

International Trade Risk Management

Neue Exportmärkte sicher und nachhaltig erschließen – 3 Schritte zum Erfolg!

Von Christoph Buchmann

CM LIVE
DOWNLOAD

Über CMLive können Sie alle in diesem Artikel genannten Links direkt aufrufen.

Globale Märkte und geopolitische Machtverhältnisse ändern sich aktuell so stark wie noch nie zuvor. Die Covid-19 Pandemie hat diese Entwicklung noch einmal drastisch beschleunigt. Insbesondere die asiatischen Märkte werden dabei allein aufgrund der Weltbevölkerungsentwicklung immer wichtiger. Um weiterhin gute Geschäfte machen zu können und den komparativen Vorteil zu erhalten, ist es in vielen Branchen erforderlich, neue Märkte und neue Marktteilnehmer zu gewinnen. Dies geht allerdings einher mit gewissen Risiken. Daher sind folgende drei Schritte wichtig, um neue Exportmärkte sicher und nachhaltig zu erschließen:

Schritt 1: Marktanalyse

Hierzu eignet sich die sog. PESTEL-Analyse. Dabei werden die politischen(P), wirtschaftlichen(E), sozialen(S), technologischen(T), ökologischen(E) und rechtlichen(L) Einflussfaktoren im jeweiligen Exportland analysiert und bewertet.

Die nachfolgenden Links helfen, um die notwendigen Informationen über die Exportländer für die Marktanalyse zu erhalten:

- 1.) GTAI Germany Trade & Invest: <https://www.gtai.de/gtai-de/trade>
- 2.) IXPOS Das Außenwirtschaftsportal: <https://www.ixpos.de/IXPOS18/Navigation/DE/home.html>
- 3.) AGA Ausfuhrgeschäftsabsicherung: <https://www.agaportal.de/schnellzugriff/laenderinfo>
- 4.) AHK Außenhandelskammern: <https://www.ahk.de/wir-unterstuetzen/markteinstieg>
- 5.) Banken:
 - a) KfW IPEX: <https://www.kfw-ipex-bank.de/Internationale-Finanzierung/KfW-IPEX-Bank/Über-die-KfW-IPEX-Bank/Analysen-und-Meinungen/Marktanalyse/>
 - b) S CountryDesk: <https://www.countrydesk.de/laender/laenderuebersicht.html>
- 6.) Kreditversicherer:
 - a) Euler Hermes: <https://www.eulerhermes.de/wissen/handelsrisiken.html> und <https://tradematch.eulerhermes.com/trade-match?view=World&report=World>
 - b) Atradius: <https://atradius.de/publikationssuche/>
 - c) Coface: <https://www.coface.de/Wirtschaftsanalysen>
 - d) CREDENDO: <https://www.credendo.com/de/country-risk>



**Christoph
Buchmann**
LL.B., CITF®, CTFC®

ist Prokurist & Mitglied der
Geschäftsleitung SÜDVERS
Kreditversicherungsmakler
GmbH.
christoph.buchmann@
suedvers.de

7.) Wirtschaftsauskunfteien:

- a) D&B Bisnode: <https://www.bisnode.de/wissen/country-risk-berichte/>
- b) CountryRisk: <https://countryrisk.io/services/country-risk-indices/>
- c) BUREAU VAN DIJK:
<https://www.bvdinfo.com/de-de/losungen-fur-ihre-funktion/business-development-und-strategie>

8.) Rating & Analyse-Agenturen:

- a) Oxford Economics: <https://www.oxfordeconomics.com/country-economic-forecasts>
- b) Creditreform Rating: <https://www.countryrisk.de/>
- c) SCOPE Rating: <https://www.scoperatings.com/#!study/list>
- d) FERİ: <https://www.feri.de/investment-research/economics>
- e) S&P Global: [https://www.marketplace.spglobal.com/en/datasets/global-macroeconomic-\(13\)](https://www.marketplace.spglobal.com/en/datasets/global-macroeconomic-(13))
- f) Moody's Analytics: <https://www.moodyanalytics.com/solutions-overview/economic/economic-research>
- g) Fitch Solutions: <https://www.fitchsolutions.com/products/country-risk-and-industry-research>

9.) Internet & Medien:

- a) Der ExportManager: <https://www.exportmanager-online.de/>
- b) GTR Global Trade Review: <https://www.gtreview.com/>

10.) persönliches Netzwerk: ...

Schritt 2: Risikoanalyse

1.) Sprache

Ist in der lokalen Geschäftspraxis Englisch der Standard oder eher die lokale Sprache?

Im nachfolgenden Link finden Sie eine globale Übersicht aller Amtssprachen und gesprochener Sprachen weltweit:

<https://www.laenderdaten.info/sprachen/index.php>

2.) Kultur & Religion

Welche kulturellen und religiösen Besonderheiten sind zu beachten? In den nachfolgenden Informationsquellen finden Sie von GAPMINDER einen Vergleich der jeweiligen globalen Einkommen und weiterer Faktoren sowie von ERIN MEYER die sogenannte „Culture Map“: www.dollarstreet.org

<https://www.erinmeyer.com/tools/culture-map-premium/>

3.) Recht & Compliance

- a. Welches Rechtssystem gilt?
- b. Sind internationale Verträge gemäß UN-Kaufrecht darstellbar?
- c. Welche Produktstandards gelten?
- d. Wie ausgeprägt ist der Patentrechtsschutz?
- e. Sind die Exportgüter ausfuhrgenehmigungspflichtig?
- f. Welche Zollbestimmungen gelten?
- g. Bestehen Ländersanktionen/-Embargos?
- h. Sind potentielle Neukunden sanktioniert oder handelt es sich um politisch exponierte Personen und wer ist der wirtschaftlich Berechtigte?

