

Exportrisikomonitor 2016 – steigende Risiken im Exportgeschäft



Dr. Paul Ammann
Leiter Executive MBA in International Management, BFH

Brexit, hoher Schweizer Franken, abnehmendes Wachstum in vielen Zielländern: Das Exportrisiko steigt. Viele Schweizer Unternehmen erwirtschaften einen hohen Anteil ihres Umsatzes durch Exporte. Um die Unternehmen beim Umgang mit den Risiken im Export zu unterstützen, führt die Weiterbildung der Berner Fachhochschule zusammen mit der Kreditversicherungsunternehmung Euler-Hermes jährlich eine Umfrage durch.

Schweizer Unternehmen sind stark von zunehmenden Risiken im Exportgeschäft betroffen. Das derzeitige Hauptrisiko bildet das Währungsrisiko. 96% der befragten Unternehmen geben an, stark oder mittel von diesem Risiko betroffen zu sein. Die stärkste Risikozunahme prognostizieren die Unternehmen für das Jahr 2016 dem konjunkturellen Risiko, vor allem in Bezug auf die aktuellen Wachstumsschwächen vieler Schwellenländer. Eine grosse Unsicherheit herrscht in Bezug auf die Zukunft der bilateralen Verträge. Wie sollen sich die Unternehmen auf einen möglichen Wegfall vorbereiten?



Abbildung 1: Warenexporte machen 32% des Bruttoinlandsprodukts der Schweiz aus (www.aussenhandel.admin.ch)

Währungsrisiko – das Hauptrisiko der Schweizer Exporteure

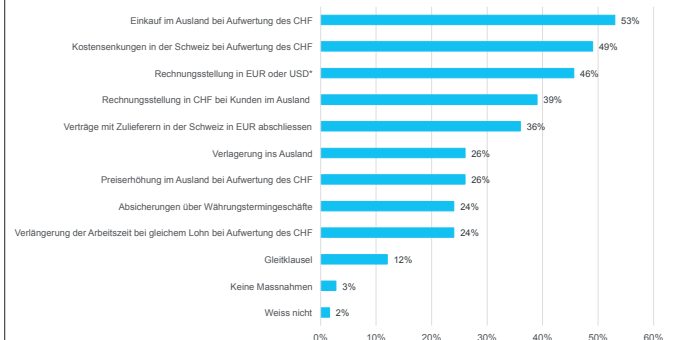
Die Unternehmen waren vor allem von Währungsrisiken, konjunkturellen Risiken und Delkredererisiken betroffen. Am 15. Januar 2015 hob die Schweizerische Nationalbank den Euromindestkurs auf. Der Franken verteuerte sich daraufhin um fast 20%. Der Export in die Euroländer ist im Jahr 2015 deshalb um 8,6% ge-

sunken. Die Unternehmen sehen jedoch für das Jahr 2016 eine stabile bis leicht zunehmende Entwicklung des Exportes in die Eurozone voraus. Erfreulich hat sich der Export in europäische Nicht-Euro-Länder, vor allem das UK, entwickelt. Diese positive Entwicklung wird durch die Abwertung des Pfunds aufgrund der Brexit-Entscheidung nicht weitergehen. Auf das Währungsrisiko reagieren die Unternehmen (Abbildung 2) vor allem mit Einkauf im Ausland und Kostensenkungen in der Schweiz. Eine weitere Reaktion ist die Rechnungsstellung in Franken, Euro oder Dollar in Ländern mit nicht konvertiblen Währungen. Die mit 25% hohe Anzahl von Unternehmen mit Projekten im Bereich der «Verlagerung ins Ausland» lässt darauf schliessen, dass wir in naher Zukunft noch viele Meldungen über weitere Auslagerungen von Produktionsstätten hören werden – diese Outsourcingprojekte benötigen erfahrungsgemäss Zeit und befinden sich in Bearbeitung.

Erfreuliche 26% der Unternehmen geben an, die Aufwertung des Schweizer Francs durch Preiserhöhungen bei Kunden im Ausland weitergeben zu kön-

Währungsrisiken werden über Einkauf im Ausland, Kostensenkungen im Inland und Rechnungsstellung in CHF, EUR und USD abgesichert

Welche Massnahmen setzt Ihr Unternehmen ein, um die Währungsrisiken abzusichern?



*: Rechnungsstellung in EUR oder USD bei Kunden in Ländern mit nicht konvertiblen Währungen

Quelle: www.bfh.ch/exportrisiko_monitor

Abbildung 2: Absicherungsmassnahmen gegen das Währungsrisiko

nen. Es hat sich jedoch gezeigt, dass lediglich 20% der Unternehmen mindestens 80% einer Aufwertung an ausländische Kunden weitergeben können. Auch bei den Unternehmen, die eine Preiserhöhung durchsetzen können, bleibt oft ein Verlust aufgrund der zunehmenden Frankenstärke. Gute Kundenbeziehungen und die Einzigartigkeit der Produkte erlauben es den Unternehmen, die Aufwertung des Schweizer Francs auf die Exportpreise abzuwälzen.

