



Berner Fachhochschule  
Haute école spécialisée bernoise  
Bern University of Applied Sciences



**EULER HERMES**  
Our knowledge serving your success



# Exportrisiko-Monitor 2016

Umfrage bei Schweizer Unternehmen zu Risiken und  
Absicherungsmassnahmen im Exportgeschäft

Dr. Paul Ammann  
Bern, April 2016

**Berner Fachhochschule**  
Weiterbildung

[www.ti.bfh.ch/exportrisiko\\_monitor](http://www.ti.bfh.ch/exportrisiko_monitor)

**Euler Hermes Schweiz**

[www.eulerhermes.ch](http://www.eulerhermes.ch)

## 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	12
8	Risiken im Exportgeschäft	14
9	Absicherungen der Risiken im Exportgeschäft	18
	9.1 Währungsrisiken absichern	22
	9.2 Konjunkturelle Risiken absichern	25
	9.3 Delkredere-/Kreditrisiken absichern	27
	9.4 Politische Risiken absichern	30
	9.5 Risiken der fehlenden Rechtssicherheit absichern	32
	9.6 Interkulturelle Risiken absichern	34
	9.7 Sicherheitsrisiken absichern	36
10	Einsatz der Absicherungsmassnahmen Vorauszahlung/Anzahlung sowie Preiserhöhungen im Ausland bei steigendem Frankenkurs	38
	10.1 Vorauszahlung/Anzahlung	38
	10.2 Preiserhöhungen bei Aufwertung des Schweizer Frankens	40
11	Gründe für die Änderung des Risikoverhaltens	42
12	Einschätzung der Durchsetzungsinitiative	43
13	Einsatz von Informationsquellen und -kanälen	44
14	Schlussbemerkung	46
15	Abbildungsverzeichnis	47
16	Tabellenverzeichnis	48
17	Glossar	49
18	Literaturverzeichnis	50
19	Anhang	51
	19.1 Änderungen im Vergleich zur Umfrage 2015	51

## 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-Kunden mit Finanzdienstleistungen im Liquiditäts- und Forderungsmanagement. Über das unternehmenseigene Monitoring-System analysiert Euler Hermes täglich die Insolvenzentwicklung kleiner, mittlerer und multinationaler Unternehmen. Diese sind in Märkten tätig, auf die 92% des globalen BIP entfallen.

Das Unternehmen mit Sitz in Paris ist in mehr als 50 Ländern vertreten und beschäftigt über 6000 Mitarbeitende. 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. 2015 wies das Unternehmen einen konsolidierten Umsatz von 2,6 Milliarden Euro aus und versicherte weltweit Geschäftstransaktionen im Wert von 890 Milliarden Euro.

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](http://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. Die hohe Qualität soll sicherstellen, dass der Wirtschaft qualifizierte und innovative Fachkräfte und Dienstleistungen zur Verfügung stehen. Die internationale Ausrichtung eröffnet Studierenden und Dozierenden beste Chancen in der globalisierten Bildungs- und Wirtschaftswelt. Und schliesslich soll ein interdisziplinäres Denken und Handeln den hohen Erwartungen an die heterogenen Teams in Industrie und Wissenschaft gerecht 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](http://www.ti.bfh.ch/emba-im)



Stefan Ruf  
CEO  
Euler Hermes Schweiz



Dr. Arno Schmidhauser  
Leiter Weiterbildung TI  
Berner Fachhochschule

## 2 Vorwort

Am 15. Januar 2015 hob die Schweizerische Nationalbank den Euro-Mindestkurs auf. Der Franken verteuerte sich um fast 20 Prozent. Das hat viele Exportunternehmen vor grosse Herausforderungen gestellt.

Um herauszufinden, wie Schweizer Unternehmen mit dieser Entwicklung und mit den weiteren Risiken im Exportgeschäft umgehen, führten die Berner Fachhochschule und Euler Hermes im Januar 2016 zum zweiten Mal eine Umfrage durch, mit der sie das Risikomanagement der Exportindustrie untersuchten.

Vier Fragen standen dabei im Zentrum: Von welchen Risiken sind die exportierenden Unternehmen vor allem betroffen? Welche Absicherungsmassnahmen setzen sie ein? Wie schätzen sie die Entwicklung der Risiken ein? Wie haben sich die Risiken und der Einsatz der Absicherungsmassnahmen im letzten Jahr geändert?

Ziel dieser jährlichen Studie ist es, 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.

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 Leserinnen und Leser.



Dr. Paul Ammann  
Leiter Executive MBA in International  
Management  
Berner Fachhochschule  
[Paul.Ammann@bfh.ch](mailto:Paul.Ammann@bfh.ch)



Annalisa Job  
Senior Marketing & Communications  
Manager  
Euler Hermes Schweiz  
[Annalisa.Job@eulerhermes.com](mailto:Annalisa.Job@eulerhermes.com)

### 3 Executive Summary

Schweizer Unternehmen sind auch 2016 stark von Risiken im Export betroffen. 96% (2015: 87%) der 312 befragten Unternehmen waren stark oder mittelmässig vom **Währungsrisiko** betroffen. Die **konjunkturellen Risiken** und die **Delkredere-/Kreditrisiken** blieben die zweit- und drittichtigsten Risiken mit 83% (88%) bzw. 57% (55%) Nennungen bei stark und mittelmässig betroffenen Schweizer Exportunternehmen.

In den nächsten 12 Monaten erwarten die Unternehmen vor allem eine Zunahme bei den **politischen und konjunkturellen** Risiken. Beim Währungsrisiko erwarten nur noch 22% eine verschärfte Risikolage in den nächsten 12 Monaten gegenüber 69% in der Umfrage 2015.

Der im letzten Jahr vorausgesagte Exportrückgang in die Länder der Eurozone ist eingetroffen. Die Unternehmen sehen für das Jahr 2016 eine **stabile bis leicht wachsende** Entwicklung des **Exportes in die Eurozone** voraus. Wie im letzten Jahr wird ein Exportwachstum vor allem in die USA, nach Grossbritannien, Indien und in die Golfregion erwartet.

Schweizer Exportunternehmen bewerten weiterhin die **Risikosituation** in Russland und Brasilien als kritisch, dazu gekommen sind die Türkei und die Golfstaaten.

Auf das **Währungsrisiko** reagieren die Unternehmen mit Einkauf im Ausland (53%, 2015: 52%), Kostensenkungen in der Schweiz (49%, gleich hoch wie in der Umfrage 2015) sowie Rechnungsstellung in Franken (39%, 2015: 32%), Euro oder Dollar in Ländern mit nicht konvertiblen Währungen. Beim zukünftigen Einsatz der Absicherungsmassnahmen fällt auf, dass die Verlagerung ins Ausland mit 58% und der Einkauf im Ausland mit 50% der Nennungen sehr stark gewichtet werden.

Das wichtigste Instrument gegen das **konjunkturelle** Risiko ist die neu in die Umfrage aufgenommene Absicherungsmassnahme der Innovation (69%). Die Diversifikation der Absatzmärkte ist mit 58% Nennungen (48% im 2015) an zweiter Stelle, die Anpassung der Ressourcen in risikoreichen Ländern mit 19% (26% im 2015) an dritter Stelle. Diese drei Massnahmen führen in gleicher Reihenfolge die Liste bei der Intensität und bei der Einschätzung des zukünftigen Einsatzes an.

Wie letztes Jahr ist das wichtigste Instrument der Unternehmen gegen das **Delkredere-/Kreditrisiko** die Vorauszahlung/Anzahlung (78%, 2015: 68%). 13% (12%) der Unternehmen geben an, eine Kreditversicherung einzusetzen. Es fällt jedoch auf, dass 58% der Unternehmen, die eine Kreditversicherung abgeschlossen hatten, diese oft einsetzen (58%). Ein ähnliches Verhältnis gilt für das Instrument der Garantie. Die Frage stellt sich, ob die Schweizer Unternehmen genügend über diese Instrumente informiert sind – die zwar durch relativ wenige Firmen, aber durch diese sehr intensiv eingesetzt werden.

**Fehlende Rechtssicherheit** wird durch Einhalten von Antikorruptionsgesetzen in Exportländern, durch das Erschweren der Kopierbarkeit der eigenen Produkte sowie durch interne Regeln und Patente abgedeckt. **Interkulturelle Risiken** werden durch intensive Kontakte mit dem ausländischen Vertriebspartner und durch die Berücksichtigung interkultureller Erfahrungen bei der Rekrutierung von neuen Mitarbeitenden in der Schweiz und von neuen Vertriebspartnern im Ausland minimiert.

Die Absicherungsmassnahme der **Vorauszahlung/Anzahlung** ist das am häufigsten eingesetzte Instrument bei drei Risikogruppen: Delkredere-/Kreditrisiken, politische Risiken und Sicherheitsrisiken. Dieses Instrument wurde deshalb weiter untersucht. Es hat sich aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage gezeigt, dass die Unternehmen, die dieses Instrument einsetzen, im Durchschnitt erstaunliche 65% des Verkaufspreises vor der Lieferung verrechnen können. Der wichtigste Grund dafür, dass eine Vorauszahlung/Anzahlung gefordert werden kann, ist die Gewöhnung der Kunden (88% der Unternehmen antworten mit Ja). Weitere Gründe sind die Einzigartigkeit der Produkte (54%) und Mitbewerber, die auch eine Vorauszahlung verlangen (51%).

26% (2015: 24%) der Unternehmen geben an, die Aufwertung des Schweizer Frankens durch **Preiserhöhungen bei Kunden im Ausland** weitergeben zu können. Das ist ein erfreulicher Wert. Diese Tatsache wurde durch eine Zusatzfrage weiter untersucht. Es hat sich gezeigt, dass lediglich 20% über 80% der Aufwertung an ausländische Kunden weitergeben können, d. h. auch bei den meisten Unternehmen, die eine Preiserhöhung durchsetzen können, bleibt ein Verlust bei einer Aufwertung des Frankens.

Die sechs am **häufigsten eingesetzten Absicherungsmassnahmen** sind: 1.Vorauszahlung / Anzahlung (78% der Unternehmen gaben an, diese Absicherungsmassnahmen einzusetzen (2015: 68%), 2.Neue Produkte / Innovationen (66%\*), 3.Engen Kontakt zu Vertriebspartnern im Ausland aufbauen (65%\*), 4.Präsenz in den wichtigsten Exportmärkten (Diversifikation) aufbauen (55%, 2015: 48%), 5.Einkauf im Ausland bei Aufwertung des Frankens (53%, 2015: 52%), 6.Kostensenkungen in der Schweiz bei Aufwertung des Frankens (49% in den Umfragen 2016 und 2015).

**Vertriebspartner** und **interne Quellen** wurden auch dieses Jahr als wichtigste Informationsquellen angegeben. Der Einsatz der neuen Informationskanäle **mobile Apps** und **Social Media** bleibt marginal.

\* „Neue Produkte/Innovationen“ sowie „Engen Kontakt zu Vertriebspartnern im Ausland aufbauen“ 2016 neu in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015

## 4 Einleitung

Die Studie beruht auf den für die letztjährige Untersuchung definierten sieben Risikogruppen. Es sind dies die konjunkturellen Risiken, Währungs-, Delkreder- und Sicherheitsrisiken, fehlende Rechtssicherheit, interkulturelle und politische Risiken (Abb. 1 und Tabelle 1). Die Unternehmen wurden zu ihrer Betroffenheit, ihrer Einschätzung der Entwicklung der Risiken sowie zu den Absicherungsmaßnahmen befragt, die sie einsetzen. Zudem machten sie Angaben über ihr Informationsverhalten, d. h. über ihre eingesetzten Informationsquellen und -kanäle. Nicht zuletzt interessierten die Gründe, die sie dazu bewegen, ihr Risikomanagement zu ändern.

Der Fragebogen wurde aufgrund der gemachten Erfahrungen aus der Umfrage 2015 verbessert. Die vorgenommenen Änderungen sind im Anhang 19.1, dokumentiert.

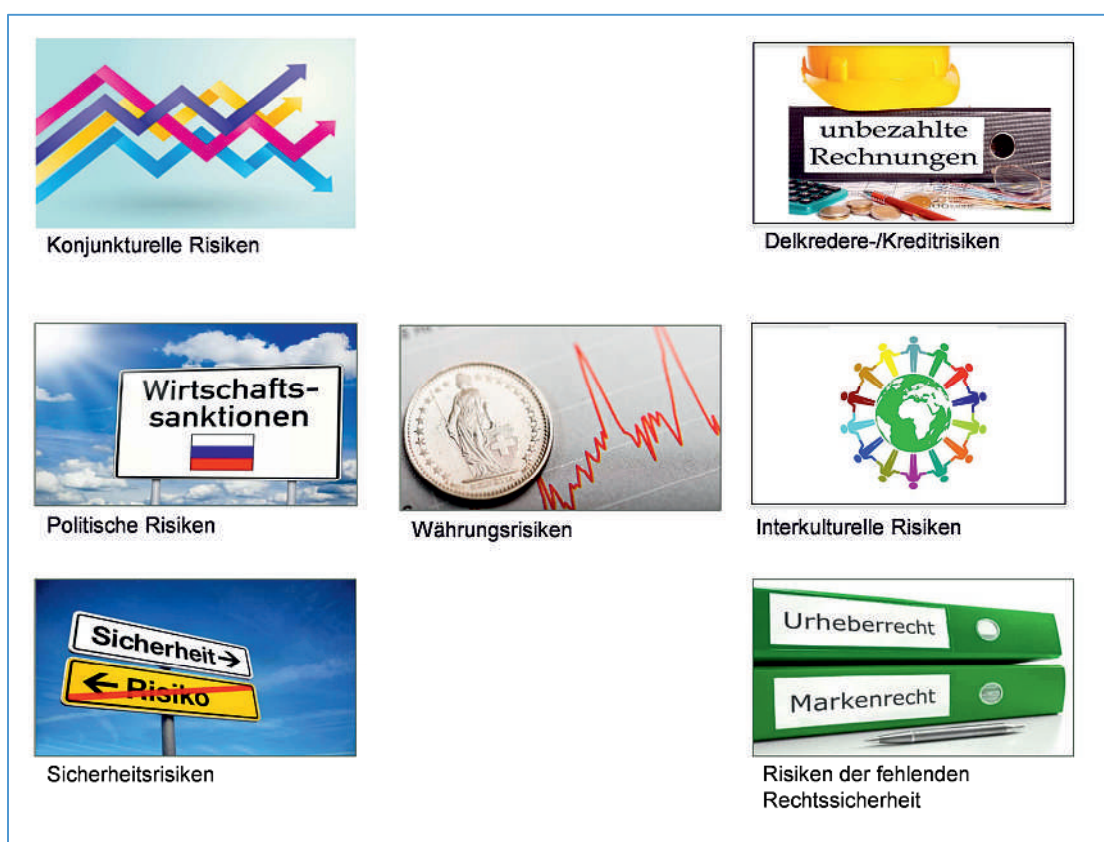


Abb. 1 Übersicht der sieben untersuchten Risikogruppen (Definitionen in Tabelle 1)

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 schwer durchzusetzen sind, Korruption ein Thema ist, Partner Know-how unrechtmässig einsetzen und illegale Produktkopien vorkommen.
Interkulturelle Risiken	resultieren aus Verständnisproblemen aufgrund unterschiedlicher Sprache, Mentalität, Kultur, Sitten und Gebräuche sowie anderer geschäftlicher Gewohnheiten in Exportländern.
Konjunkturelle Risiken	ergeben sich durch abnehmendes Wirtschaftswachstum, schrumpfende Wirtschaft oder Inflation in Exportländern und können zu einem Exportrückgang führen.
Politische Risiken	entstehen aufgrund staatlicher Massnahmen wie Sanktionen, Enteignungen, Beschlagnahmungen, Transfer- und Konvertierungsrisiko, geänderten Regulatorien (Zollvorschriften) und 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

Die Definition der Risikogruppen erfolgte aufgrund von explorativen Gesprächen, folgender Literatur: Brühwiler 2011, S. 26 ff, Brugger/Tenger 2007 S. 25, Ammann et al. 2012 S. 169, Buchert et al 2011, S. 851, Lehmann et al 2013) und der im Exportrisiko-Monitor 2015 aufgeführten Studien (Ammann 2015, S. 37).



## 5 Statistische Angaben zur Studie

Die Online-Umfrage wurde Anfang 2016 durchgeführt. Am 12. Januar versandte AZ Direct eine E-Mail an 11 000 Empfänger. Am 22. Januar wurde die E-Mail nochmals an diejenigen geschickt, welche die erste Mail nicht geöffnet hatten. Der Link für die Online-Umfrage wurde an herstellende Unternehmen versandt (Wirtschaftsabteilungen 11 bis 32 der NOGA<sup>1</sup> 2008 sowie international tätige Grosshandelsunternehmen). Weitere Versände gab es über: Newsletter Euler Hermes, Website und Newsletter BFH, E-Mail an Ehemalige der BFH, Link auf Website [www.swissexport.ch](http://www.swissexport.ch), Newsletter Alumni Vereinigung BFH. Ab Mitte Februar kontaktierte AP Dialog weitere Unternehmen telefonisch.

Die Umfrage wurde von 1005 Personen gestartet und von 309 Personen abgeschlossen. 256 Teilnehmende gaben ihre E-Mail-Adresse für den Wettbewerb und den Versand der Resultate an.

Bei einem Konfidenzintervall von 95% kann bei 309 abgeschlossenen Umfragen mit einem Stichprobenfehler von ca. +/- 7% 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 +/- 7% akzeptabel. Zum Vergleich: Vor Schweizer Volksabstimmungen werden 1000 Personen befragt, und es wird mit einem Stichprobenfehler von ca. +/- 3% gerechnet.

Im Gegensatz zur Firmenzählung des Bundesamtes für Statistik der entsprechenden NOGA-Gruppen und den Adressen des Adressbrokers AZ Direct zeigt die Stichprobe der Umfragen 2015 und 2016 einen höheren Anteil grösserer Unternehmen. Das ist als positives Resultat zu werten, weil tendenziell grössere Unternehmen eine höhere Exportquote als kleinere Unternehmen haben und sich daher auch eher mit Exportrisiken und deren Absicherung befassen müssen.

Da es schwierig ist, die identische Schichtung der jährlichen Stichproben zu garantieren und um den Vergleich mit den Resultaten der Umfrage aus dem Jahr 2015 zu ermöglichen, wurden die Resultate der Umfrage 2016 im Hinblick auf die Grösse der Teilgruppen „Grösse der Mitarbeitenden“ adjustiert (Bättig 2015, S. 54ff). Damit wird vermieden, dass die unterschiedlichen Grössen der Teilgruppen - und damit deren unterschiedliche Gewichtung - den Vergleich der Resultate der Umfrage 2016 mit den Resultaten der Umfrage 2015 verfälschen. Der Unterschied zu den nicht-adjustierten Resultaten macht maximal 2% aus.

Anzahl Mitarbeitende	Firmenzählung des Bundesamtes für Statistik	Adressdatei des Adressbrokers AZ Direct	Stichprobe der Umfrage 2015	Stichprobe der Umfrage 2016
0-9 Mitarbeitende	80%	59%	19%	15%
10-49 Mitarbeitende	15%	29%	34%	26%
50-249 Mitarbeitende	4%	10%	33%	38%
Über 249 Mitarbeitende	1%	2%	15%	21%

Tabelle 2: Grösse der Unternehmen in der Stichprobe 2015 und 2016 – Grundlage für die Adjustierung der Umfrageresultate

<sup>1</sup> NOGA: Nomenclature Générale des Activités économiques ([www.noga.bfs.admin.ch](http://www.noga.bfs.admin.ch))

Die Umfrage bestätigt die hohe Bedeutung des Exports für viele Schweizer Unternehmen. 27% der Unternehmen gaben an, über 90% des Umsatzes im Export zu erwirtschaften.

