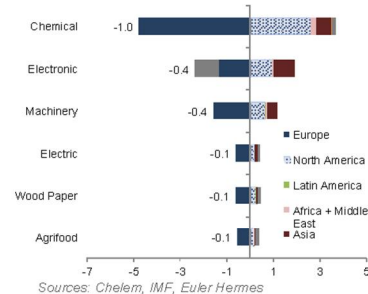
The drag from Europe on exports translates into overall export losses on a sector level, particularly those with large nominal exports to the Eurozone. Euler Hermes expects chemical exports to decrease by -CHF1.0bn, in the electronic and machinery sectors by -CHF400mn each, and in the electrical, the wood and paper and the agrifood sectors by -CHF100bn each.

Blind spots in safeguards should see insolvencies in Switzerland increase by +5%

According to the survey, one in five Swiss exporting companies used credit insurance in the last two years – this is comparable to the practice in neighboring Germany. Despite the high awareness of risks, however, Swiss companies appear to have blind spots in their safeguards: 32% of companies are not protected against political risk, 23% of companies do nothing against commercial risk while 13% of companies are unprotected against credit risk. Nonetheless, the hazard from currency risk is well acknowledged across firms as 95% of firms employed some measure to mitigate FX risk in the last two years.

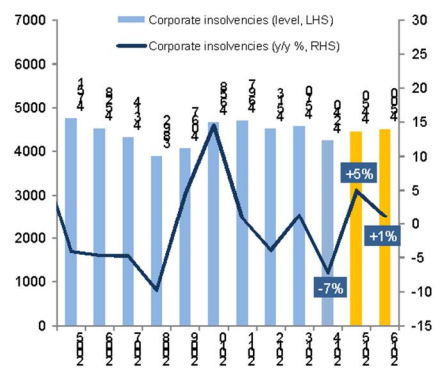
Our survey indicates that companies are well advised to adapt their risk management. For example the loss in competitiveness of exports to the Eurozone due to the end of the FX cap will not only force companies to cut costs but will also drive a number of companies out of the market. Euler Hermes revised its insolvency forecast in response to the SNB decision from -3% to +5% in 2015, with the majority of insolvencies should come from export-orientated firms and its suppliers. Sectors that remain prone to FX risks include automotive suppliers, textile, retail and machinery sectors, all of which Euler Hermes downgraded (by 1 notch) in the wake of the SNB decision.

Figure 8: Potential export gains in 2015 for 6 largest export sectors (CHF bn)



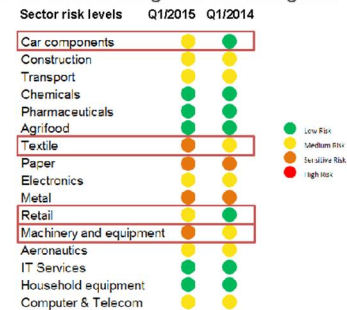
Sources: Chelem, IMF, Euler Hermes

Figure 9: Corporate Insolvencies



Sources: National Sources, Euler Hermes

Figure 10: Swiss sector grades and downgrades



Sources: Euler Hermes

DISCLAIMER

These assessments are, as always, subject to the disclaimer provided below.

This material is published by Euler Hermes SA, a Company of Allianz, for information purposes only and should not be regarded as providing any specific advice. Recipients should make their own independent evaluation of this information and no action should be taken, solely relying on it. This material should not be reproduced or disclosed without our consent. It is not intended for distribution in any jurisdiction in which this would be prohibited. Whilst this information is believed to be reliable, it has not been independently verified by Euler Hermes and Euler Hermes makes no representation or warranty (express or implied) of any kind, as regards the accuracy or completeness of this information, nor does it accept any responsibility or liability for any loss or damage arising in any way from any use made of or reliance placed on, this information. Unless otherwise stated, any views, forecasts, or estimates are solely those of the Euler Hermes Economics Department, as of this date and are subject to change without notice. Euler Hermes SA is authorized and regulated by the Financial Markets Authority of France.

© Copyright 2015 Euler Hermes. All rights reserved.

View all Euler Hermes Economic Research online <http://www.eulerhermes.com/economic-research>

Contact Euler Hermes Economic Research Team research@eulerhermes.com

Publication Director Ludovic Subran, Chief Economist ludovic.subran@eulerhermes.com

Kontakte

Euler Hermes

Annalisa Job

Senior Marketing & Communications Manager, Euler Hermes Schweiz

Tel: +41 44 283 65 14

annalisa.job@eulerhermes.com

www.eulerhermes.ch

Berner Fachhochschule

Dr. Paul Ammann

Leiter Executive MBA in International Management, Berner Fachhochschule

Tel: +41 79 370 67 86

paul.ammann@bfh.ch

www.ti.bfh.ch/emba-im



Berner Fachhochschule
Haute école spécialisée bernoise
Bern University of Applied Sciences



EULER HERMES

Our knowledge serving your success