Konjunkturelles Risiko – das am stärksten wachsende Risiko Schweizer Exporteure

Konjunkturelle Risiken sind das Resultat von abnehmendem Wirtschaftswachstum, schrumpfender Wirtschaft oder Inflation in den Exportländern. Momentan stellt vor allem die Situation in den meisten Schwellenländern die Exportwirtschaft vor Herausforderungen. Während viele Schwellenländer in den Nullerjahren bis zur Finanzkrise von 2008 ausserordentlich hohe Wachstumsraten aufwiesen und deshalb ihre Importe erhöhten, hat sich die Situation in den Zehnerjahren geändert. Das Wachstum nimmt in drei der grossen Schwellenländern – Brasilien, Russland und China – ab. Die für Schweizer Exporteure wichtigen Wachstumsimpulse aus diesen Ländern haben aufgrund dessen abgenommen. Die Unternehmen erwarten ein Exportwachstum im Jahr 2016 vor allem in den klassischen Industrieländern wie den USA und in Japan. Schweizer Exportunternehmen bewerten die Risikosituation in Russland, Brasilien und der Türkei als besonders kritisch. Das wichtigste Instrument gegen das konjunkturelle Risiko ist die Innovation und die Einführung neuer Produkte. Die Diversifikation der Absatzmärkte und die Anpassung der Ressourcen in risikoreichen Ländern sind weitere wichtige Absicherungsmaßnahmen.

Ungewisse Zukunft der bilateralen Verträge?

66% der befragten Schweizer Exportunternehmen gehen von einem erhöhten Risiko für ihre Exportgeschäfte aus, weil die bilateralen Verträge gefährdet sind (Abbildung 3). 63% der Unternehmen geben zudem an, dass aus ihrer Sicht Initiativen wie die Masseneinwanderungsinitiative die bilateralen Verträge gefährden. Allerdings bereiten sich lediglich 6% der exportierenden Firmen auf eine allfällige neue Situation ohne bilaterale Verträge vor. Der EU-Raum ist mit 45% der Exporte noch immer mit Abstand der grösste Exportmarkt für Schweizer Unternehmen. Die wenigen Exportfirmen, die sich vorbereiten, versuchen, mit Diversifikation, Förderung von Vertrauen in der Kundenbindung sowie mit innovativen und qualitativ hochwertigen Produkten eine optimale Ausgangsposition zu ergattern. Einige Firmen geben auch an, ihre Produktion oder gar das ganze Unternehmen ins Ausland zu verlagern sowie Waren vermehrt in der Schweiz anstatt im Ausland verkaufen zu wollen. Die tiefe «Ja»- und hohe «Weiss nicht»-Quote bei dieser Vorbereitungsfrage weist auf eine grosse Unsicherheit bei den exportorientierten Unternehmen hin. Unternehmen sollten sich dringend

Gedanken machen, wie sie ihre Absatzmärkte diversifizieren können; zum Beispiel häufiger auch in Nicht-EU-Länder exportieren, um so das Klumpenrisiko im «EU-Raum» zu vermindern.

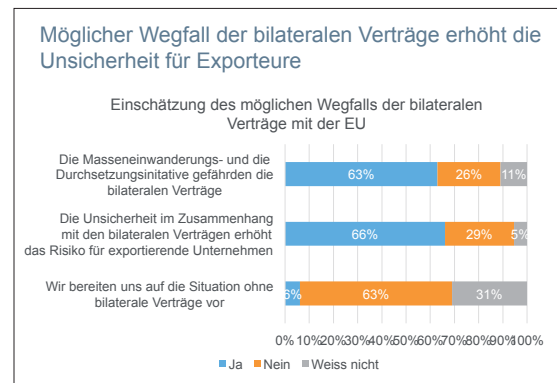


Abbildung 3: Erhöhte Risiken aufgrund eines möglichen Wegfalls der bilateralen Verträge

Die Umfrage 2016 hat bestätigt, 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. Die Einschätzung der Risikolage in den Ländern zeigt auf, dass die Risiken vor allem in den noch vor wenigen Jahren aufgestrebten Volkswirtschaften wie Russland, Brasilien und der Türkei steigen. Sehr interessant wird es sein, in der nächsten Umfrage zu ermitteln, wie sich die Risiken und der Einsatz der Absicherungsmaßnahmen angesichts der aktuellen politischen- und wirtschaftlichen Situation entwickeln werden.

Kontakt:

– paul.ammann@bfh.ch

Infos:

– www.ti.bfh.ch/exportrisiko_monitor

– www.ti.bfh.ch/emba-im

– www.ti.bfh.ch/cas-ibd

Weiterbildung

- Executive MBA in International Management
- CAS International Business Development & Sourcing