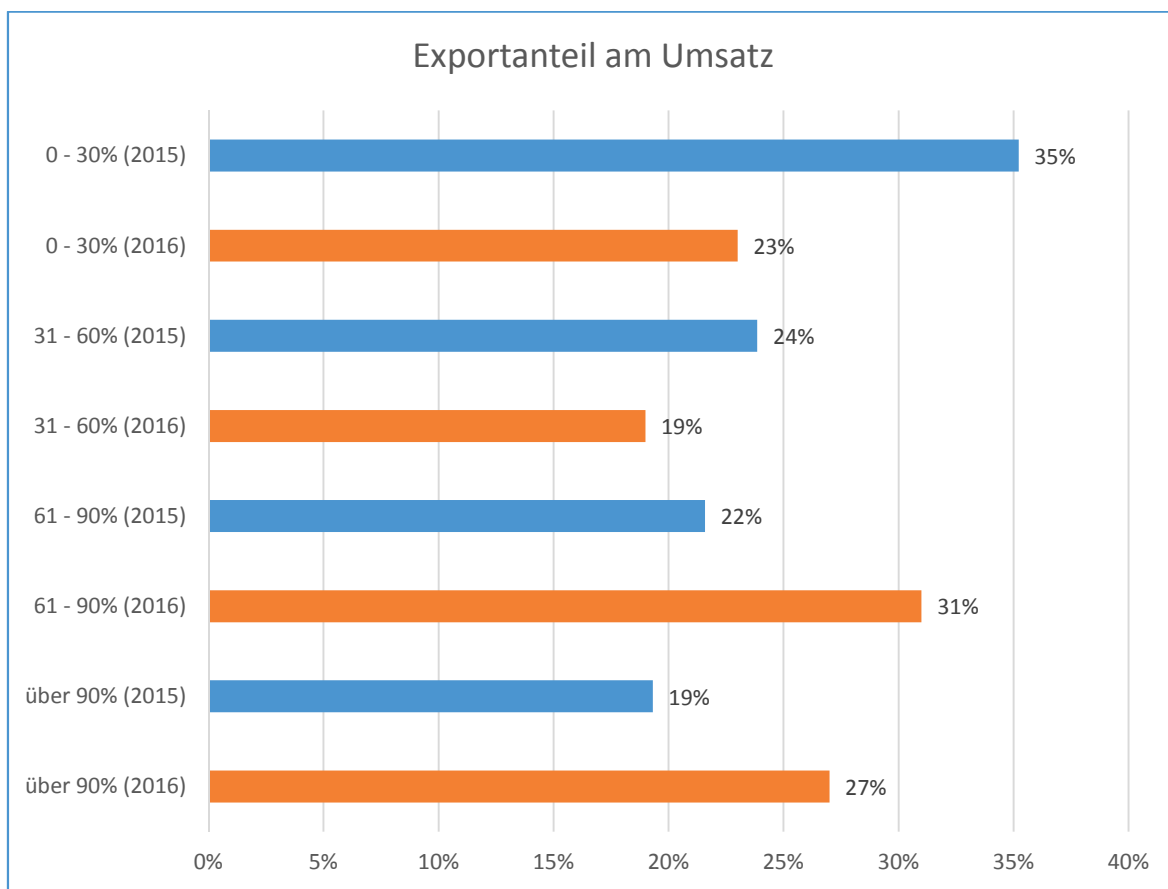
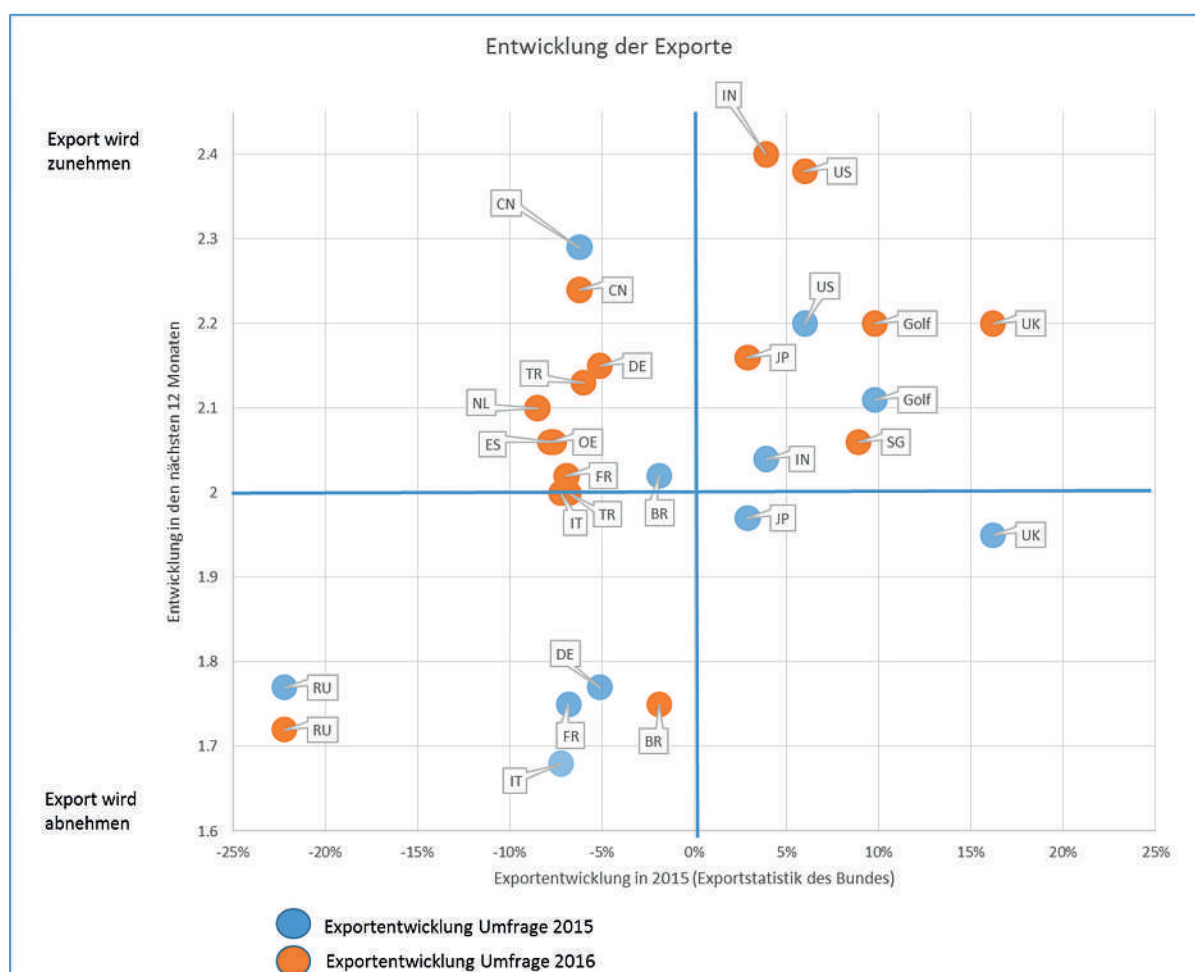


Abb. 2 Anteil des Exports am Umsatz der teilnehmenden Unternehmen – die Resultate der Umfrage 2016 wurden adjustiert auf Basis der Umfrage 2015 (Bättig 2015, S. 54ff)

## 6 Exportländer und Entwicklung der Exporte

Die Unternehmen erwarteten letztes Jahr eine Abnahme der Exporte in die Euroländer. Dieser Rückgang ist eingetreten. Erfreulich ist, dass die Unternehmen nun eine stabile bis leicht positive Entwicklung der Exporte in diese Region und ins übrige Europa erwarten. Nach Indien sowie in die USA und die Golfregion wurde letztes Jahr ein Exportwachstum erwartet. Dieses ist ebenfalls eingetreten. Für die gleichen Länder und zusätzlich für China, Grossbritannien, Japan und Singapur wird nun für 2016 ein Exportwachstum erwartet. Dieses Ergebnis entspricht weitgehend den Ergebnissen der Studie «KMU-Exportperspektiven 1. Quartal 2016» der Credit Suisse, in der vor allem ein Exportwachstum in die USA sowie nach Grossbritannien und China erwartet wird. Die Exporte nach Russland und vor allem nach Brasilien werden viel pessimistischer eingeschätzt als im letzten Jahr.

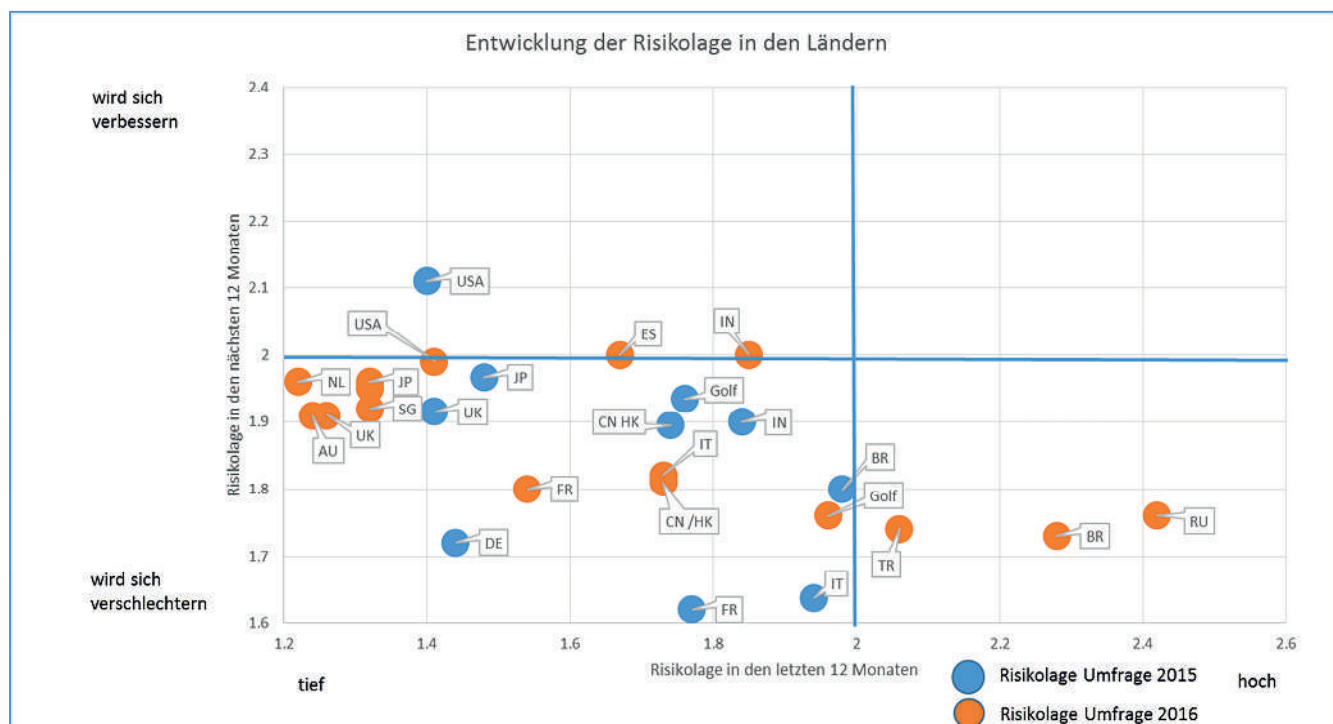


Kodierung für die Mittelwertberechnung: Export wird abnehmen: 1, Export wird gleich bleiben: 2, Export wird zunehmen: 3

Abb. 3 Entwicklung der Exporte (Mittelwerte der Antworten), Quelle Exportentwicklung 2015: [www.aussenhandel.admin.ch](http://www.aussenhandel.admin.ch)

## 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. Die Entwicklung der Risikolage in drei für die Schweiz wichtigen Ländern Deutschland, Frankreich und Italien wird positiver als letztes Jahr eingeschätzt – ein Zeichen dafür, dass die Unternehmen dabei sind den Frankenschock zu verarbeiten. Hohe Risiken mit negativer Tendenz in den nächsten 12 Monaten werden für Brasilien, Russland und für die Türkei prognostiziert. Für die Golfregion wird die Risikolage als eher steigend eingeschätzt.



Kodierung für die Mittelwertberechnung: Risikolage tief/wird sich verschlechtern: 1, Risikolage mittel/wird sich nicht ändern: 2, Risikolage hoch/wird sich verbessern: 3

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

Wie im letzten Jahr ergeben die Resultate der Umfrage ein ähnliches Bild wie die Risikoeinschätzung von Euler Hermes. Die höhere/hohe Risikolage in Brasilien, der Türkei und Russland wird ebenso reflektiert in der Entwicklung der Euler Hermes Risk Map (Abb. 5) wie die tiefe Risikolage in Mittel-Nordeuropa, den USA, Australien und Japan. 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 Faktoren<sup>2</sup>: 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.

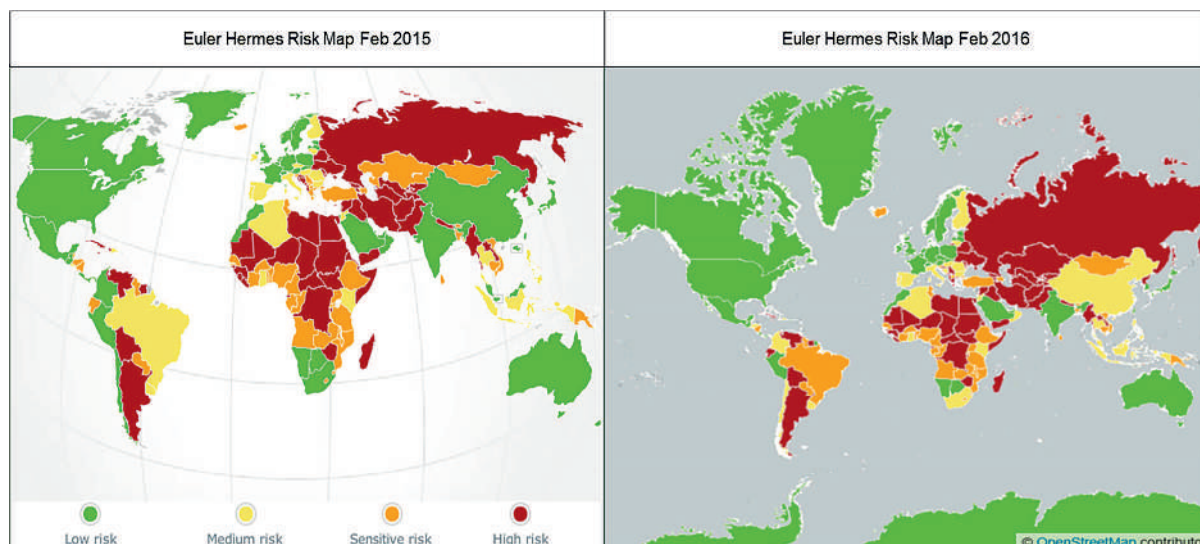


Abb. 5 Euler Hermes Risk Map (Quelle: <http://www.eulerhermes.com/economic-research/Pages/Interactive-country-risk-map.aspx>, abgefragt am 25. Februar 2015 und am 2. Februar 2016)

<sup>2</sup> <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 65% der Unternehmen wegen des starken Schweizer Francs bereits Aufträge im Ausland verloren haben (im Vergleich zu 56% im letzten Jahr). Bei den übrigen Risiken bewegt sich das Ergebnis in einem ähnlichen Bereich wie 2015, wenn der statistische Fehler von ca. 7% miteinbezogen wird.

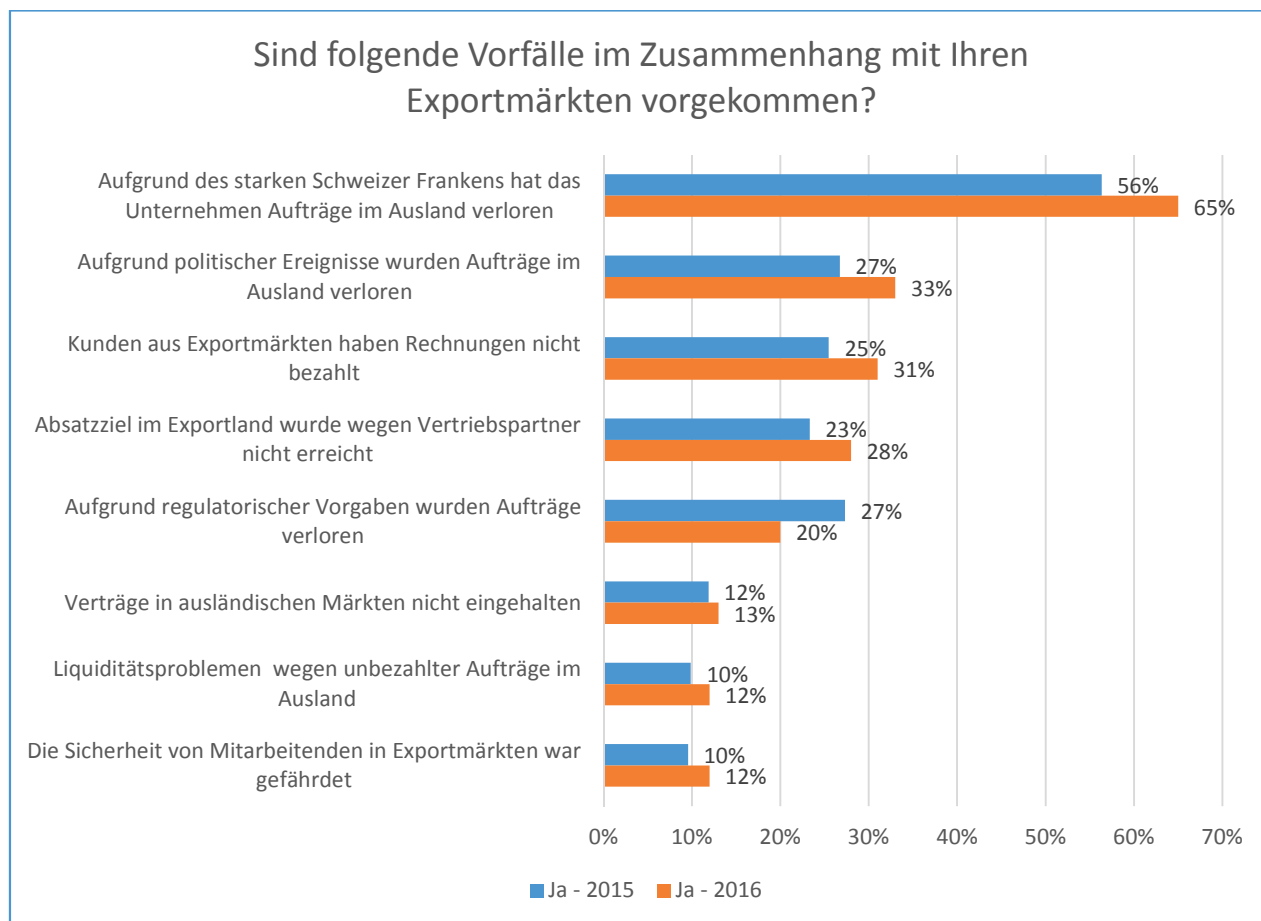


Abb. 6 Konkrete Fälle des Risikoeintritts in Exportmärkten

Um herauszufinden, welche Art der Regulatorien den Export behindern, wurde eine offene Frage zu diesem Thema gestellt. Bei den inländischen regulatorischen Vorgaben wurden vor allem Zollvorschriften und die Exportkontrolle aufgeführt. Bei den ausländischen regulatorischen Vorgaben wurden Punkte im Zusammenhang mit Russland am häufigsten erwähnt (Tabelle 3).

<b>Offene Eingaben bei "Aufgrund regulatorischer Vorgaben wurden Aufträge verloren"</b>	
<b>Inländische regulatorische Vorgaben</b>	<b>Ausländische regulatorische Vorgaben</b>
▶Aufwand Verzollung	<b>Russlandsanktionen</b>
▶douane suisse	▶Lokale Produktion (RU)
▶Zollvorschriften	▶Sanktionen Russland
▶Zollformalitäten sind zu mühsam für unsere Kundschaft	▶Russia made products preferred
▶Exportkontrollpolitik SECO	▶Sanktionen Russland
▶Exportrestriktionen	▶Zollvorgaben Russland
▶Exportkontrolle	▶Sanktionen Russland, Ukraine, Iran
▶Zollabfertigung (Zeit, Umstände)	▶Embargo Russe
▶Hohe Komplexität	▶Insel Krim
▶Verzollung beim Export / keine Einschränkungen für Mitbewerber aus der EU	▶Iran, Russland
▶nuova legge sullo swiss made	<b>Andere ausländische pain points</b>
	▶USA - FDA Vorgaben für kosmetische Artikel
	▶China Import Probleme
	▶Export in den Iran durch Konzernregelung verboten
	▶Importeinschränkungen, z.B. in Südamerika
	▶China Infant Formula Regulations
	▶Technische Handelshemmnisse
	▶Prüfzeugnisse-/Zertifikate
	▶Fehlende Zertifizierung in einzelnen Ländern
	▶Einfuhrzölle in Südamerika
	▶MOSS EU-Umsatzsteuer-One-Stop-Shop, Mini-One-Stop-Shop (MOSS)
	▶Tax
	▶China Infant Formula Regulations
	▶blocus
	▶Zollabfertigung (Zeit, Umstände)
	▶Korruption (Saudi Arabien)
	▶Änderung der Fördermassnahmen im Bereich der erneuerbaren Energien in DE

Tabelle 3 Regulatorische Herausforderungen der Schweizer Exportunternehmen (offene Angaben)

Bei den Antworten zur Frage, welche der sieben Risikoarten, die in der Studie untersucht wurden (Abb. 7), die Unternehmen am stärksten betreffen, standen an erster Stelle Währungsrisiken und konjunkturelle Risiken. An dritter Stelle (mit den Antworten «stark» und «mittel») wurde das Delkredererisiko genannt. Die Hierarchie der Risiken ist sehr ähnlich wie in der Umfrage 2015.