In den nachfolgenden Links finden Sie vom Zoll Informationen zur Exportabfertigung und zur Vermeidung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung sowie vom BAFA Informationen zur Ausfuhrkontrolle :

https://www.zoll.de/DE/Unternehmen/Warenverkehr/warenverkehr_node.html

https://www.bafa.de/DE/Aussenwirtschaft/Ausfuhrkontrolle/ausfuhrkontrolle_node.html

https://www.zoll.de/DE/FIU/Fachliche-Informationen/fachliche-informationen_node.html

4.) Transportrisiken

Zur Regelung des Gefahren- und Kostenübergangs beim internationalen Transport haben sich die INCOTERMS 2020 der internationalen Handelskammer (ICC) etabliert. Im nachfolgenden Link finden Sie von der Internationalen Handelskammer ICC Informationen zu den neuen INCOTERMS 2020: <https://www.incoterms2020.de/>

5.) Zins- & Wechselkursrisiken

- a. Welche Währung ist vorherrschend?

- b. Wie entwickelt sich bei langfristigen Verträgen das Zinsänderungsrisiko?
- c. Wie soll mit Zins- & Währungsrisiken umgegangen werden?
- d. Können Hedging-Produkte wie Devisentermingeschäfte, Optionen, Swaps, Caps, etc. genutzt werden?
- e. Können offene Posten mittels Matching/Netting kompensiert werden?

Über den nachfolgenden Newsletter erhalten Sie von Western Union Business Solutions monatliche Devisenprognosen:

<https://business.westernunion.com/de-de/Newsletter-abonnieren>

6.) Fabrikations- und Kreditrisiko (wirtschaftlich und politisch) & Exportfinanzierung

- a. Welche wirtschaftlichen und politischen Fabrikations- und Kreditrisiken gibt es?

In der nachfolgenden Informationsquelle finden Sie von der OECD die offiziellen Länderrisikoklassifizierungen für die staatlichen Export Credit Agencies:

<https://www.agaportal.de/exportkreditgarantien/praxis/laenderklassifizierungen>

- b. Welche der nachfolgenden Zahlungs- und Exportfinanzierungsmodalitäten sind gängig, passend und durchsetzbar?

- ▶ Vorkasse (cash in advance)
- ▶ unwiderruflich, bestätigtes Akkreditiv (ICLC)
- ▶ Stand-By Akkreditiv (SBLC)
- ▶ Bank Payment Obligation (BPO)
- ▶ offenes Zahlungsziel mit Kreditversicherungslimit – privat oder staatlich (ECA) – (trade credit insurance)
- ▶ Forderungsverkauf (factoring/invoice discounting/forfaiting/ABS/ABL)
- ▶ Warenlieferungsbürgschaft/Garantie (surety bonds/guarantees)
- ▶ Leasing oder Mietkauf (leasing/hire purchase)
- ▶ Wechsel (bill of exchange/promissory note)
- ▶ Dokumenteninkasso (d/p(cad), d/a)
- ▶ Offenes Zahlungsziel (open account)
- ▶ Tausch-/Kompensations- oder Gegengeschäft (barter/counter-trade/buyback)
- ▶ Projektbeteiligung/Public Private Partnership (PPP)

- c. Welche Working Capital Auswirkungen haben ggf. lange Transportwege?

- d. Sofern in den Exportmärkten eigene Gesellschaften oder Beteiligungen vor Ort gegründet oder ausgebaut werden sollen, können diese über eine staatliche oder private Investitionsabsicherung gegen politische Risiken abgesichert werden.

Im nachfolgenden Link finden Sie Informationen zur deutschen staatlichen Garantieabsicherung von Auslandsinvestitionen:

<https://www.investitions Garantien.de/>

Schritt 3: Umsetzung

1.) Direktvertrieb

Volle Kontrolle, höhere Profite und enge direkte Kundenbeziehung, aber aufwendig und volles Risiko.

Exporteur ===> Endkunde

2.) Agent oder Großhändler vor Ort

Weniger Kontrolle, geringere Profite, keine direkte Kundenbeziehung, aber komfortabel und reduziertes Risiko.

Exporteur ===> Agent/Großhändler ===> Endkunde

3.) Joint Venture oder eigene Gesellschaft vor Ort

Volle bzw. beim Joint Venture anteilige Kontrolle, höhere bzw. anteilige Profite, volle bzw. anteilige Kundenbeziehung, hoher Kosten & Kapitalaufwand.

eigene Gesellschaft vor Ort/Joint Venture ===> Endkunde

4.) Licensing oder Franchising-Partner vor Ort

Weniger Kontrolle, geringere Profite, keine direkte Kundenbeziehung, aber komfortabel und reduziertes Risiko.

Licensing/Franchising-Partner ===> Endkunde

Fazit

Unabhängig davon, für welche neuen Exportmärkte und welche Umsetzungsvariante man sich entscheidet, gilt wie in der Geldanlage auch, dass hohe Chancen in der Regel auch mit hohen Risiken einhergehen. Unternehmer wären aber keine Unternehmer, wenn sie keine Risiken eingehen würden. Deshalb sollen diese 3 Schritte Unternehmern dabei helfen, kalkulierbare Risiken einzugehen, um auch in Krisenzeiten global wirtschaftlich erfolgreich zu sein. ■