

Exportieren bleibt riskant

Schweizer Unternehmen erwarten eine starke Zunahme der konjunkturellen und politischen Risiken

Der starke Franken sowie diverse Exportrisiken setzen Schweizer Unternehmen zu. Diese reagieren mit zum Teil verblüffenden Lösungsansätzen auf die Herausforderungen.

CLAUDIA AEBERSOLD SZALAY

So schlimm wie das Jahr 2015 dürfte das laufende Jahr für die Schweizer Exportwirtschaft nicht werden. Zumindest ein Teil der letztjährigen Einbussen von 5,5 Mrd. Fr. dürfte die Branche dieses Jahr wieder wettmachen. Doch das Geschäft der Schweizer Exporteure wird riskant bleiben. Eine Umfrage der Berner Fachhochschule und der Versicherung Hermes Euler unter 300 exportorientierten Schweizer Unternehmen hat ergeben, dass die meisten von ihnen gar von zunehmenden Risiken ausgehen.

Die neuen Problemzonen
Kommentar auf Seite 13

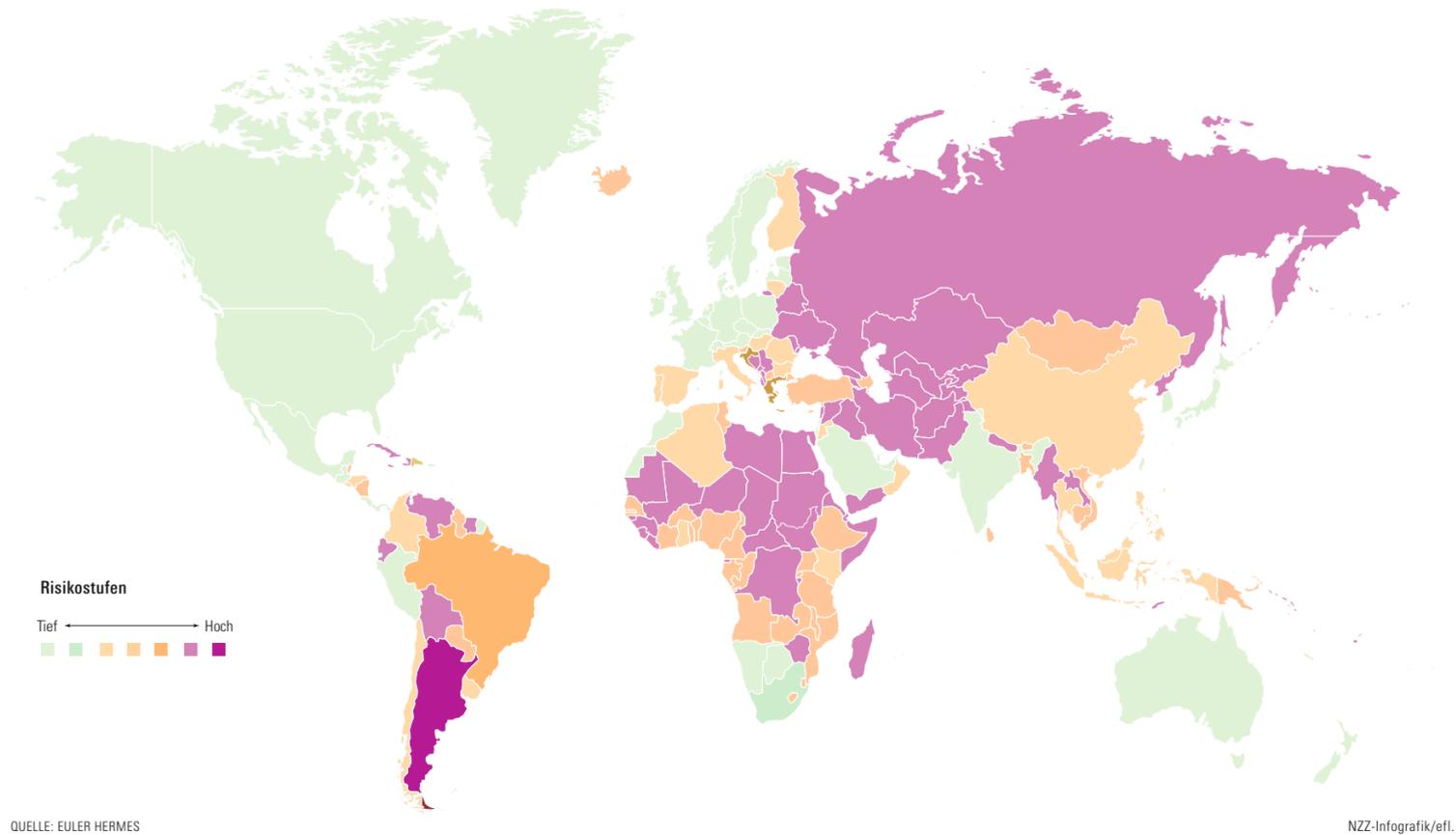
Kreative Antworten

Ihre Exportchancen erachten die befragten Firmen zwar als intakt. Besonders positive Erwartungen haben sie im laufenden Jahr an die Ausfuhren nach Indien, Japan, in die USA oder die Golfregion. Rückläufige Exporte erwarten sie hingegen in die einstigen Wachstumsmärkte Brasilien und Russland. Ungeachtet der prognostizierten Wiederbelebung des Exportgeschäfts gehen die Exporteure aber davon aus, dass die Risiken in ihrem Geschäft teilweise deutlich steigen werden (vgl. Grafik). Am meisten beschäftigen die Unterneh-

Lahmer Welthandel

jpk. Genf · Die schwächelnde Weltkonjunktur, die Abkühlung der chinesischen Wirtschaft und die tiefen Rohstoffpreise hinterlassen auch beim weltweiten Handel ihre Spuren. Das Wachstum kommt für 2015 und für 2016 mit 2,8% klar unter den langjährigen Durchschnitt von 5% zu liegen, wie die WTO in ihrer jüngsten Statistik schreibt. Wegen des markanten Rückgangs der Rohstoffpreise und der Entwicklung des Dollarwechsellurses hat sich das wertmässige Volumen des grenzüberschrei-

Risikolagen in den verschiedenen Exportländern



QUELLE: EULER HERMES

NZZ-Infografik/efl.

men, von denen die meisten KMU mit 10 bis 250 Mitarbeitern sind, das Währungs-, das Konjunktur- sowie das Delkredererisiko. Sattete 96% der Firmen geben das Währungsrisiko als spürbarste Gefahr an, über 80% sehen sich Konjunkturrisiken ausgesetzt, und mehr als die Hälfte der Firmen erachten die schwindende Zahlungsmoral ihrer Kunden im Ausland als grosses Problem