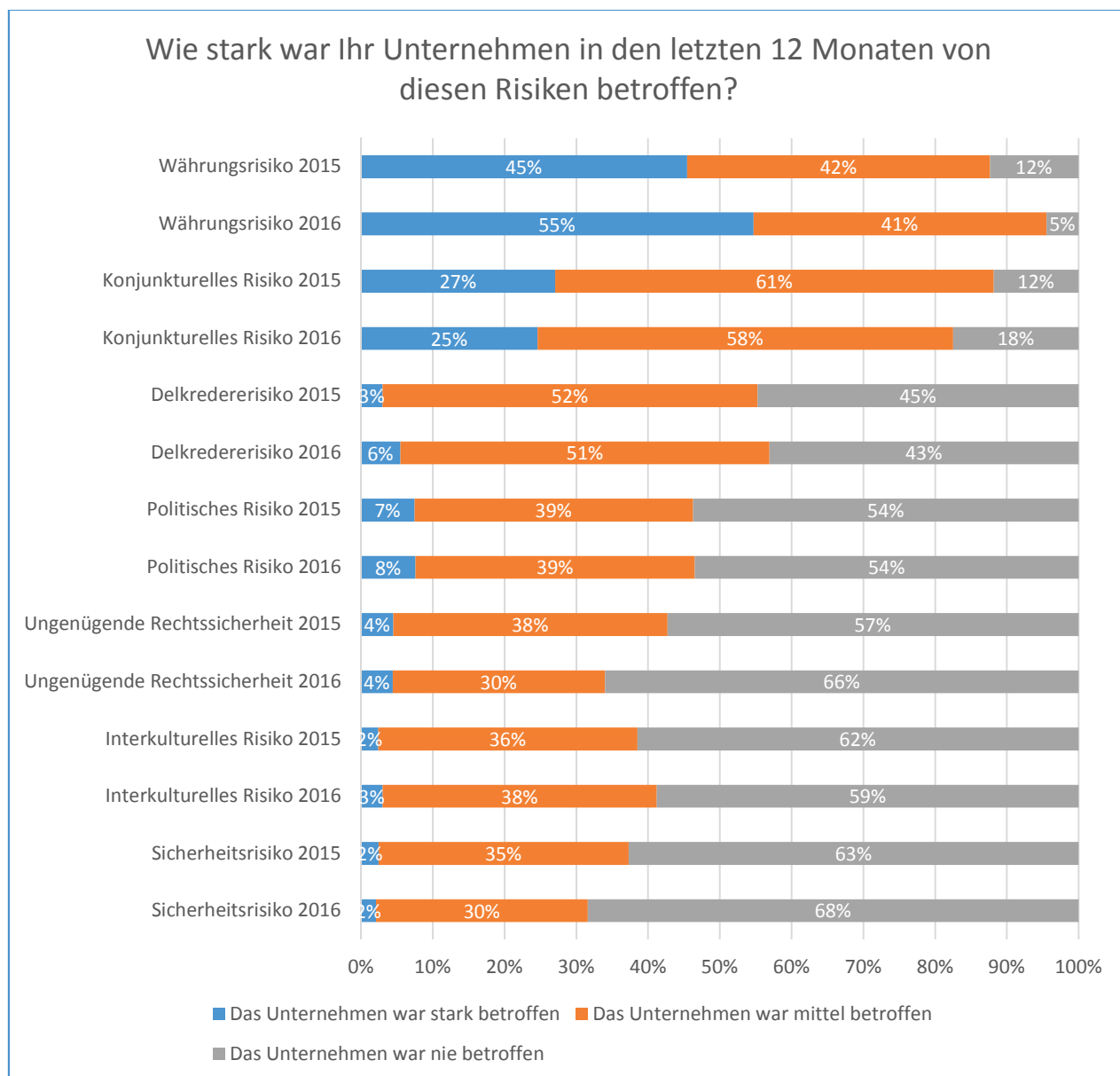


Abb. 7 Betroffenheit der Unternehmen



Bei der Risikoentwicklung wird vor allem für die konjunkturellen und die politischen Risiken eine Erhöhung erwartet. Im letzten Jahr bewerteten die meisten Unternehmen das Währungsrisiko mit «nimmt zu». Dieses Risiko wird nun als eher konstant eingeschätzt, nur noch 22% erwarten eine Verschärfung dieses Risikos gegenüber 69% im letzten Jahr.

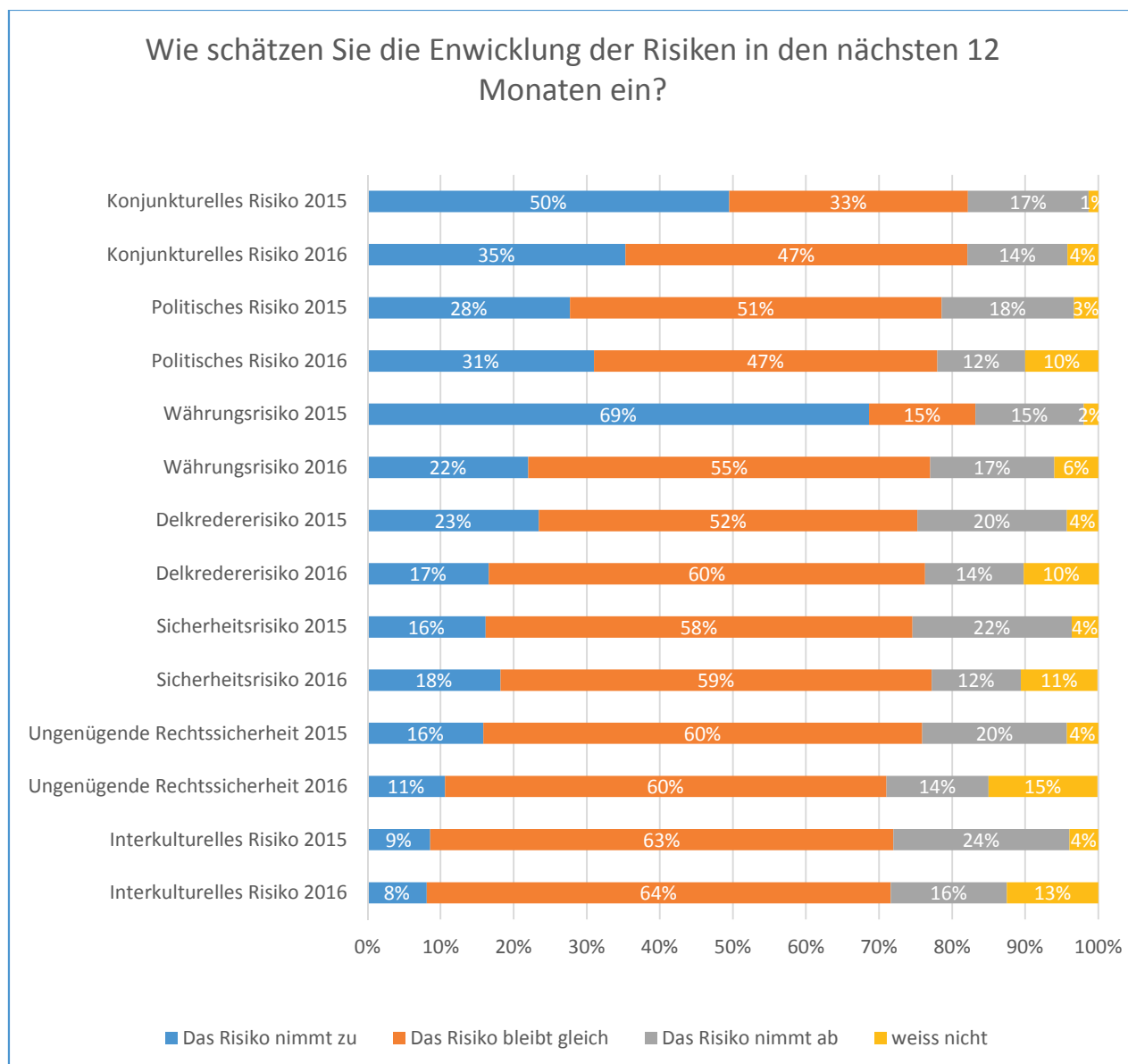


Abb. 8 Einschätzung der Risikoentwicklung

## 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. Erklärungsbedürftige Absicherungsmassnahmen sind in Tabelle 4 dargestellt.

In den nachfolgenden Unterkapiteln werden die Risiken in der Reihenfolge ihrer Bedeutung für die Exportunternehmen behandelt (*siehe* Abb. 7). Für jede Risikogruppe wurden drei Fragen gestellt: Welche Absicherungsmassnahmen werden durch die Unternehmen eingesetzt? Wie oft werden diese eingesetzt? Wie wird der Einsatz der Absicherungsmassnahmen in Zukunft eingeschätzt?

Wie im letzten Jahr ist die Vorauszahlung/Anzahlung die am meisten eingesetzte Absicherungsmassnahme. Bei der Frage nach dem grundsätzlichen Einsatz von Absicherungsmassnahmen ist sie die häufigste Nennung bei drei Risikogruppen: Delkredere-/Kreditrisiken, politische Risiken und Sicherheitsrisiken. Auch bei der Frage nach der Intensität des Einsatzes und der Frage nach dem zukünftigen Einsatz ist sie gut positioniert. Um den Einsatz dieser Absicherungsmassnahme besser zu verstehen, wurden dazu weitere spezifische Fragen gestellt, die in Kapitel 10.1 vorgestellt werden. Der Einsatz der Absicherungsmassnahmen hat sich seit der Umfrage 2015 nicht grundsätzlich verändert, wenn der statistische Fehler von +/- 7% miteinbezogen wird.



Abbildung 1 Am häufigsten eingesetzte Absicherungsmassnahmen in Prozent der Unternehmen (Neue Produkte/Innovationen sowie engen Kontakt zu Vertriebspartnern im Ausland aufbauen neu in der Umfrage aufgrund der offenen Angaben innerhalb der Umfrage 2015)

Während nur 35% der Unternehmen angeben, die Gesetze bezüglich Korruption in den Zielländern einzuhalten, geben 59% davon an, diese Absicherungsmassnahme oft einzuhalten. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der Kreditversicherung. Lediglich 13% der Unternehmen geben an, eine Kredit-

versicherung zur Absicherung des Delkredere-/Kreditrisikos einzusetzen. 59% dieser Unternehmen setzten die Kreditversicherung aber dafür oft ein. Auch die Garantie, die nur von 16% der Unternehmen angewendet wird, wird von diesen mit 48% sehr intensiv eingesetzt. Neben der Art des Geschäfts könnte auch fehlendes Know-how bei den Unternehmen der Grund für diese Resultate sein. Weitere sehr intensiv eingesetzte Absicherungsmaßnahmen sind die Rechnungsstellung in Schweizer Franken (60%) und der Einkauf im Ausland bei Stärkung des Frankens (54%).

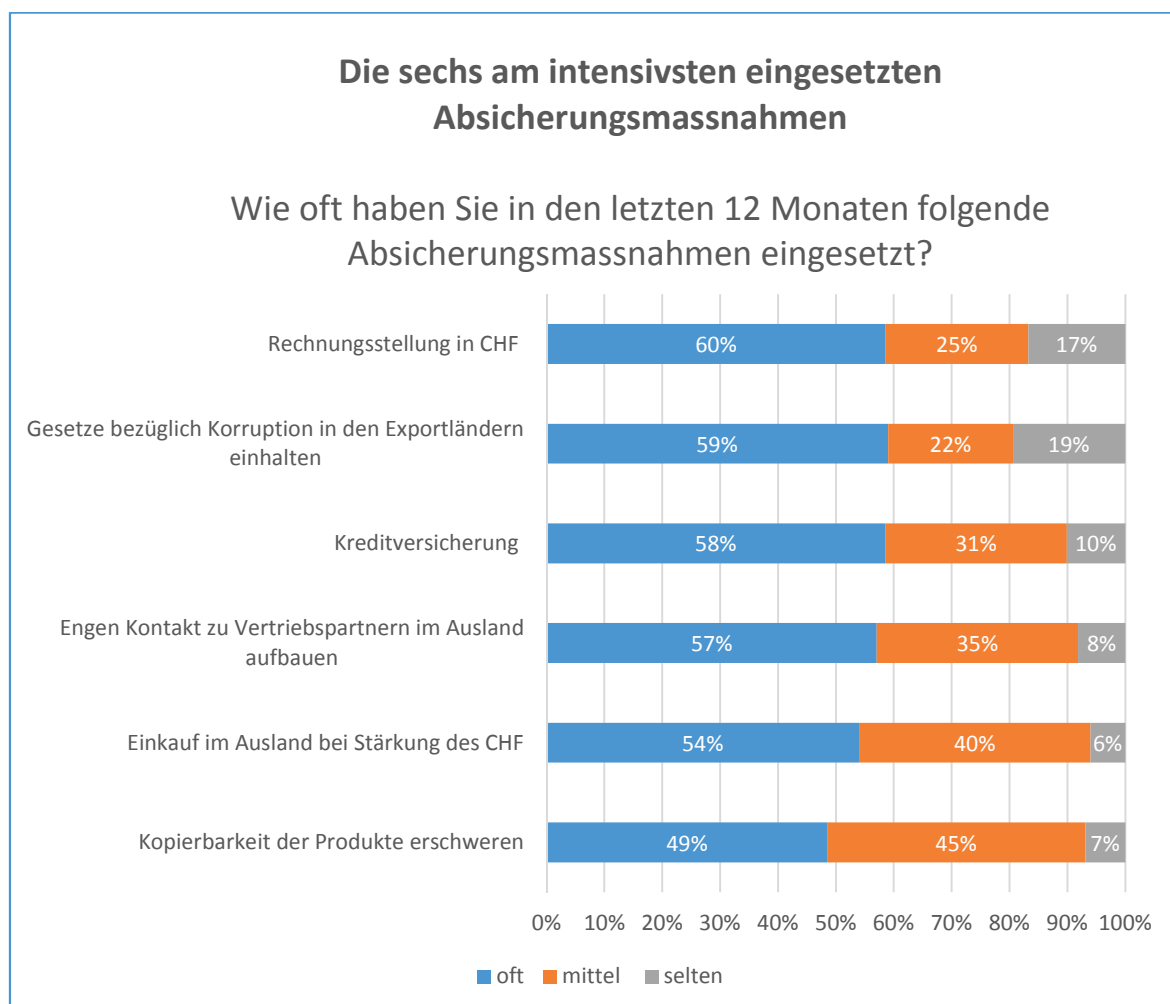


Abbildung 2 Die am intensivsten eingesetzten Absicherungsmaßnahmen in Prozent der Unternehmen

Die Intensität des Einsatzes der Absicherungsmaßnahmen wird sich vor allem bei der «Verlagerung ins Ausland» (58% Nennungen bei «öfter»), beim «Einkauf im Ausland» (50%) und bei «Neue Produkte/Innovationen» (43%) verstärken. Damit folgen die Unternehmen der Strategie, Kosten einzusparen und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.

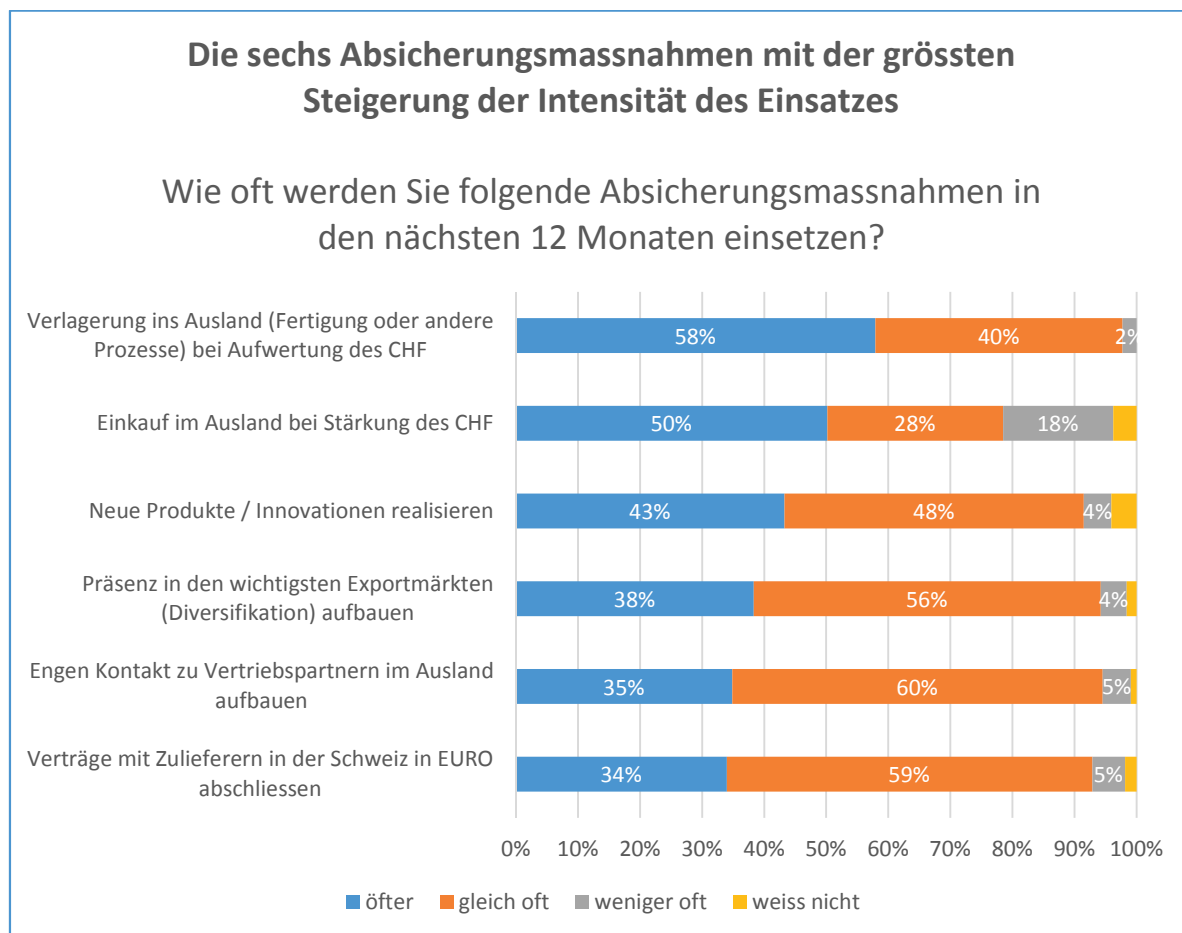


Abbildung 3 Die Absicherungsmaßnahmen mit der grössten Steigerung der Intensität des Einsatzes in Prozent der Unternehmen

Erklärungsbedürftige Absicherungsmassnahmen, die in Kapitel 9.1 und folgende vorkommen, sind in Tabelle 4 erläutert.

Absicherungsmassnahme	Erklärung
Akkreditiv	Das Akkreditiv ist das Versprechen einer Bank, dem Verkäufer einen bestimmten Betrag zu zahlen, vorausgesetzt er reicht innerhalb eines festgelegten Zeitraums die vorgeschriebenen Dokumente ein.
Exportrisikoversicherung SERV	Die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV versichert Exportgeschäfte von Schweizer Unternehmen, die 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.
Rechnungsstellung in Euro oder Dollar	Rechnungsstellung in Ländern mit nicht-konvertiblen Währungen (nicht-konvertible Währungen besitzen nur in dem Land Gültigkeit, das sie herausgibt).
Vorauszahlung/Anzahlung	Kunde zahlt Rechnung ganz oder teilweise vor der Lieferung der Produkte.
Währungstermingeschäfte	Beispiel: Verkauf der Währung des Exportlandes auf Termin Ende Jahr zu einem Anfang Jahr definierten Kurs.

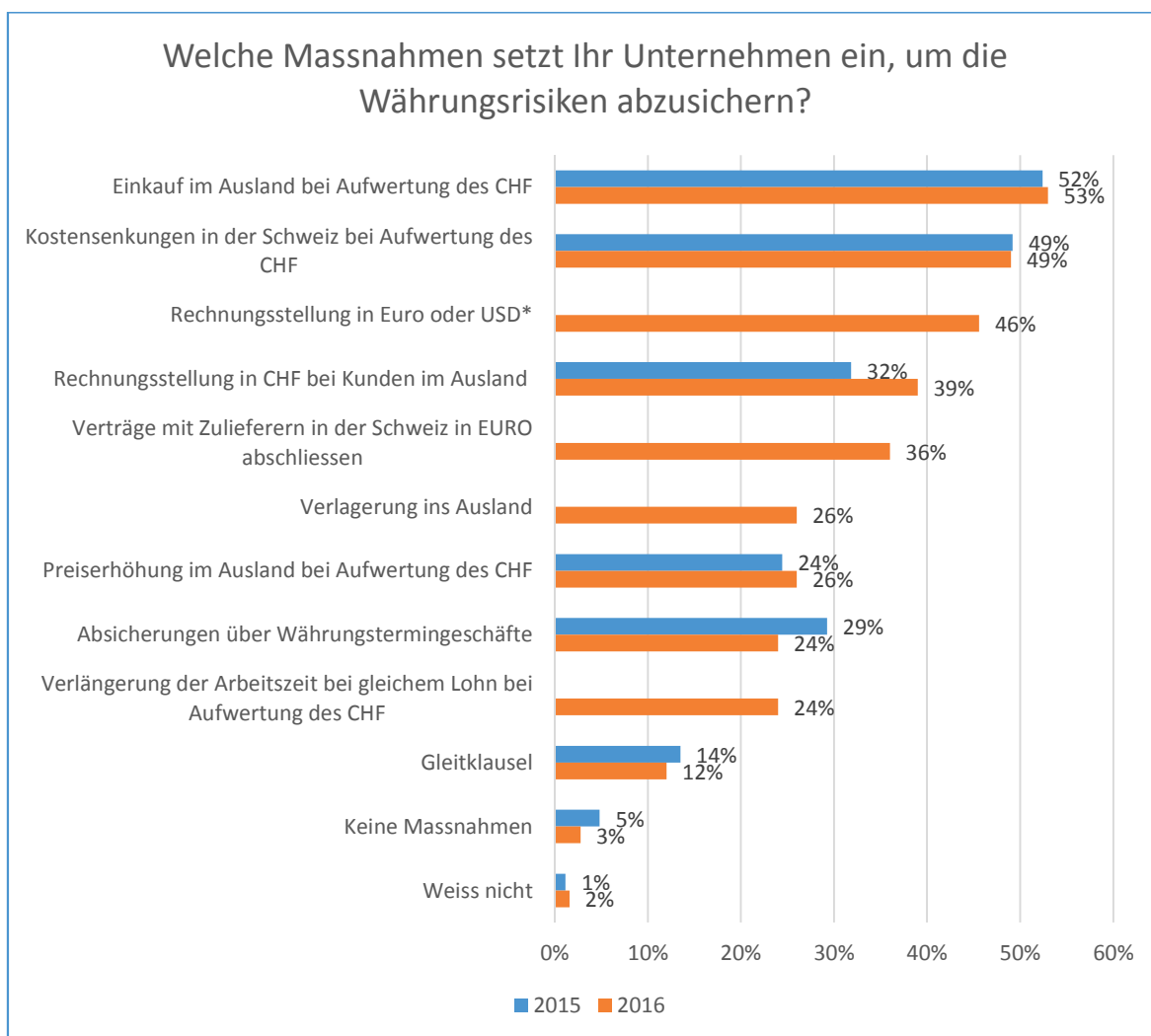
Tabelle 4 Erklärungsbedürftige Absicherungsmassnahmen



Währungsrisiken

### 9.1 Währungsrisiken absichern

Währungsrisiken resultieren aus den Schwankungen des Austauschverhältnisses zwischen Schweizer Franken und ausländischen Währungen. 95% der Unternehmen geben an, stark oder mittelmässig von diesen Risiken betroffen zu sein (Abb. 7). Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungs-massnahmen gegen die Währungsrisiken sind in der unten stehenden Abbildung aufgeführt.



\* Rechnungsstellung in Euro oder Dollar in Ländern mit nicht-konvertiblen Währungen

Abb. 9 Absicherung der Währungsrisiken («Rechnungsstellung in Euro oder Dollar», «Verträge mit Zulieferern in der Schweiz mit Euro abschliessen» und «Verlagerung ins Ausland» in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015)

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. Es erstaunt, dass der Einsatz des Instruments «Währungstermingeschäfte» nicht gestiegen ist. Die Erklärung dafür ist wohl, dass eine Absicherung über dieses Instrument nur für relativ kurze Fristen realisiert werden kann.

Die Tatsache, dass nur 3% der Unternehmen keine Massnahmen ergreifen, zeigt, dass dieses Risiko gut abgesichert wird.

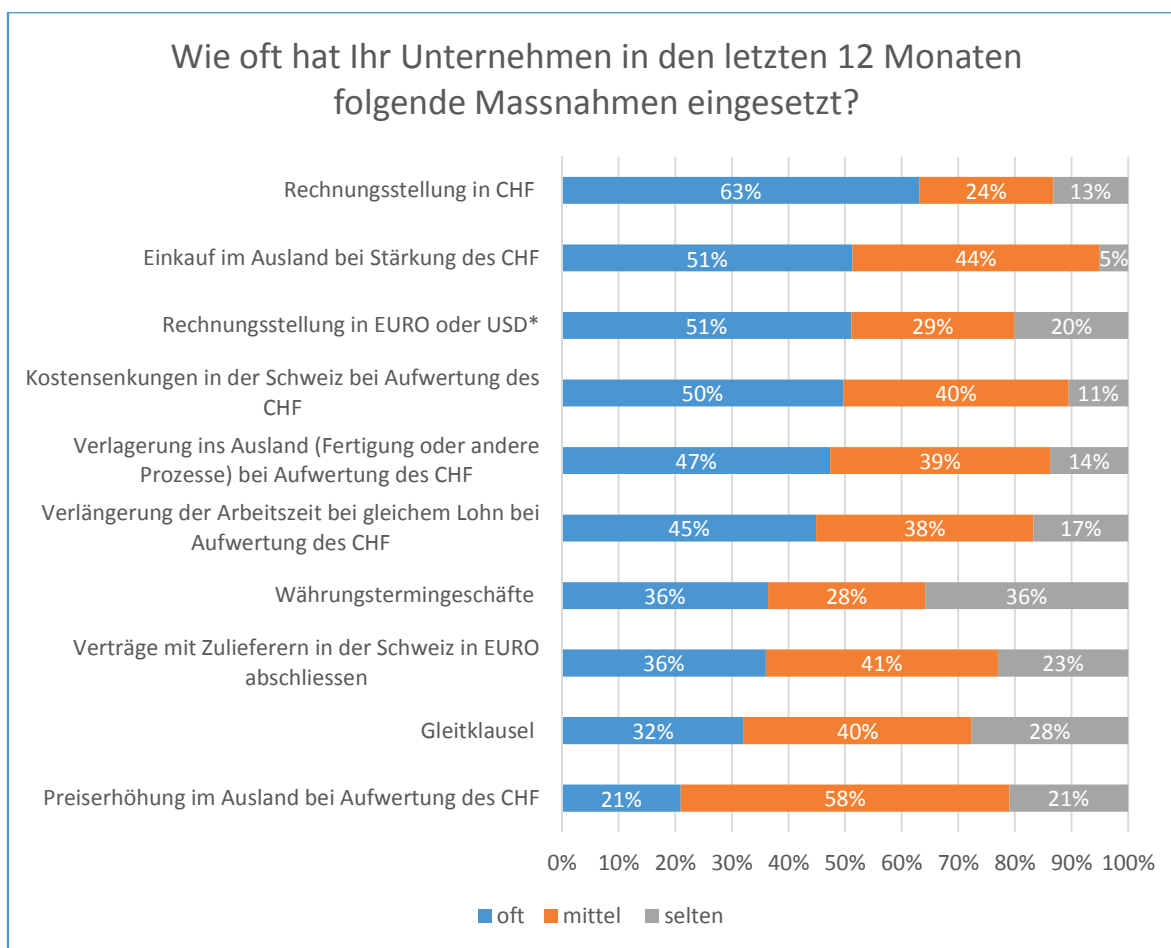


Währungsrisiken

Kostensenkungen sind zwar wichtige Massnahmen, aber sie sind nicht nachhaltig, da sie irgendwann begrenzt sind. Deshalb ist es erfreulich, dass 39% (32% im Jahr 2015) in Schweizer Franken verrechnen können und hohe 26% (24% im 2015) angaben, bei einer Aufwertung des Schweizer Frankens die Preise erhöhen zu können. Zu weiteren Auswertungen zu diesen Preiserhöhungen siehe Kapitel 10.2.

Als weitere Massnahmen wurden genannt: Kalkulationsbasis Parität Franken / Euro, Investition in Euro bei steigendem Franken in Infrastruktur, welche eine effizienteres Arbeiten möglich macht, Anpassungen Lohnkosten, Reduktion der Ferien, mehr Kostenanteile im Ausland, MA Motivation, in Dollar zukaufen, in Dollar verkaufen, Kurzarbeit & Lay offs, Kürzungen von Boni & Erfolgsbeteiligungen, gestion fine des opportunités pour augmenter les prix, Ferien- u. Überzeitabbau / Senkung der Ex factory Preise, rabais de 10% pour les clients factures en francs, gesunder Menschenverstand, zusätzliche Währungsrabatte für Franken-Kunden = kleinere Margen.

Bei der Intensität des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen zeigt sich, dass vor allem die Rechnungsstellung in Franken, der Einkauf im Ausland und die Rechnungsstellung in Euro oder Dollar bei Kunden in Ländern mit nicht-konvertierbaren Währungen oft eingesetzt werden.



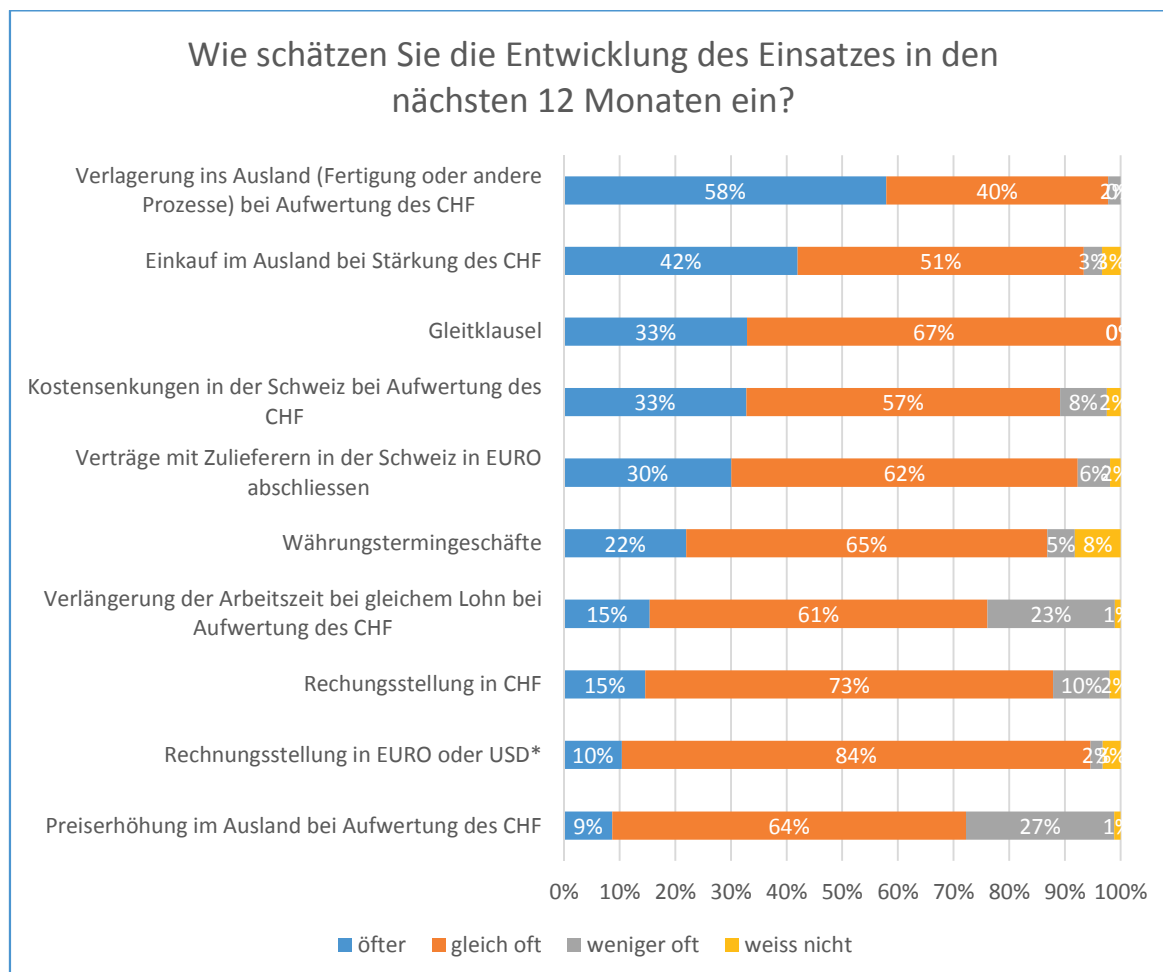
\* Rechnungsstellung in Euro oder Dollar in Ländern mit nicht-konvertiblen Währungen

Abb. 10 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen die Währungsrisiken



Währungsrisiken

Es fällt auf, dass die Auslagerung und der Einkauf im Ausland in der Schweiz in den nächsten 12 Monaten verstärkt eingesetzt werden – mit den entsprechenden Konsequenzen für den Werkplatz Schweiz.



\* Rechnungsstellung in Euro oder Dollar in Ländern mit nicht-konvertiblen Währungen

Abb. 11 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmaßnahmen gegen die Währungsrisiken





## 9.2 Konjunkturelle Risiken absichern

Die konjunkturellen Risiken beziehen sich auf einen Exportrückgang wegen eines abnehmenden Wirtschaftswachstums bzw. einer schrumpfenden Wirtschaft. Auch andere Entwicklungen wie z. B. die Inflation in Exportländern können dazu führen. 84% der antwortenden Unternehmen gaben an, stark oder mittelmässig von diesen Risiken betroffen zu sein (Abb. 7). Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungsmassnahmen gegen die konjunkturellen Risiken sind in unten stehender Abbildung aufgeführt.

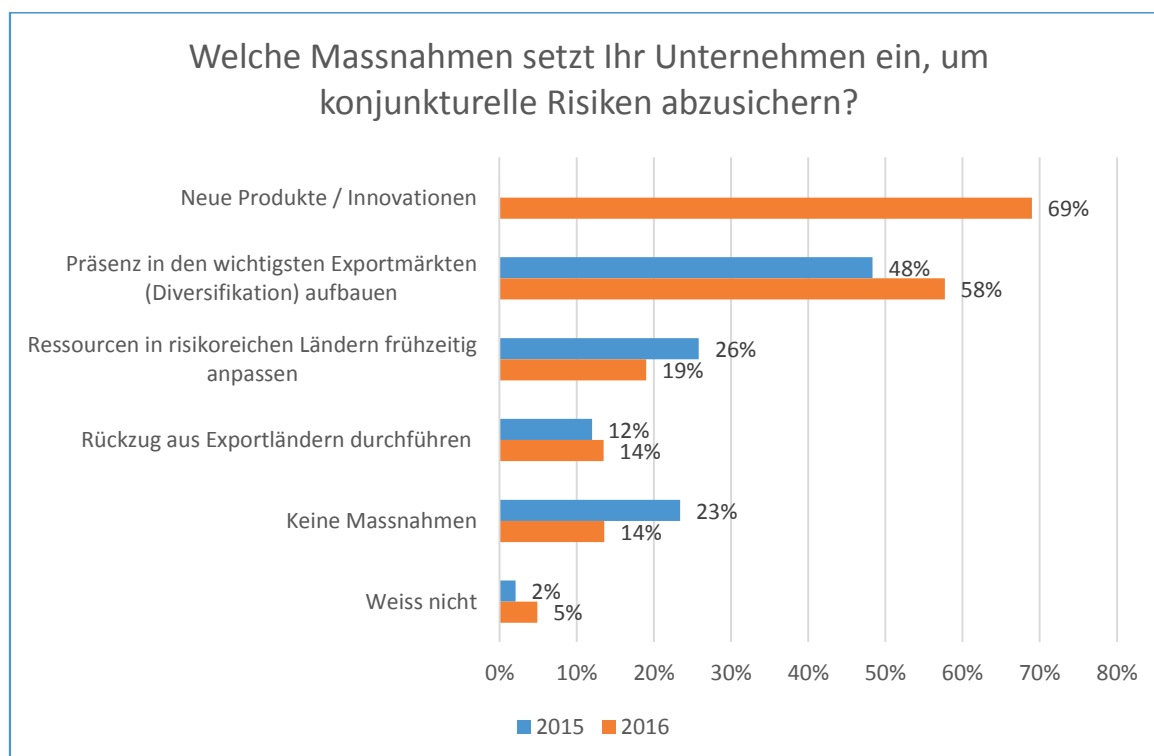


Abb. 12 Absicherung der konjunkturellen Risiken («Neue Produkte/Innovationen» in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015)

Der grundsätzliche Einsatz der Absicherungsmassnahmen verläuft sehr ähnlich wie in der Umfrage im Jahr 2015. Es fällt auf, dass Innovation als wichtigste Absicherungsmassnahme erkannt und eingesetzt wird. Diese neu in die Umfrage aufgenommene Absicherungsmassnahme hat wohl dazu geführt, dass die Antworten in der Rubrik «Keine Massnahmen» zurückgegangen sind. Die Diversifikation und Präsenz in bedeutenden Exportmärkten ist mit 58% eine weitere wichtige Absicherungsmassnahme gegen die konjunkturellen Risiken. 19% der Unternehmen passen die Ressourcen in risikoreichen Ländern frühzeitig an. Lediglich 14% gaben an, sich aus Exportländern zurückzuziehen.

Als weitere Massnahmen wurden genannt: Neue Exportmärkte aufbauen, möglichst in diverse Branchen liefern, wie z.B. Pharma, Lebensmittel, Automotive etc., Qualitätsführerschaft, Premiumprodukte, Lean Management, Kosten senken, Consulting, Diversifikation bei den Kundensegmenten, Réduction des coûts, travaille sur l'amélioration du rendement pour proposer des prix concurrentiels, Intensification des relations = service impeccable, interne, Vertriebsansatz überdenken und wechseln, Marketing verstärken, Produkt/Branchen - Diversifikation, innovativ bleiben, technology front edge bleiben, verstärktes Marketing übers Internet / Website, Webmarketing ausbauen, achat en devise, Auslagerung der Produktionsstätte, Expansion, Verlagerung der Produktion in Ausland.



Konjunkturelle Risiken

Am intensivsten setzten die Unternehmen die Innovation die Absicherungsmassnahme „Neue Produkte / Innovationen realisieren“ ein. Das Portfoliomanagement der bedienten Exportländer ist ebenfalls eine wichtige Absicherungsmassnahme für die Unternehmen.

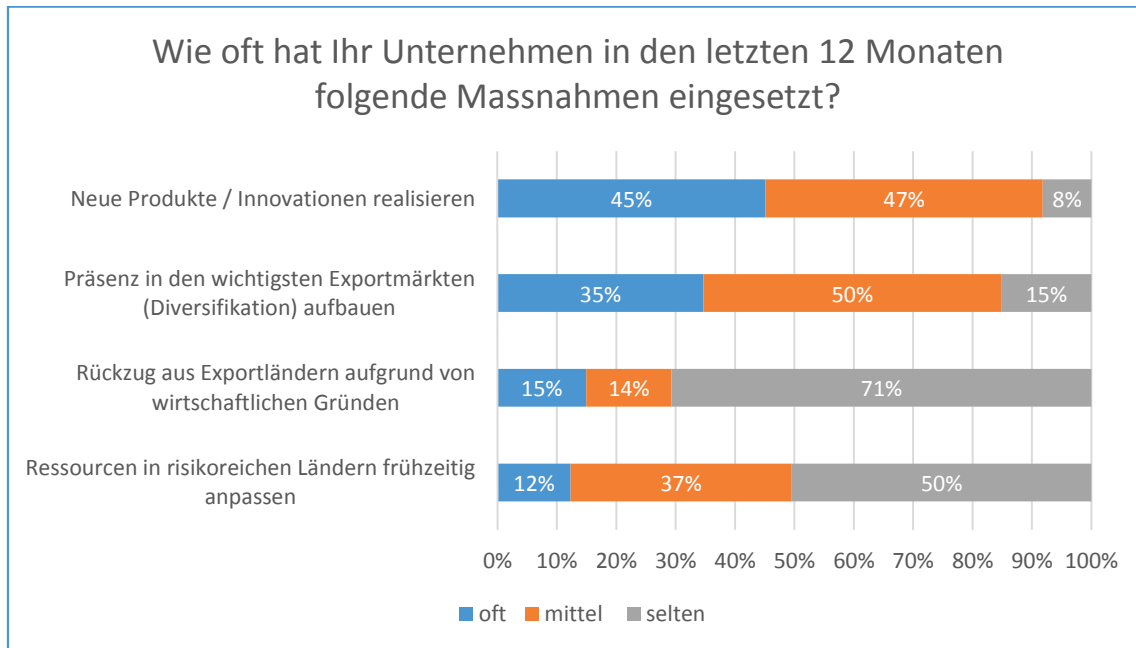


Abb. 13 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen die konjunkturellen Risiken

Vor allem die Innovation und die Diversifikation der Exportmärkte werden in den nächsten 12 Monaten noch intensiver eingesetzt werden.