(Delkrederer). In den nächsten zwölf Monaten rechnen die Exporteure nicht mit einer weiteren Akzentuierung der Währungsrisiken. Ganz anders sieht es bei den konjunkturellen und politischen Risiken aus, wo das Gros von einer deutlich steigenden Gefahr ausgeht.

Mit zum Teil verblüffenden Strategien wollen die Firmen auf diese Herausforderungen reagieren. Den Währungsrisiken wollen sie nach eigenen Angaben mit Kostensenkungen und, wo möglich, mit Preiserhöhungen im Ausland begegnen. Bemerkenswerte 40% der Unternehmen können etwa die Hälfte der Währungskosten, die sich durch den starken Franken ergeben, auf die Kunden abwälzen, 20% können sogar 80% weitergeben.

Ihre Preismacht führen die Exporteure auf die hohe Kundenbindung sowie die Einzigartigkeit ihrer Produkte zurück. Bei den Kostensenkungsmassnahmen spielt der vermehrte Einkauf im Ausland eine Rolle, doch einige Firmen scheinen laut der Umfrage auch über eine Auslagerung ins Ausland nachzudenken. Auf die gestiegenen

Konjunkturrisiken wollen die Exporteure mit mehr Innovation reagieren, um in jeder Wirtschaftslage wettbewerbsfähig zu bleiben. Auch eine stärkere geografische Diversifikation wird angestrebt, um die Abhängigkeit von der Fitness einzelner Märkte zu verringern.

Geld vor der Lieferung

Von Kunden mit schlechter Bonität fordern viele eine Vorauszahlung oder eine Anzahlung, während klassische Kreditversicherungen, wie sie Versicherer oder auch der Bund anbieten, erst an fünfter Stelle genannt werden. Die befragten Unternehmen geben zudem an, dass in vielen Ländern Vorauszahlung gang und gäbe sei, weshalb kaum mit negativen Reaktionen der Kunden zu rechnen sei, wenn diese nun auch von ihnen verlangt würde. Die zunehmende Konkurrenz aus China könnte dies in Zukunft aber erschweren. Wenn chinesische Wettbewerber ihre Kunden mit Ware ohne Vorauskasse oder gar mit grosszügigen Fristen bei der Bezahlung locken, könnten

Schweizer Firmen mit ihrer Politik unter Druck geraten.

Hohe Unsicherheit

Die Umfrage bei den Schweizer Exporteuren hat auch ergeben, dass die Diskussion in der Schweiz um einen möglichen Wegfall der bilateralen Verträge mit der EU zu grosser Verunsicherung in der Branche geführt hat. Bezeichnenderweise wollen die Unternehmen hierauf vor allem mit einer verstärkten Vorbereitung auf eine Aus- oder Verlagerung ins Ausland reagieren. Viele Firmen haben derzeit wohl Evaluierungen am Laufen, welche Vor- und Nachteile eine Verschiebung ins Ausland mit sich bringen würde.