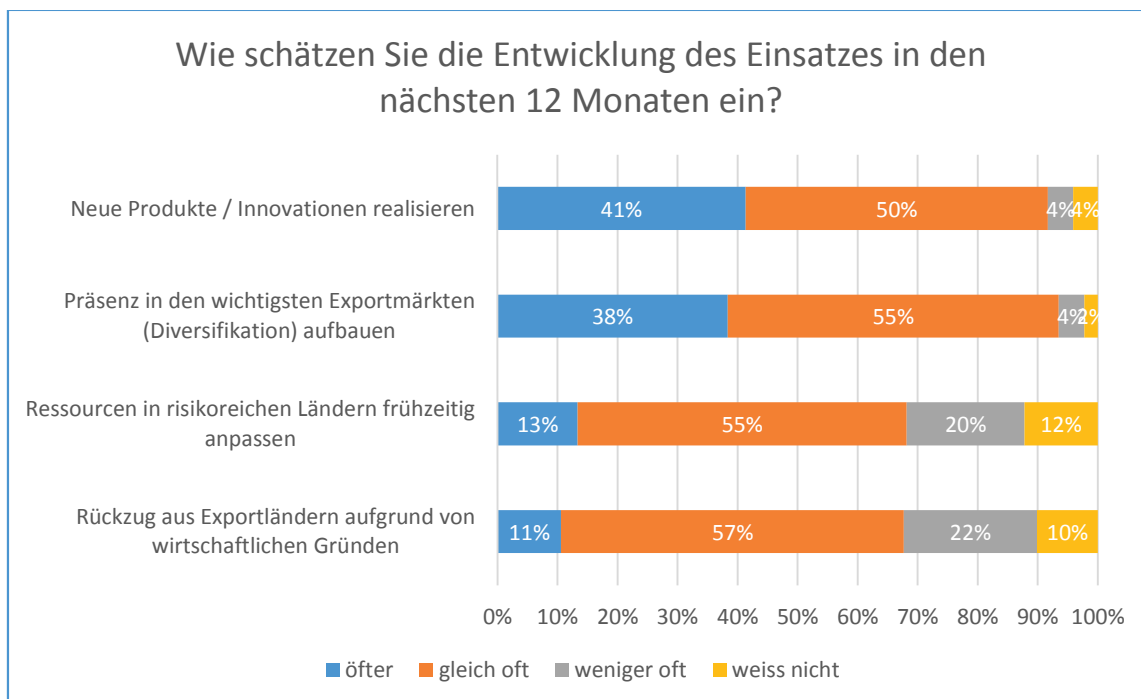


Abb. 14 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmassnahmen gegen die konjunkturellen Risiken



Delkredere-/Kreditrisiken

### 9.3 Delkredere-/Kreditrisiken absichern

Delkredere-/Kreditrisiken betreffen die Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit von Schuldnern im Ausland sowie die Gefahr, Vorinvestitionen in grosse Aufträge zu verlieren. 59% der Unternehmen gaben an, stark oder mittelmässig von diesen Risiken betroffen zu sein (Abb. 7). Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungsmaßnahmen gegen die Delkredere-/Kreditrisiken sind in unten stehender Abbildung aufgeführt.

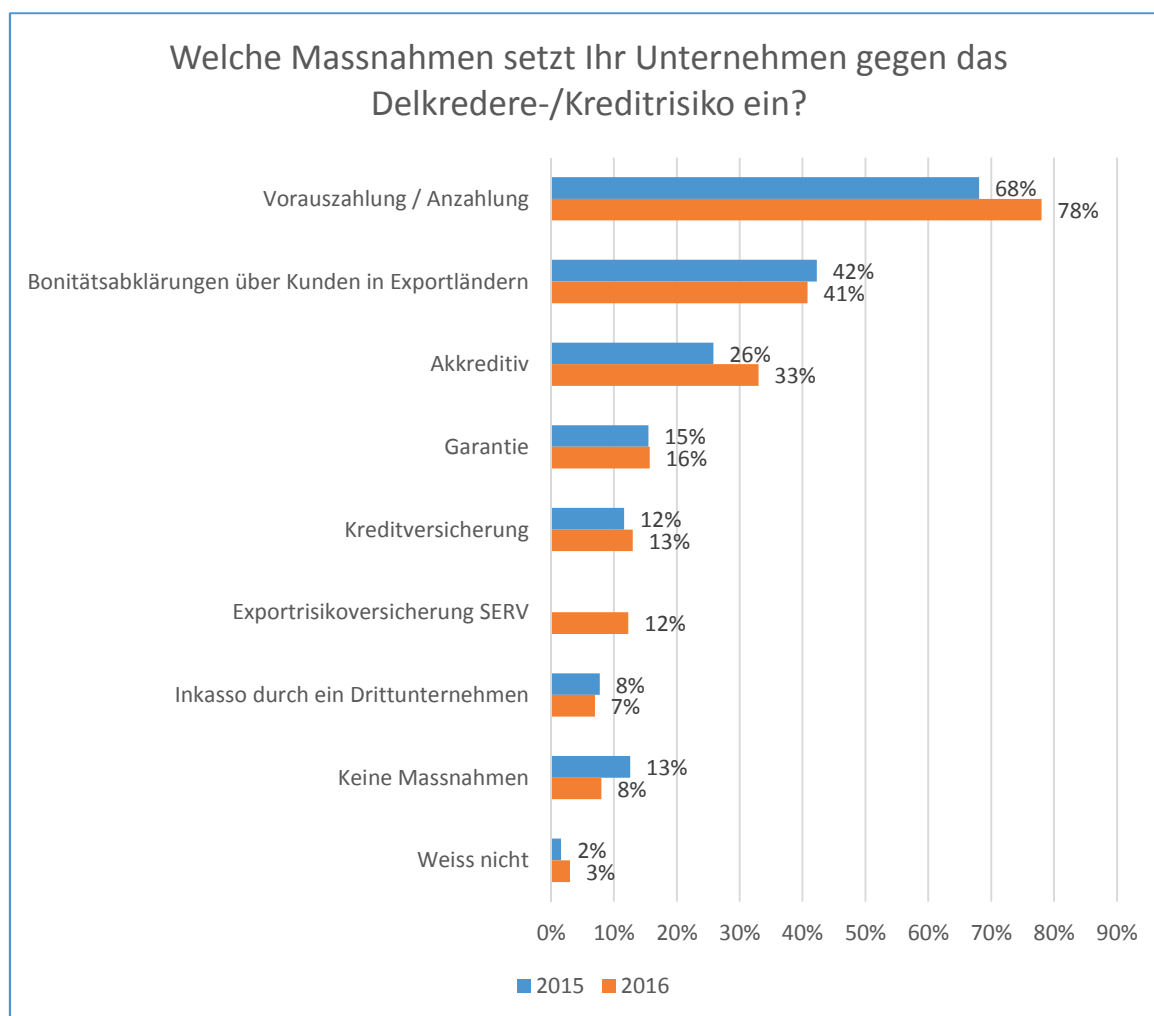


Abb. 15 Absicherung der Delkredere-/Kreditrisiken

Die Vorauszahlung/Anzahlung der Kunden im Ausland und die Bonitätsabklärungen der Kunden sind auch aktuell die wichtigsten Instrumente gegen das Delkredererisiko. Es ist erstaunlich, dass ein sehr hoher Anteil der Unternehmen das Instrument der Vorauszahlung einsetzen können, da dieses das Einverständnis des Kunden erfordert. Danach folgen Akkreditiv, Garantie und Kreditversicherung. Weitere Informationen zum Instrument der Anzahlung/Vorauszahlung sind im Kapitel 10.1 aufgeführt.

Als weitere Massnahmen wurden genannt: In Deutschland können die Bilanzen für GmbH und AG eingesehen werden. Dann ggf. Vorkasse, CAD (Cash against documents), eigene Abklärungen über Banken oder Netzwerk, sehr strikter Mahnungsprozess, Software Passwortgeschützt, PW nach Bezahlung, stärkere Prüfung der ausl. Partner, persönlicher Kundenkontakt, permanente Überwachung der Ausstände, limitation de la garantie/ maintenance,



Delkredere-/Kreditrisiken

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. Allerdings sind aufgrund neuer, internationaler Konkurrenz – z. B. durch Maschinenhersteller aus China – Kunden in Zukunft möglicherweise weniger oder gar nicht mehr bereit, diese Absicherungsmassnahmen mitzutragen. Die Unternehmen sollten also prüfen, ob sie neue, kundenfreundlichere Absicherungsmassnahmen einführen können.

13% der Unternehmen geben an, eine Kreditversicherung einzusetzen (Abb. 15). Davon setzen hohe 58% diese Kreditversicherung oft ein (Abb. 16). Auch die Garantie als Absicherungsmassnahme wird durch die Unternehmen, die sie verwenden, sehr oft eingesetzt. Das lässt darauf schliessen, dass die Kenntnisse zu diesen Instrumenten nicht genügend sind. Es stellt sich die Frage, ob die Schweizer Unternehmen genügend gut über diese Art Absicherungsmassnahmen informiert sind, da diese sehr oft von den Unternehmen eingesetzt werden, die Gebrauch davon machen.

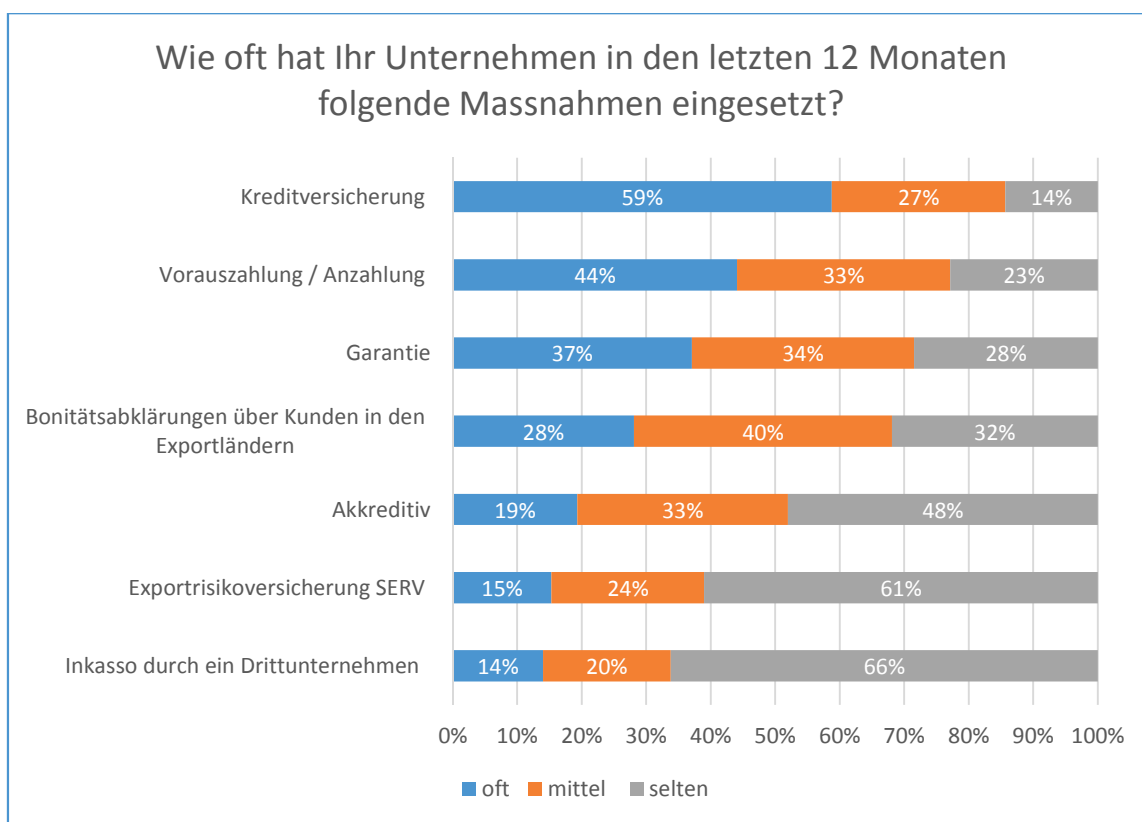


Abb. 16 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen die Delkredere-/Kreditrisiken



Delkreder-/Kreditrisiken

Die Entwicklung des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen die Delkreder-/Kreditrisiken wird als mehrheitlich stabil eingeschätzt.

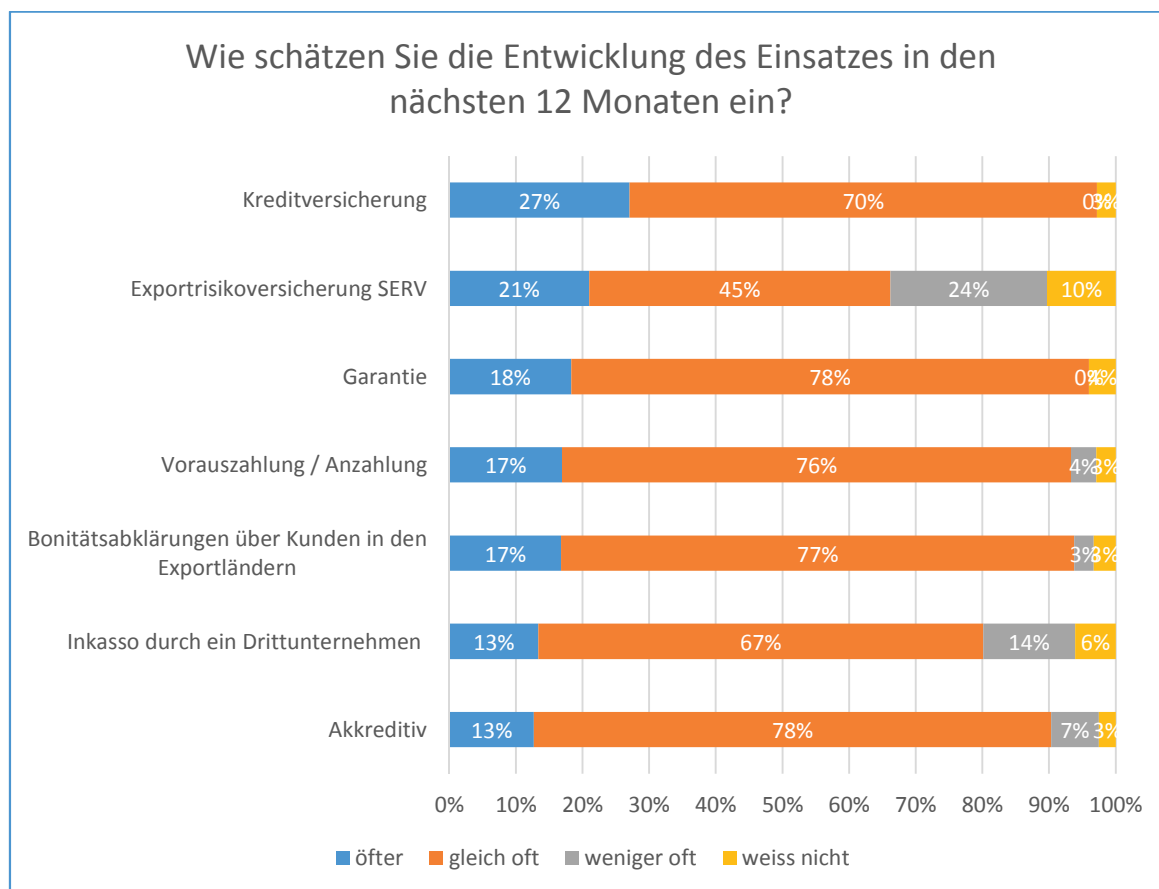


Abb. 17 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmassnahmen gegen die Delkreder-/Kreditrisiken



### 9.4 Politische Risiken absichern

Politische Risiken entstehen aufgrund staatlicher Massnahmen wie Sanktionen, Enteignungen oder Beschlagnahmungen in den Exportländern. Aber auch durch das Transfer- und Konvertierungsrisiko, wegen geänderter Regulatorien (Zollvorschriften) oder schlicht staatlicher Willkür im Ausland. 49% der befragten Unternehmen gaben an, stark oder mittelmässig von diesem Risiko betroffen zu sein (Abb. 7). Die Absicherungsmassnahmen, welche die Unternehmen gegen politische Risiken einsetzen, sind in unten stehender Abbildung aufgeführt.

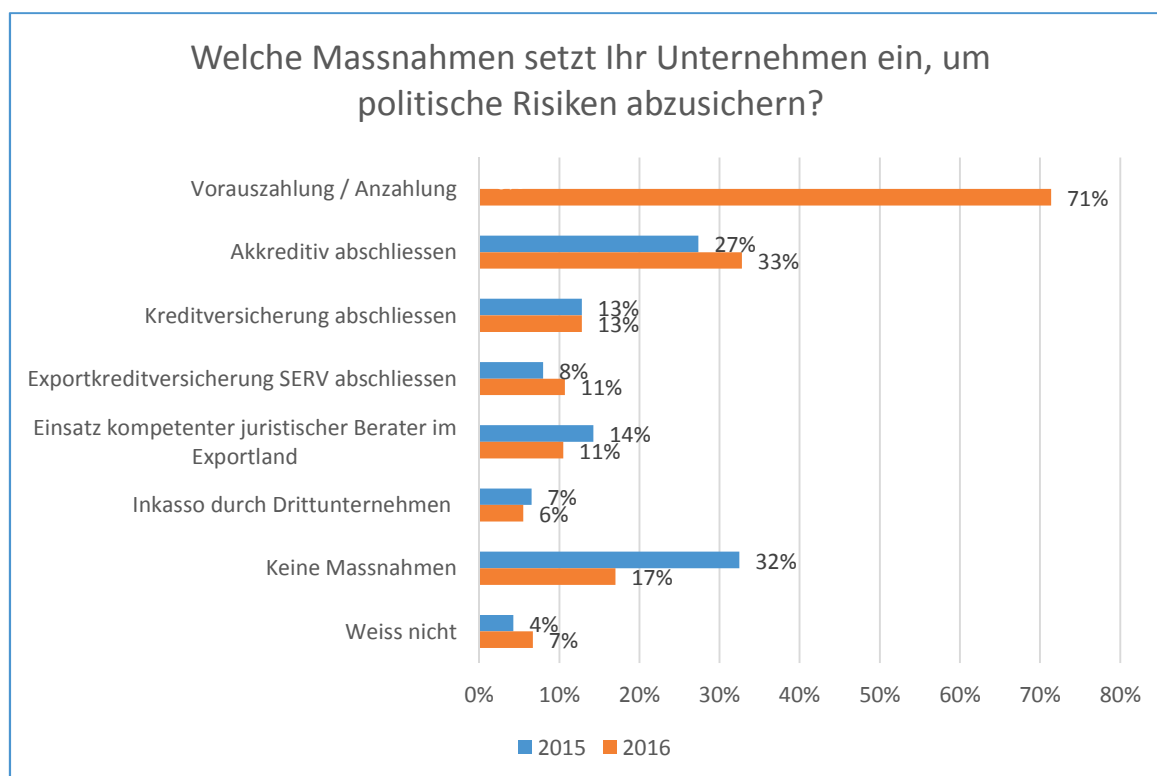


Abb. 18 Absicherung des politischen Risikos («Vorauszahlung/Anzahlung» in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015)

Die neu in die Umfrage aufgenommene Absicherungsmassnahme «Vorauszahlung/Anzahlung» wird von den Unternehmen am häufigsten eingesetzt. Der Einsatz der anderen Absicherungsmassnahmen ist ähnlich wie im Jahr 2015. Akkreditive (33%) und der Einsatz von Kreditversicherungen sind die am häufigsten eingesetzten Massnahmen. Es fällt auf, dass lediglich 11% der Unternehmen angeben, die Exportrisikoversicherung SERV des Bundes einzusetzen. Diese sichert politische Risiken ab, die durch private Versicherungsgesellschaften nicht versichert werden. Es stellt sich daher die Frage, ob dieses Instrument der Exportförderung bei den Schweizer Exportunternehmen genug bekannt ist.

Als weitere Massnahmen wurden genannt: CAD (cash against documents), kein Export in solche Länder, kürzere Zahlungsziele, Zahlungsgarantien, NDA unterzeichnen um Know-how zu schützen, Bankgarantie, Consignment stocks, paiement d'avance, Bankgarantie, Renoncement ponctuel en fonction de la situation, permanente Überwachung der Ausstände, eigenes Riskmanagement/ Kreditlimit, bei Neukunden 100% Vorauszahlung vor Lieferung,



Politische Risiken

Vor allem die Kreditversicherung und die Vorauszahlung/Anzahlung werden von den Unternehmen oft eingesetzt.

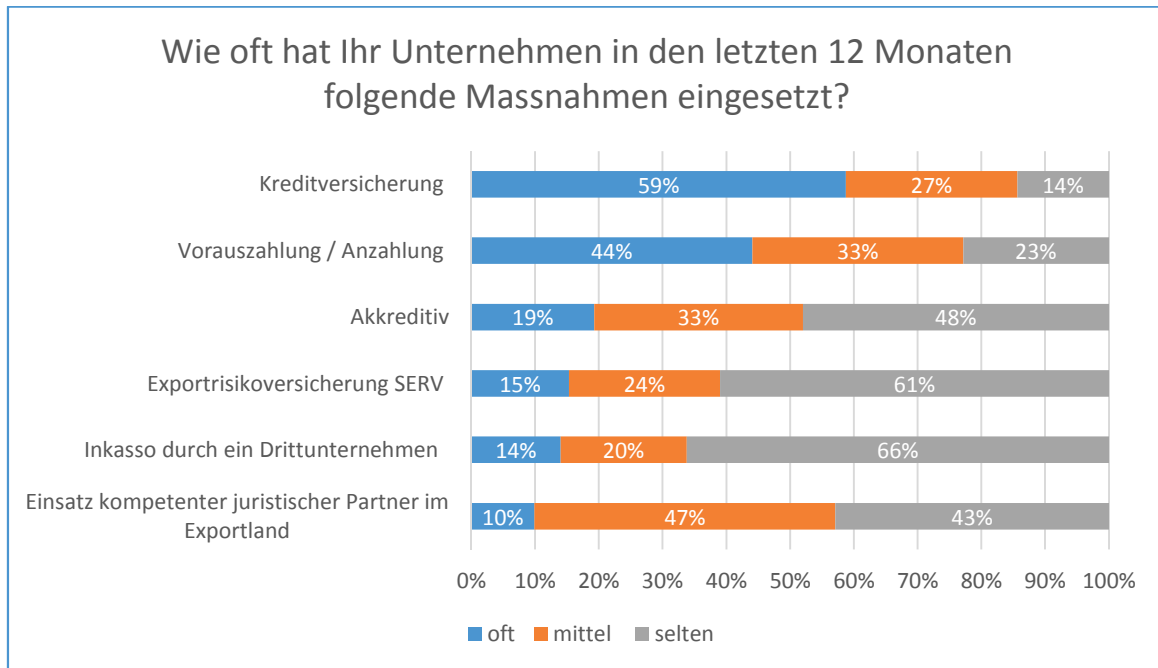


Abb. 19 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen politische Risiken

Gemäss Einschätzung der Teilnehmenden der Umfrage werden die Absicherungsmassnahmen gegen politische Risiken in den nächsten 12 Monaten mehrheitlich unverändert eingesetzt werden.

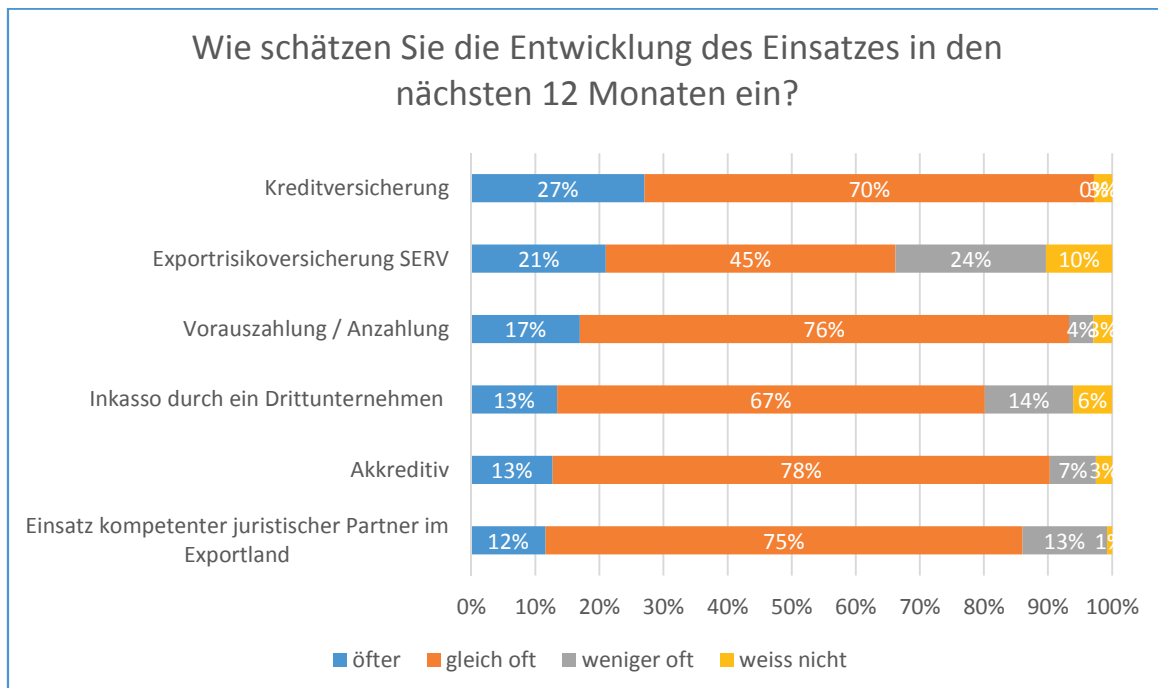


Abb. 20 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmassnahmen gegen politische Risiken



### 9.5 Risiken der fehlenden Rechtssicherheit absichern

Die fehlende Rechtssicherheit bezeichnet die Situation in Exportländern, in denen z. B. Verträge nicht oder nur sehr schwer durchzusetzen sind, Korruption ein Thema ist, Partner Know-how unrechtmässig einsetzen und illegale Produktkopien vorkommen. 38% der befragten Unternehmen gaben an, stark oder mittelmässig von diesem Risiko betroffen zu sein (Abb. 7). Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungsmassnahmen gegen die fehlende Rechtssicherheit sind in unten stehender Abbildung aufgeführt.

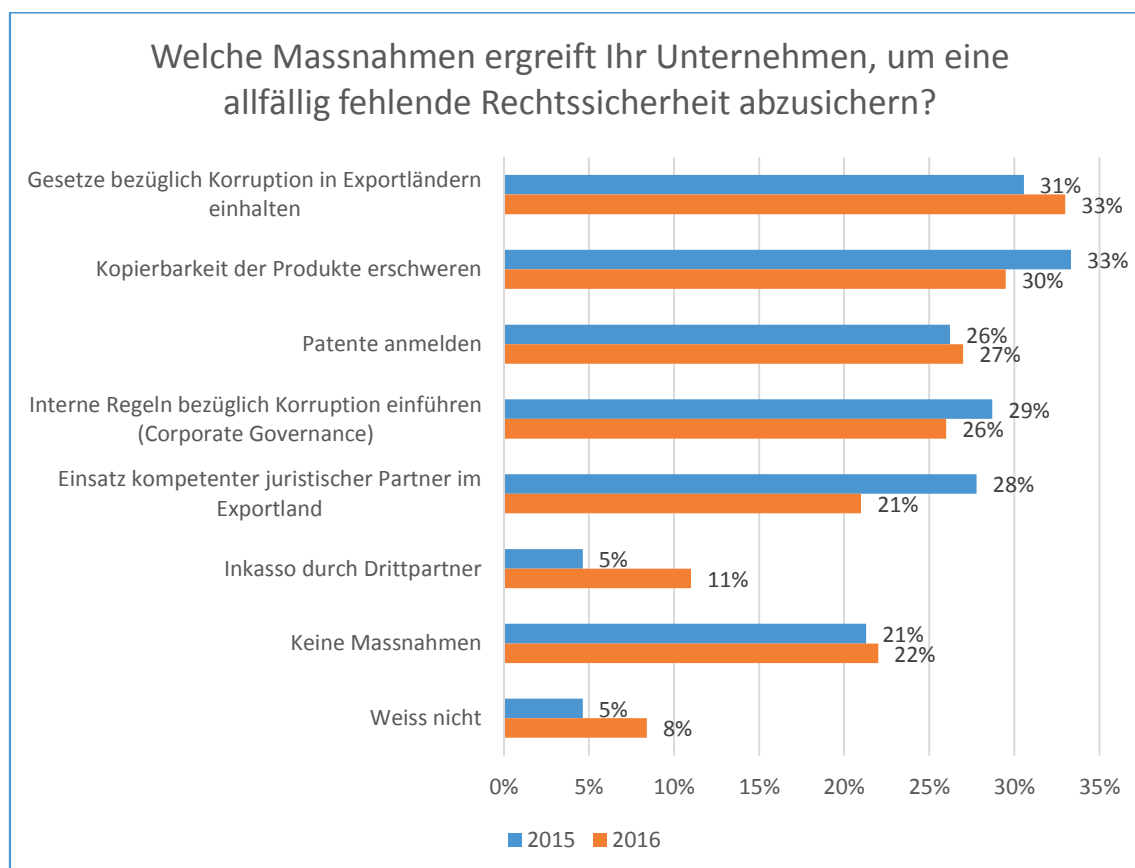


Abb. 21 Absicherung der fehlenden Rechtssicherheit

Die tiefe Anzahl Unternehmen, welche die Gesetze bezüglich Korruption in den Zielländern einhält, wurde bestätigt (33%; 31% im Jahr 2015). Dieses Instrument wird hingegen durch die Unternehmen, die es anwenden, sehr intensiv eingesetzt (59% Nennungen mit «oft») (Abb. 22). Dies bestätigt die Bedeutung dieses Instruments – und lässt die relativ wenigen Unternehmen, die dieses Instrument einsetzen umso erstaunlicher erscheinen. Die Kopierbarkeit der Produkte zu erschweren ist eine weitere wichtige Absicherungsmassnahme, die auch intensiv eingesetzt wird (Abb. 22).

Als weitere Massnahmen wurden genannt: Lizenzpartner des Landes (China) ist Vertragspartner vom Endkunden, berechenbare Korruption ist i. O. / das Spiel muss mitgespielt werden, Konditionen: 100% Vorauszahlung, Verkauf mit lokalem Personal, Produkt anpassen, Vorauskasse, Kreditversicherung, anti Counterfeiting, Serialisation, Vermittler/Agenten einsetzen, eigenen Code of Conduct umsetzen, Revue de contrat rigoureuse, keine Geschäfte mit korrupten Kunden/Ländern, Innovation Leader, Compliance, Kreditausfallversicherung, Zusammenarbeit mit Systemintegratoren vor Ort, Escrow account agreement, Rechtssicherheiten sind bekannt, Regulatory Management, Markenschutz im Ausland, 90 % Vorauskasse, bloque le client, Vorauszahlung.





Risiken der fehlenden  
Rechtssicherheit

Besonders intensiv werden die Einhaltung der Gesetze gegen die Korruption und die Erschwerung der Kopierbarkeit der Produkte als Instrumente eingesetzt.

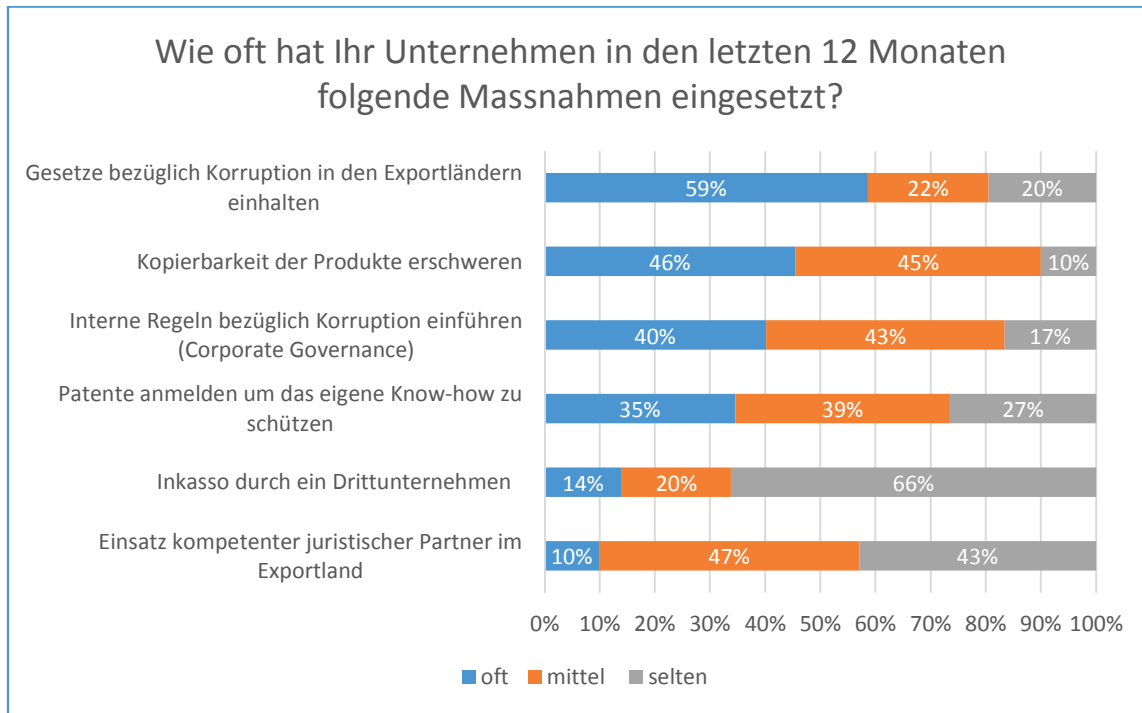


Abb. 22 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen die Risiken der fehlenden Rechtssicherheit

Die Entwicklung des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen das Risiko der fehlenden Rechtssicherheit wird als mehrheitlich stabil eingeschätzt.

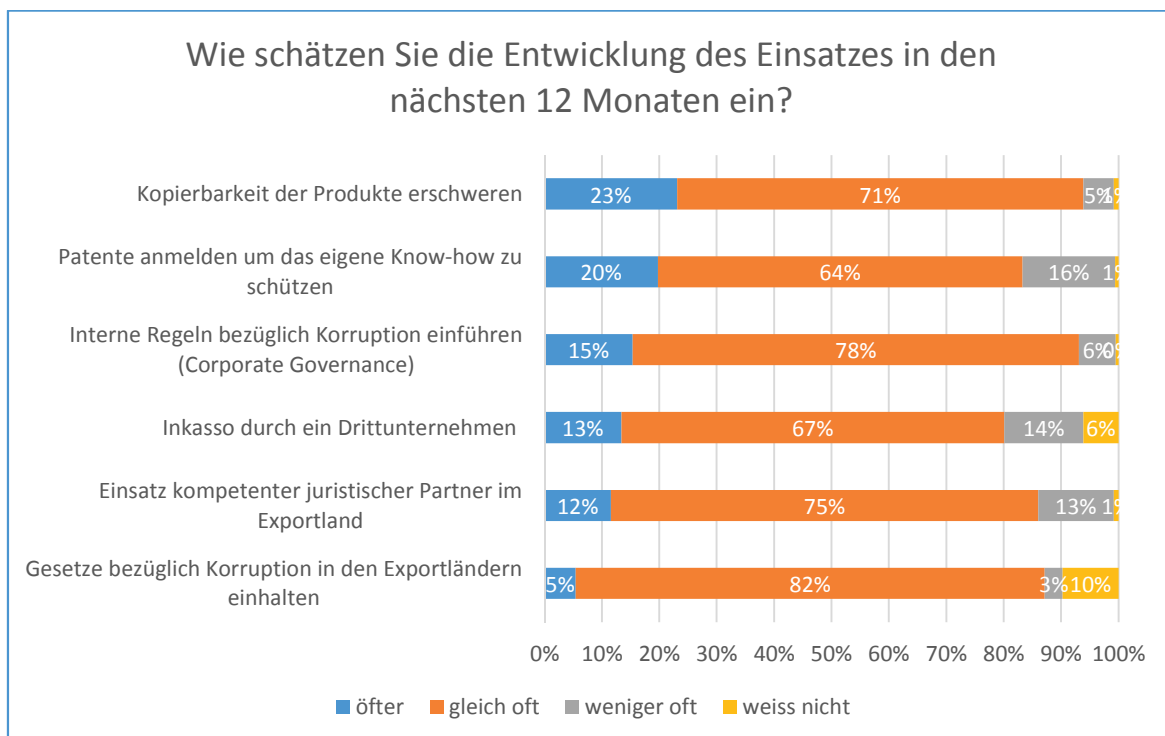


Abb. 23 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmassnahmen gegen die Risiken der fehlenden Rechtssicherheit



### 9.6 Interkulturelle Risiken absichern

Interkulturelle Risiken resultieren aus Verständnisproblemen aufgrund unterschiedlicher Sprache, Mentalität, Kultur, Sitten und Gebräuche sowie anderer geschäftlicher Gewohnheiten in Exportländern. 41% der befragten Unternehmen gaben an, stark oder mittelmässig 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 Beziehung mit den ausländischen Kunden und Partnern, die auf Vertrauen basiert, ist deshalb besonders wichtig. Für einen erfolgreichen Abschluss des Verkaufsprozesses benötigt es auch ein Verständnis der Kultur des Ziellandes. Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungsmaßnahmen gegen die interkulturellen Risiken sind in unten stehender Abbildung aufgeführt.

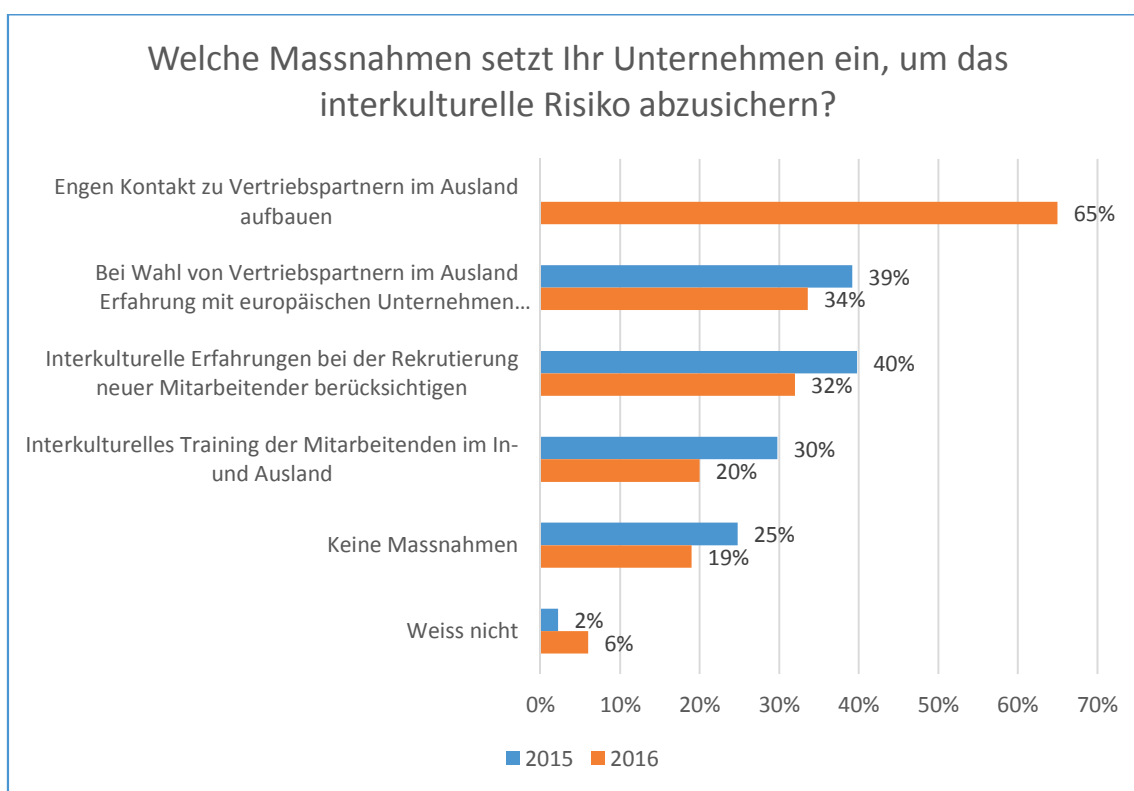


Abb. 24 Absicherung des interkulturellen Risikos («Engen Kontakt zu Vertriebspartnern im Ausland aufbauen» in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015)

Die Absicherung des interkulturellen Risikos geschieht vor allem über den engen Kontakt zu Vertriebspartnern im Ausland. Aber auch der Einbezug interkultureller Erfahrungen beim Rekrutierungsentscheid neuer Mitarbeitender sowie bei der Wahl von Vertriebspartnern im Ausland ist von Bedeutung.

Als weitere Massnahmen wurden genannt: Eigene Vertriebspräsenz, Agenten in den jeweiligen Ländern, Partner einbinden und Vertrauen aufbauen, Flexibilität, working with commercial embassies, Local unit in country competence key, Entsendung Mitarbeitenden ins Ausland, Entsendung Expats, Connaître des ressortissants des pays est fondamental, Tochter / Firmenübergreifende Verantwortlichkeiten Prozesse, Mitarbeiter werden entsandt um Verhältnisse zu verstehen.



Der Aufbau des engen Kontakts zu Vertriebspartnern im Ausland ist nicht nur die häufigste (Abb. 24) sondern auch die am intensivsten eingesetzte Absicherungsmaßnahme gegen das interkulturelle Risiko. Dieses Ergebnis bestätigt eindrücklich die Bedeutung der internationalen Vertriebspartner für die Schweizer Exportunternehmen.

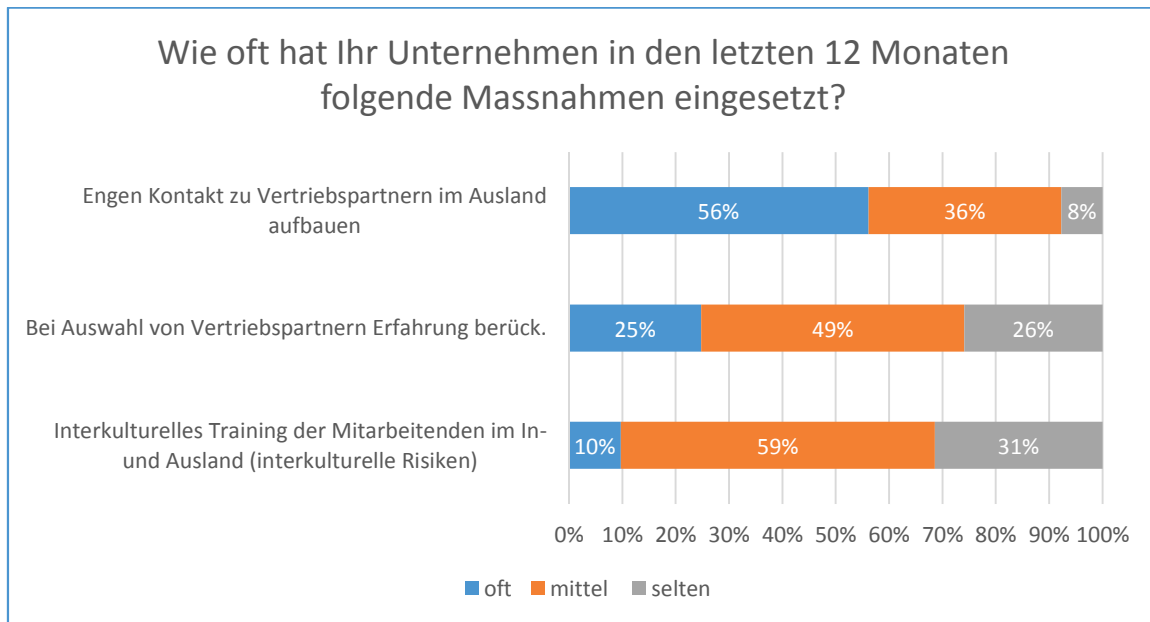


Abb. 25 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmaßnahmen gegen die interkulturellen Risiken

Der enge Kontakt zu den Vertriebspartnern im Ausland soll in den nächsten 12 Monaten weiter intensiviert werden.