Der Eindruck, dass weder die Aufgabe der Kursuntergrenze des Euro zum Schweizerfranken durch die Schweizerische Nationalbank noch die Abstimmung über die Masseneinwanderungsinitiative bisher zu grossen Umwälzungen im hiesigen Wirtschaftsleben geführt haben, könnte sich vor diesem Hintergrund als trügerisch erweisen.

Palmöl am Pranger

Schelte für einen grossen malaysischen Palmölproduzenten und Hindernis für ein Freihandelsabkommen mit Bern

2015 sorgten Brände auf Borneo für dramatische Luftverhältnisse in Südostasien. Jetzt steht ein malaysischer Palmölproduzent am Pranger. Das Agrarprodukt erschwert auch die Freihandelsgespräche mit der Schweiz.

MANFRED RIST, SINGAPUR

Der zweitgrösste malaysische Palmölproduzent, IOI, dessen Umsatz sich 2015 auf umgerechnet rund 3 Mrd. Fr. belief, steht am Pranger. Wegen wiederholter Verstösse gegen nachhaltige Produktionsmethoden haben der niederländisch-britische Konsumgüterkonzern Unilever sowie die amerikanischen Nahrungsmittelriesen Mars und Kellogg's beschlossen, IOI zu boykottieren. Die Entscheidung sind auch aus schweizerischer Sicht relevant: Im Rahmen der internationalen Organisation Efta führt Bern mit Malaysia Verhandlungen über

ein Freihandelsabkommen, die gerade wegen Palmöl ins Stocken geraten sind. Dies liegt unter anderem daran, dass malaysische Firmen für die Abholzung des Regenwalds und Waldbrände auf Borneo und Sumatra verantwortlich gemacht werden.

Reaktion auf Suspendierung

Der Schritt der drei Unternehmen folgt einem Beschluss des Forums für umweltverträgliche Produktion von Palmöl (RSPO), das die Mitgliedschaft von IOI in der vergangenen Woche suspendiert hat. Das internationale Forum war 2003 mit dem Ziel gegründet worden, nachhaltige Anbaumethoden durchzusetzen. IOI gilt seit Jahren als schwarzes Schaf unter den Konzernen, was vor Jahren unter anderem die Migros bezogen hat, sich anderen Zulieferern zuzuwenden.

Die Schweiz ist unter den Efta-Staaten das mit Abstand wichtigste Land für Palmöl-Importe. 2014 wurden 31 218 t

eingeführt, davon 14 450 t aus Malaysia. Dabei fällt auf, dass sich der Anteil der dortigen Produzenten – hauptsächlich IOI, Synergy Drive und Felda Palm Industries – in den vergangenen fünf Jahren von 11% auf 46% erhöht hat. Dessen ungeachtet bleibt der Anteil der landwirtschaftlichen Produkte, die die Schweiz aus Malaysia importiert, mit 4,5% bzw. 29 Mio. Fr. relativ gering. Mit 1,748 Mrd. Fr. exportierte die Schweiz im bilateralen Handel fast dreimal mehr als Malaysia.

Heikler Punkt bei Efta und EU

Einen direkten Einfluss auf die Freihandelsgespräche hat die Suspendierung von IOI im Rahmen der RSPO-Gruppe zwar nicht. Der Branchenstandard figuriert in den Freihandelsgesprächen mit Malaysia aber zumindest als Norm, die von den schweizerischen Unterhändlern ins Spiel gebracht wird. In diesem Zusammenhang hat auch der schweizerische Nahrungsmittelkonzern

Nestlé sofort reagiert: Auf Anfrage hat der Konzern bekräftigt, dass man in Vevey bis auf weiteres andere Quellen berücksichtige. Die Partnerorganisation The Forest Trust (TFT), sei beauftragt worden, die Reaktion von IOI zu verfolgen.

Malaysia strebt in den Freihandelsgesprächen sowohl eine Erhöhung der Kontingente als auch einen Abbau der Zölle auf Palmöl an. Dem stehen aus schweizerischer Sicht indessen nicht nur Umweltargumente entgegen. Das tropische Pflanzenöl konkurrenziert auch heimische Produkte wie Rapsöl, das vergleichsweise viel höhere Gestehungskosten aufweist.

Zum Schutz der eigenen Agrarindustrie beschloss Frankreich 2012 eine Steuererhöhung um 300% auf Palmöl. Das hauptsächlich von Indonesien und Malaysia hergestellte Agrarprodukt dürfte mithin auch bei den parallel zur Efta laufenden Freihandelsverhandlungen mit der Europäischen Union ein strittiger Punkt bleiben.

ANZEIGE

Kompetent. Effizient. Kostengünstig.

Glossartreue Übersetzungen von Manuals und technischen Dokumentationen in alle Sprachen.

Consultra AG · 044 455 77 88 · info@consultra.ch · www.consultra.ch