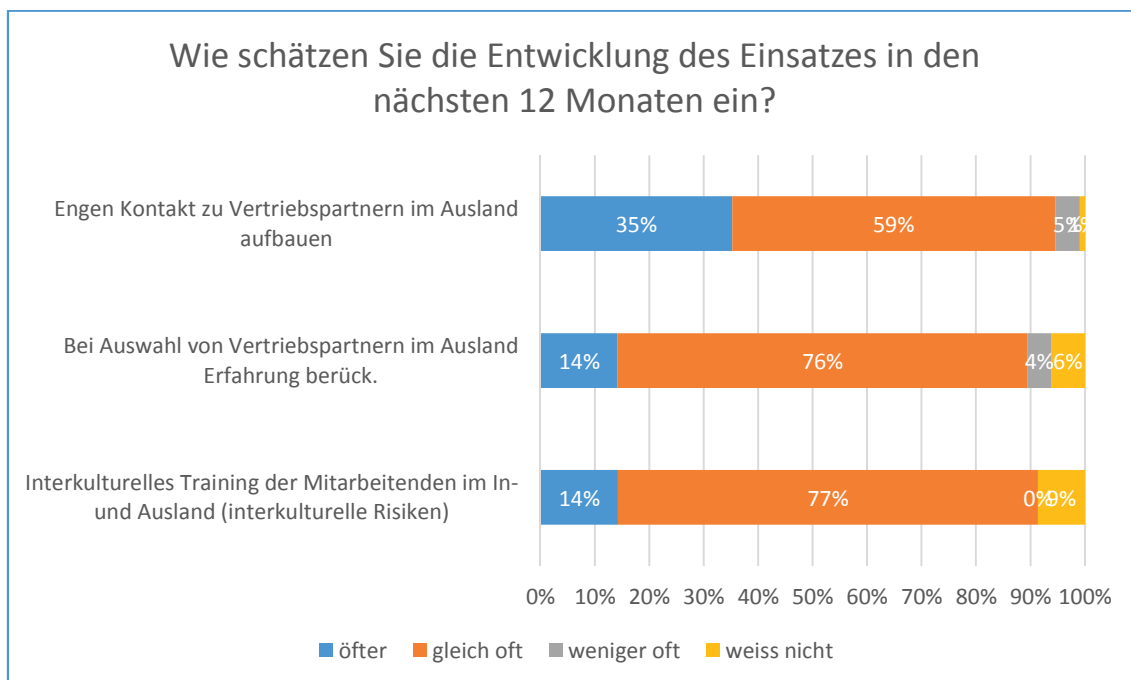


Abb. 26 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmaßnahmen gegen die interkulturellen Risiken



### 9.7 Sicherheitsrisiken absichern

Sicherheitsrisiken im Exportgeschäft resultieren aus Krieg, Revolutionen, Seuchen, Terror und höherer Gewalt (Erdbeben, Vulkane, Überschwemmungen). 33% der befragten Unternehmen sind stark oder mittelmässig von diesem Risiko betroffen (Abb. 7). Die von den Unternehmen eingesetzten Absicherungsmaßnahmen gegen Sicherheitsrisiken sind in unten stehender Abbildung aufgeführt.

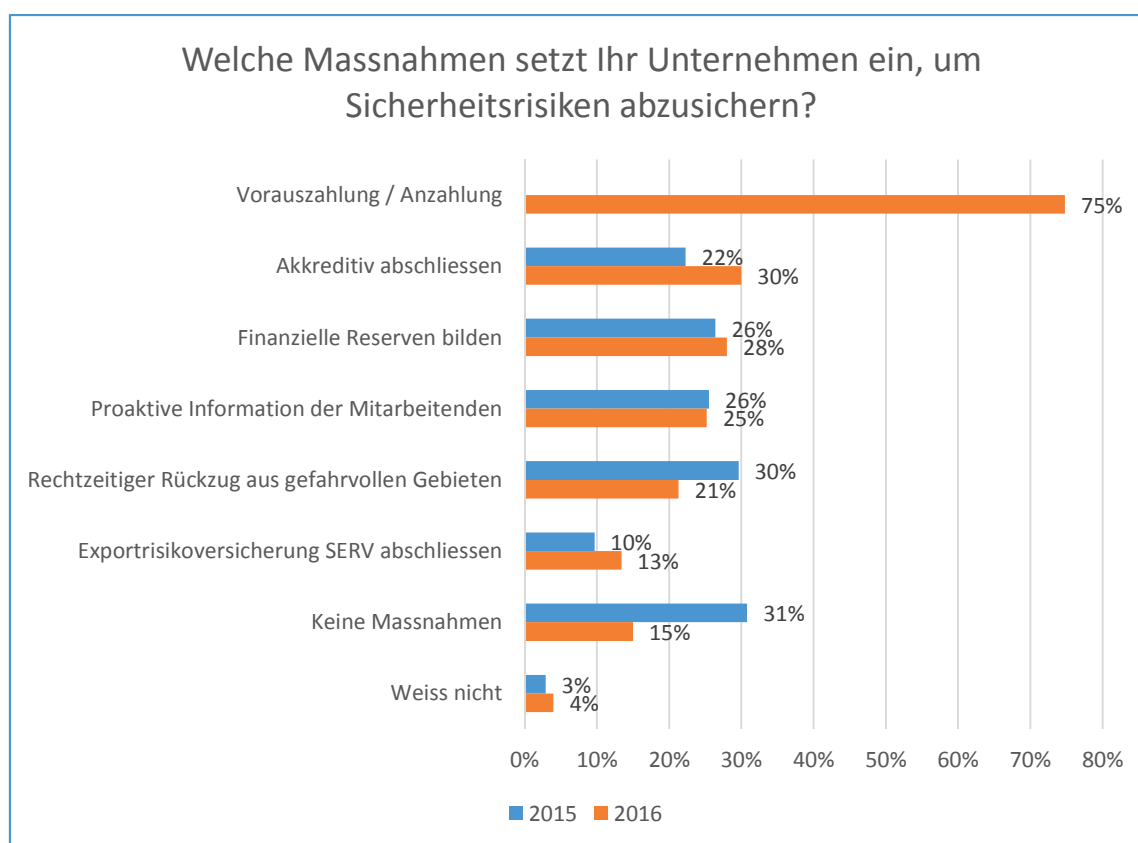


Abb. 27 Absicherung des Sicherheitsrisikos («Vorauszahlung/Anzahlung» in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015)

Die aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015 neu aufgenommene Absicherungs-massnahme «Vorauszahlung/Anzahlung» wird von den Unternehmen mit 75% als sehr wichtig eingestuft. Diese neu aufgenommene Massnahme hat wohl zur Abnahme der Aussagen in der Rubrik «Keine Massnahmen» beigetragen. Das Akkreditiv, der rechtzeitige Rückzug aus gefährvollen Gebieten, das Bilden von finanziellen Reserven sowie die proaktive Information von Mitarbeitenden sind weitere wichtige Absicherungsmaßnahmen gegen das Sicherheitsrisiko.

Als weitere Massnahmen wurden genannt: Debitorenversicherung, CAD, flexible, längere Zahlungsmodi, mehr Einsatz von lokalen Partnern, Kreditausfallversicherung, Project provisions are used to take security risks into account, Frachtversicherung abschliessen, Auskünftsbüro beauftragen, Renoncement ponctuel en fonction de la situation, Hedgen von EUR-Kursen bei Verkaufstermin, Nous ne travaillons pas avec des marchés très dangereux, Warenkreditversicherung.



Sicherheitsrisiken

Die Vorauszahlung/Anzahlung wird als Absicherungsmaßnahme gegen das Sicherheitsrisiko oft eingesetzt. Es folgen das Akkreditiv und die Exportrisikoversicherung SERV.

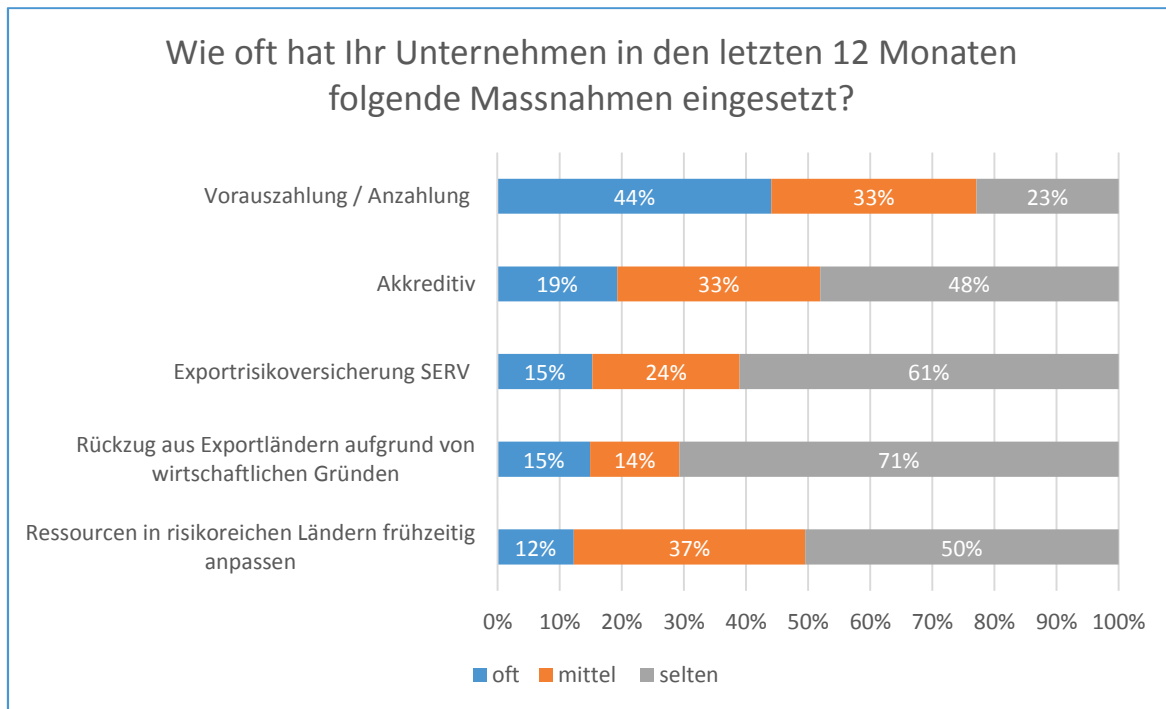


Abb. 28 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmaßnahmen gegen Sicherheitsrisiken

Die Entwicklung des Einsatzes der Absicherungsmaßnahmen gegen die Sicherheitsrisiken wird mehrheitlich als stabil eingeschätzt.

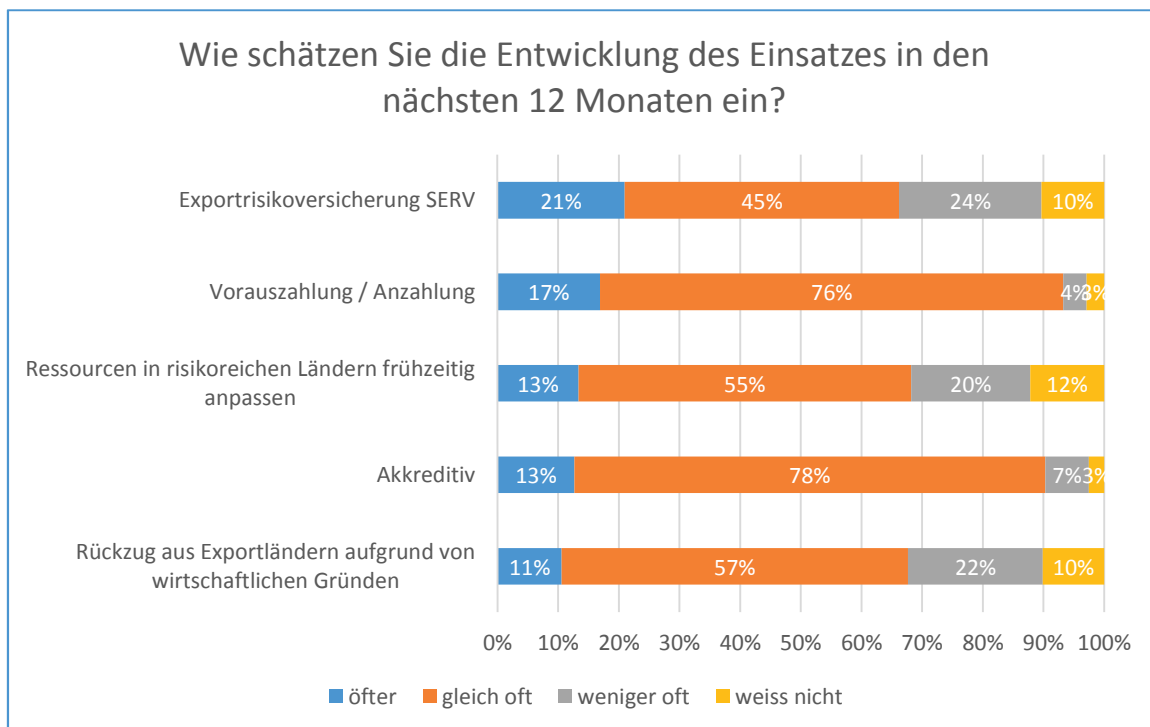


Abb. 29 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmaßnahmen gegen Sicherheitsrisiken

## 10 Einsatz der Absicherungsmassnahmen Vorauszahlung/Anzahlung sowie Preiserhöhungen im Ausland bei steigendem Frankenkurs

Zwei wichtige Absicherungsmassnahmen wurden durch Zusatzfragen weiter untersucht: Die Vorauszahlung/Anzahlung sowie die Preiserhöhung im Ausland bei steigendem Frankenkurs.

### 10.1 Vorauszahlung/Anzahlung

Zur Vorauszahlung/Anzahlung – einer der wichtigsten Absicherungsmassnahmen – wurden Zusatzfragen zur Konfiguration der Vorauszahlung und zu den Gründen, die eine Vorauszahlung möglich machen, gestellt.

Eine bevorzugte Art der Vorauszahlung hat sich dabei nicht herauskristallisiert. Die Art der Anzahlung/Vorauszahlung erfolgt in Absprache mit den Kunden. Es ist interessant, dass 66% der Unternehmen angeben, in gewissen Fällen eine Vorauszahlung von 100% verlangen zu können. Aber 89% geben auch an, andere Konfigurationen als die im Fragebogen aufgeführten zu implementieren. Aus den offenen Angaben geht hervor, dass die Mehrheit der Unternehmen 30% Anzahlung bei Bestellung verlangen kann – ein recht hoher Betrag! Ein grosser Teil der Unternehmen kann bis zu 60% Bezahlung vor der Lieferung einfordern (z. B. nach Fabrikabnahme) und oft werden die restlichen 10% nach der Lieferung fakturiert.

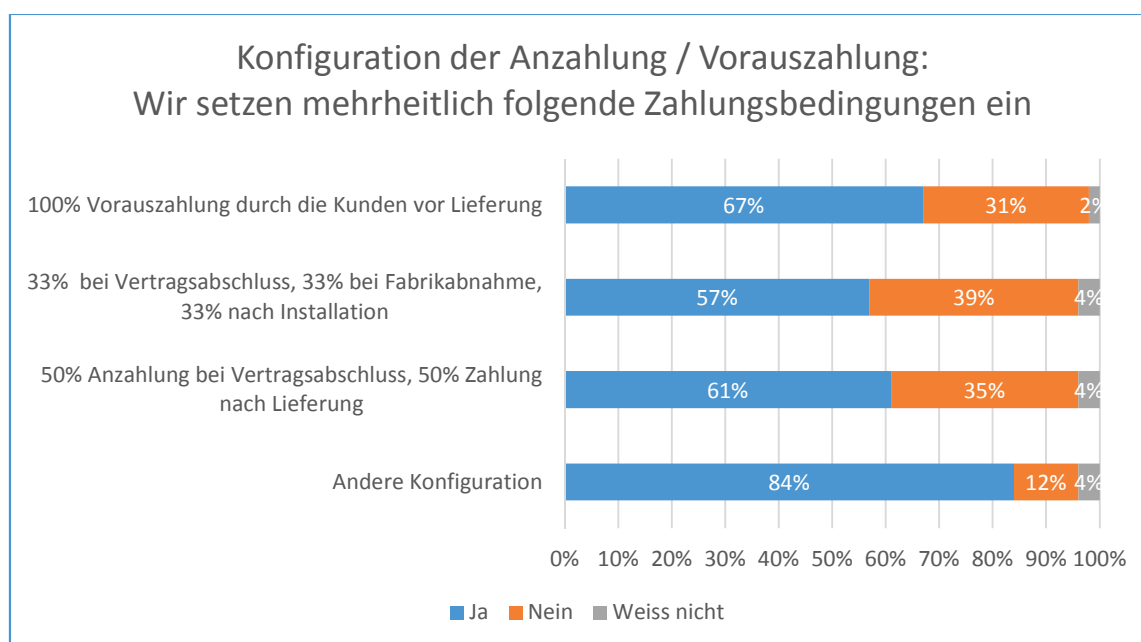


Abb. 30 Konfiguration Vorauszahlung/Anzahlung der Unternehmen

In Anbetracht der Angaben unter «andere Konfiguration» in Tabelle 5 kann der Schluss gezogen werden, dass es für viele Unternehmen möglich ist, bis zu 50% der Zahlung vor Lieferung der Produkte zu verlangen.

Gestaltung Vorauszahlung/Anzahlung aus den offenen Angaben der Umfrage				
Andere Konfiguration	Bei Bestellung	Vor der Lieferung	Nach der Lieferung	Nach Abnahme
Angabe 1	50%	50%	0%	0%
Angabe 2	65%	0%	35%	0%
Angabe 3	50%	40%	10%	0%
Angabe 4	30%	30%	30%	10%
Angabe 5	20%	80%	0%	0%
Angabe 6	20%	0%	70%	10%
Angabe 7	30%	60%	0%	10%
Angabe 8	40%	50%	0%	10%
Angabe 9	33%	67%	0%	0%
Angabe 10	100%	0%	0%	0%
Angabe 11	30%	0%	70%	0%
Angabe 12	0%	0%	100%	0%
Angabe 13	50%	0%	40%	10%
Angabe 14	30%	0%	70%	0%
Angabe 15	50%	40%	10%	0%
Angabe 16	30%	50%	20%	0%
Angabe 17	20%	0%	80%	0%
Angabe 18	40%	60%	0%	0%
Angabe 19	30%	60%	0%	10%
Angabe 20	30%	0%	70%	0%
Angabe 21	30%	60%	0%	10%
Angabe 22	30%	30%	30%	10%
Angabe 23	30%	30%	40%	0%
Angabe 24	30%	0%	70%	0%
<b>Durchschnitt</b>	<b>36%</b>	<b>29%</b>	<b>31%</b>	<b>3%</b>

Tabelle 5 Angaben zur Vorauszahlung/Anzahlung unter «andere Konfigurationen»

Hauptgrund dafür, dass eine Vorauszahlung möglich ist, ist die Gewöhnung der Kunden. In Russland z. B. läuft alles über Vorauszahlung. Immerhin 53% der Unternehmen geben an, dass ihre Produkte einzigartig sind und dass sie deshalb eine Vorauszahlung verlangen können.

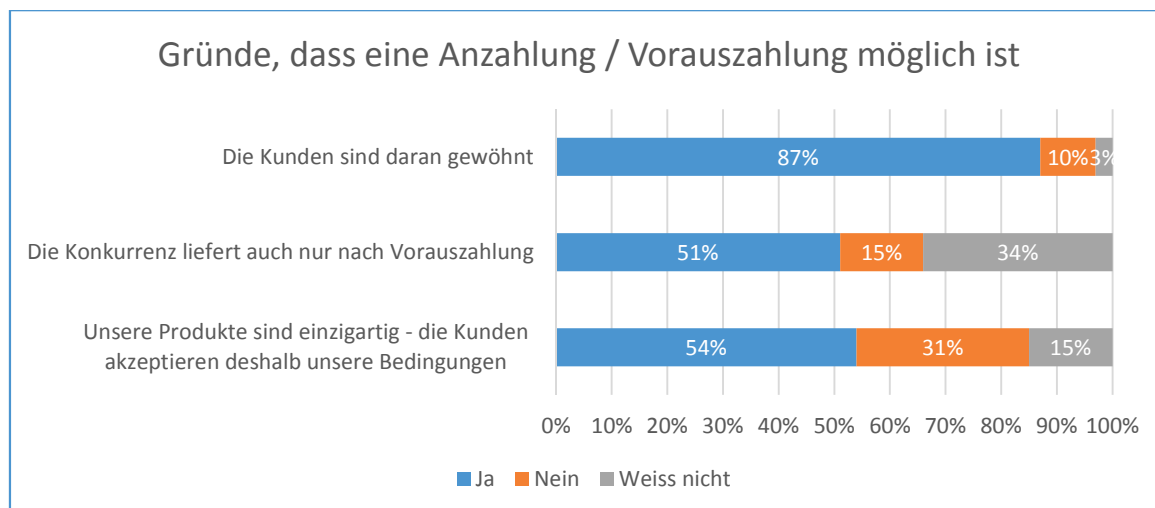


Abb. 31 Gründe, warum die Unternehmen eine Vorauszahlung/Anzahlung fordern können

Andere Gründe, dass Vorauszahlung möglich ist: dipende sempre dal cliente in questione - vengono considerati diversi fattori, wird nur bei ungenügender Bonität des Kunden angewendet. Der Kunde akzeptiert es oder erhält keine Ware, Argumentation von uns, Erstbelieferung, Vereinbarung mit dem Kunden (Kunde hat Verständnis), nur 1. Lieferung, Vorauszahlung nur wenn keine Deckung der Kreditversicherung besteht, discount/good price for advance payment, unsere Importe sind zum Teil auch nur gegen Vorkasse möglich, wir gehen bewusst kein Risiko ein und verlieren dann schon mal den Auftrag, wenn die Kundenbeziehung nicht gefestigt ist, bei Neukunden oder exotischen Ländern, weil wir sonst auf das Geschäft verzichten, Rabatt für Vorkasse, nos produits ne sont pas uniques mais rares et performants, Kunden schätzen unsere Verarbeitung, wir gewähren einen Rabatt für Vorauszahlung, branchenüblich, Vorauszahlungen werden nur für einen geringeren Anteil der Geschäfte realisiert.

Absicherungsmaßnahmen wie «Vorauszahlung/Anzahlung» erfordern 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. Die Unternehmen sollten daher rechtzeitig analysieren, welche anderen, kundenfreundlicheren Massnahmen eingesetzt werden könnten.

### 10.2 Preiserhöhungen bei Aufwertung des Schweizer Frankens

26% (24% in 2015) der Unternehmen geben an, die Aufwertung des Schweizer Frankens durch Preiserhöhungen bei Kunden im Ausland weitergeben zu können. Das ist ein erfreulicher Wert. Diese Tatsache wurde durch eine Zusatzfrage weiter untersucht. Es hat sich gezeigt, dass lediglich 20% über 80% der Aufwertung an ausländische Kunden weitergeben können, d. h. auch bei den Unternehmen, die eine Preiserhöhung durchsetzen können, bleibt ein Verlust aufgrund der Erhöhung des Wertes des Schweizer Frankens.

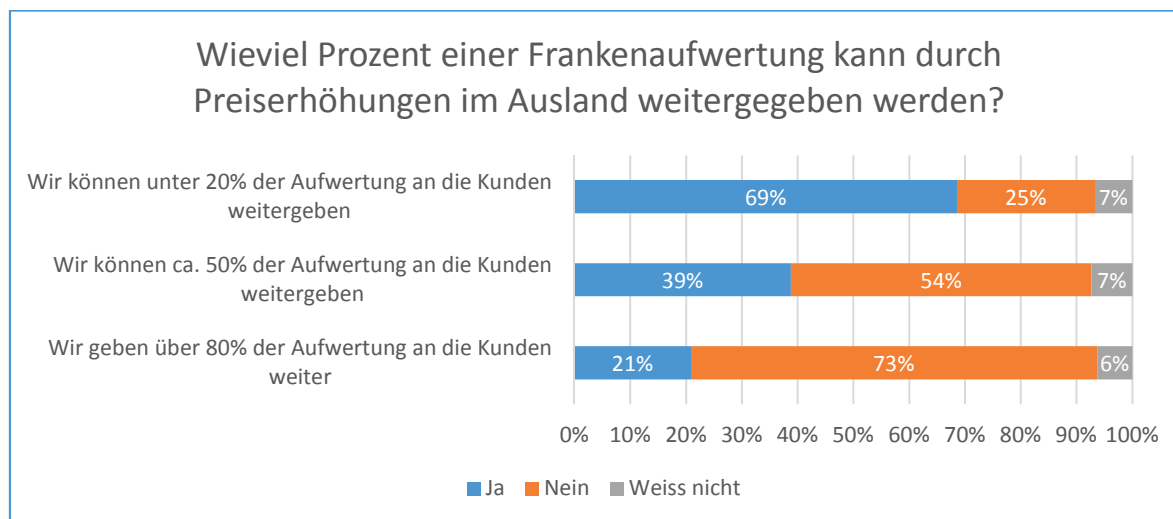


Abb. 32 Anteil der Aufwertung, die an ausländische Kunden weitergegeben werden kann



Es fällt auf, dass bei Preiserhöhungen wegen der Aufwertung des Franks die guten Kundenbeziehungen als wichtiger eingestuft werden als die Einzigartigkeit der Produkte.

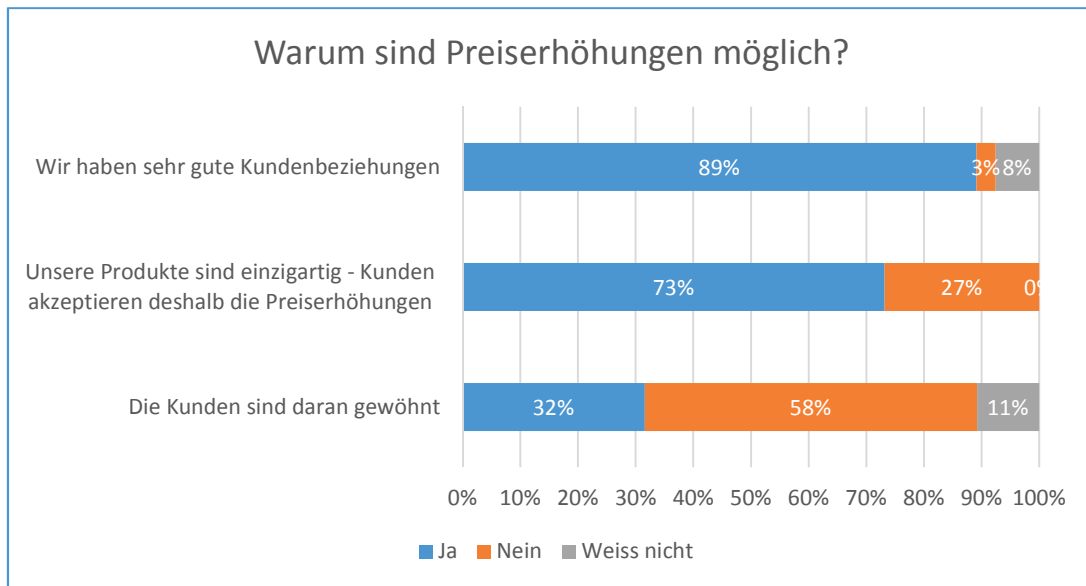


Abb. 33 Gründe, dass die Aufwertung über Preiserhöhungen an ausländische Kunden weitergegeben werden kann

Andere Gründe, dass Preiserhöhungen möglich sind: Abhängigkeit des Kunden wegen Werkzeuginvestitionen, mais ces mesure ne considèrent pas le long terme, mesure forcées par le groupe USA, derzeit sinkende Rohmaterialpreise verbessern die Chance die Margen zu erhöhen, Nos produits sont conçu de façon à être meilleur marché.

## 11 Gründe für die Änderung des Risikoverhaltens

Die Aufwertung des Schweizer Francs – 2016 neu in die Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015 – führt die Rangliste dieser Gründe an. Weitere wichtige Gründe sind (mit ähnlichen Prozentangaben wie 2015): Tiefe Margen und Margenerosion im Export; Debitorenverluste im Ausland; ein hoher Anteil der Exporte in risikoreiche Länder; Klumpen-Risiken; ein Exportanteil am Umsatz über einem definierten Prozentsatz und internationale Krisen. Volksabstimmungen in der Schweiz haben bis heute kaum zu einem veränderten Risikoverhalten geführt.

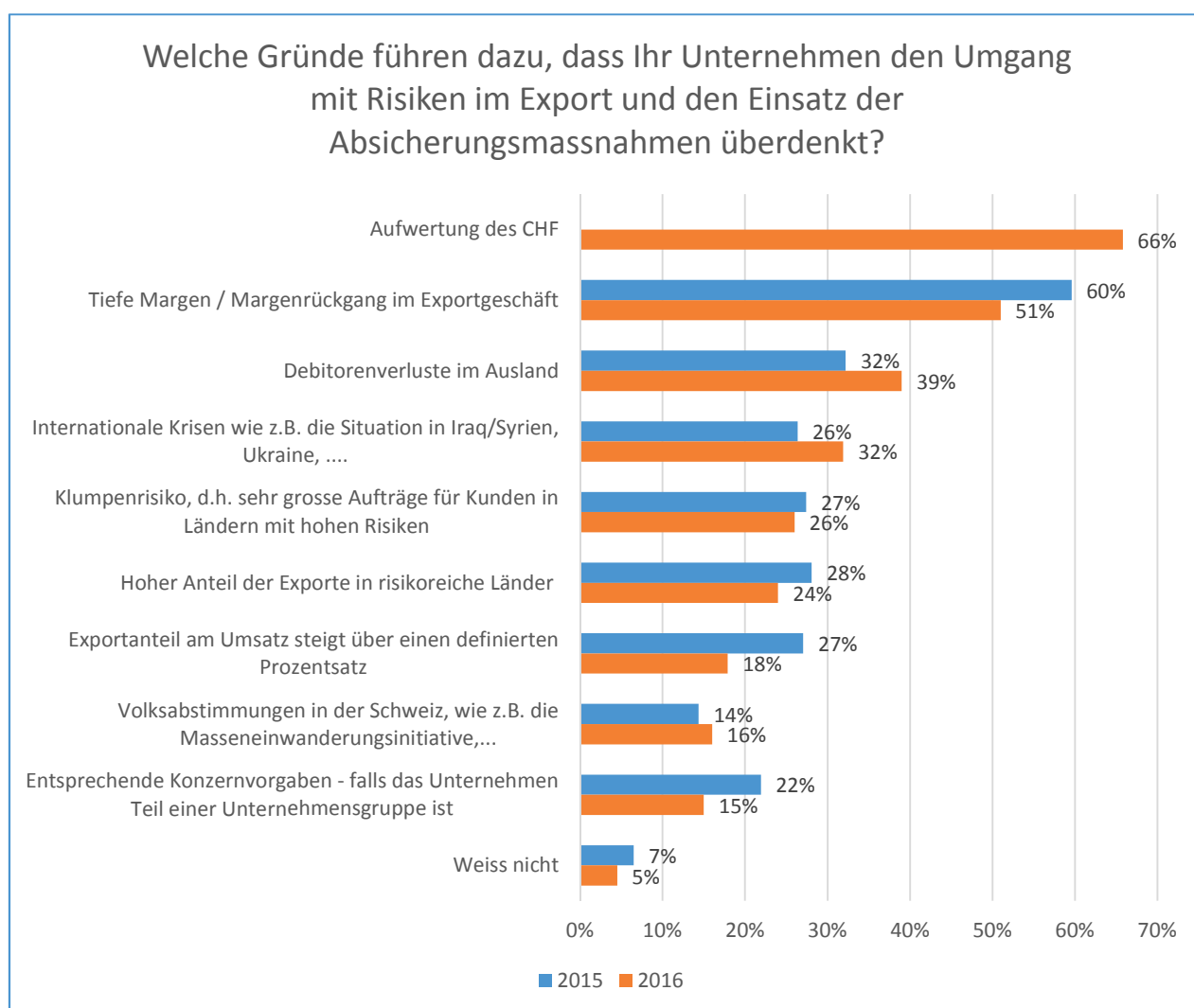


Abb. 34 Faktoren, die das Risikoverhalten beeinflussen («Aufwertung des Schweizer Francs» in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015)

Andere aufgeführte Gründe für die Änderung des Risikoverhaltens: Kunden fordern tiefere Preise; Konkurrenz nimmt zu; Qualitätsbewusstsein nimmt ab, resp. wird weniger monetär entschädigt, Im Export kann man die Rechte nicht so einfach durchsetzen, Dollar vs. Euro Wechselkurs, Auslagerung der Schweizer Industrie, nur noch Dienstleistung in der Schweiz, Produktion ins Ausland verlagern, wir brauchen keine zusätzlichen Absicherungsmassnahmen, da wir immer in Franken fakturieren => keine Anpassung, payement en avance pour des nouveaux clients et/ou grands contrats, mehr Innovation und Qualität stärkt uns.

## 12 Einschätzung der Durchsetzungsinitiative

Im Vorfeld der Abstimmung zur Durchsetzungsinitiative vom 28. Februar 2016 wurden die exportierenden Unternehmen zu ihrer Einschätzung der Situation befragt. Die beiden Fragen nach der Gefährdung der bilateralen Verträge und den erhöhten Risiken aufgrund der Unsicherheit in der Beziehung mit der EU wurden von einer Mehrheit der Unternehmen bejaht. Die tiefe «Ja-Quote» und die hohe «Weiss-nicht-Quote» bei der Vorbereitungsfrage weist auf eine grosse Unsicherheit bei den Unternehmen hin. Die Vorbereitung auf eine Situation ohne bilaterale Verträge erfolgt wohl vor allem durch eine Verlagerung von Exportanteilen in Länder ausserhalb der EU – z. B. USA, Indien oder China. Da damit aber natürlich andere Risiken eingegangen werden, muss die Planung des weiteren Vorgehens sorgfältig und bedacht durchgeführt werden.

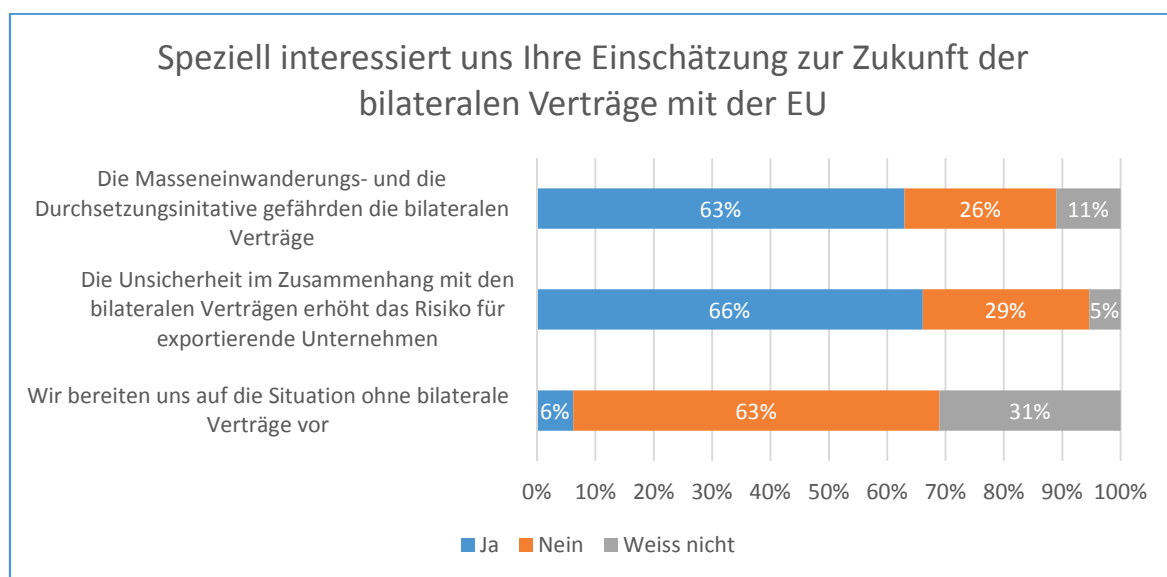


Abb. 35 Einschätzung der Folgen der Durchsetzungsinitiative

<b>Wir bereiten uns auf die Situation ohne bilaterale Verträge vor, falls ja: welche Massnahmen setzen Sie ein? Bitte eintragen.</b>	
<b>Nennungen mit Bezug zu "Verlagerung der Tätigkeit ins Ausland"</b>	<b>Andere Nennungen</b>
Auslagern	Wer Qualität will und zwar egal was, pfeift auf den ganzen politischen Schwachsinn
Internationale Diversifikation in- und ausserhalb EU	Konkurs?
Stronger presence in EU and analyzing how to address in CH	Es gibt immer noch das Freihandelsabkommen mit der EFTA!
Verlagerung der Tätigkeit in EU Raum	Noch innovativere Produkte, die nicht einfach ersetzbar sind
Verlagerung der Unternehmung in den Euro Raum	Thema in der rollenden Strategieplanung
Probablement production à l'étranger	Export fast ausschliesslich in nicht EU Länder
Niederlassung in der EU	Diversification
Partenariats avec des entreprises basées en Europe	
Bilaterale Verträge mit Export-Partnern	
Verschiebung ins Ausland	

Tabelle 6 Offene Antworten auf die Frage: Wie bereiten Sie sich auf eine Situation ohne bilaterale Verträge vor?

### 13 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 Auskunftsstellen für Bonitätsabklärungen. Als weitere Quellen wurden angegeben: Branchenverbände, die Kunden selbst, Handelskammern und persönliche Kontakte in den Zielländern.

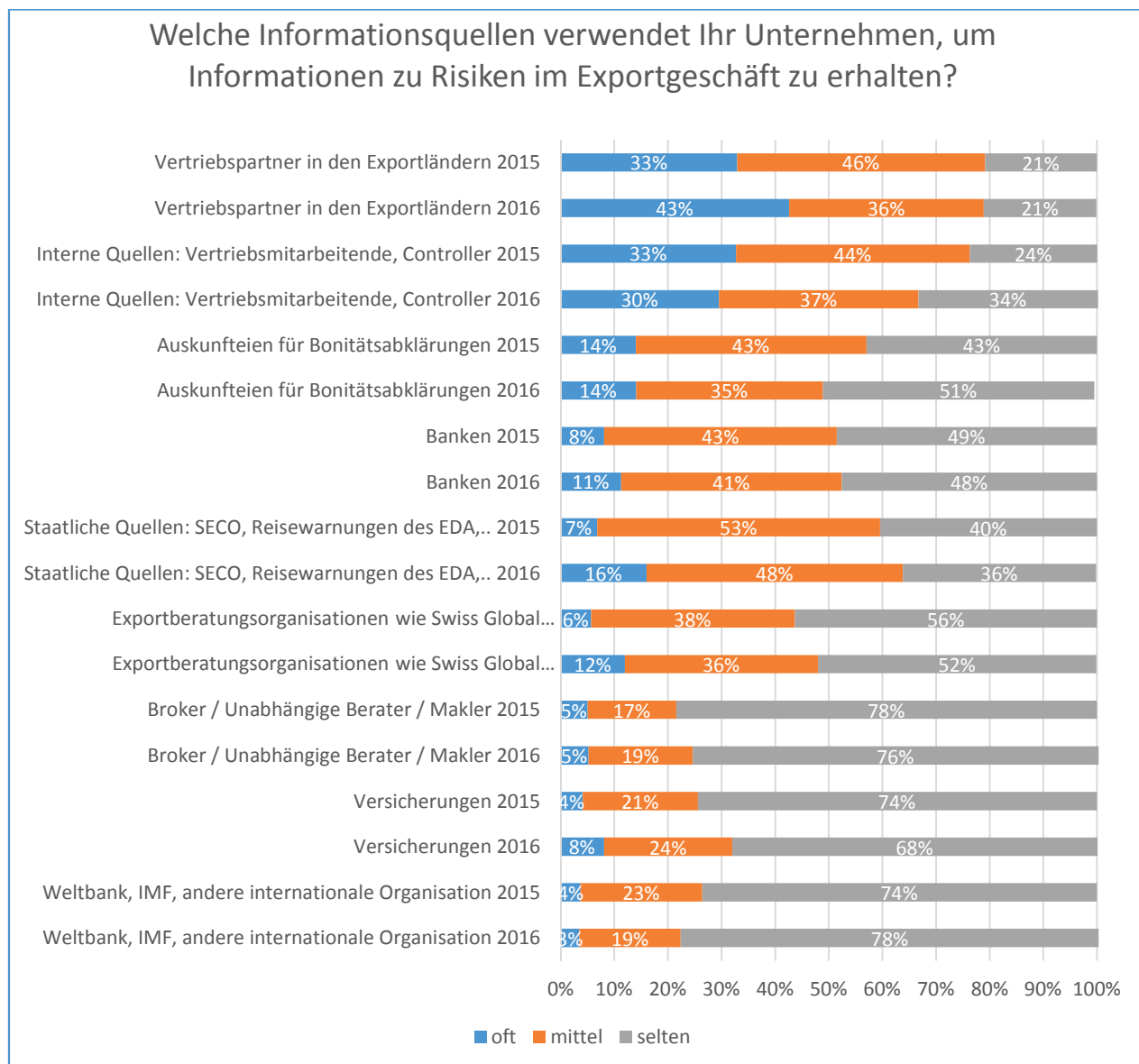


Abb. 36 Einsatz von Informationsquellen

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

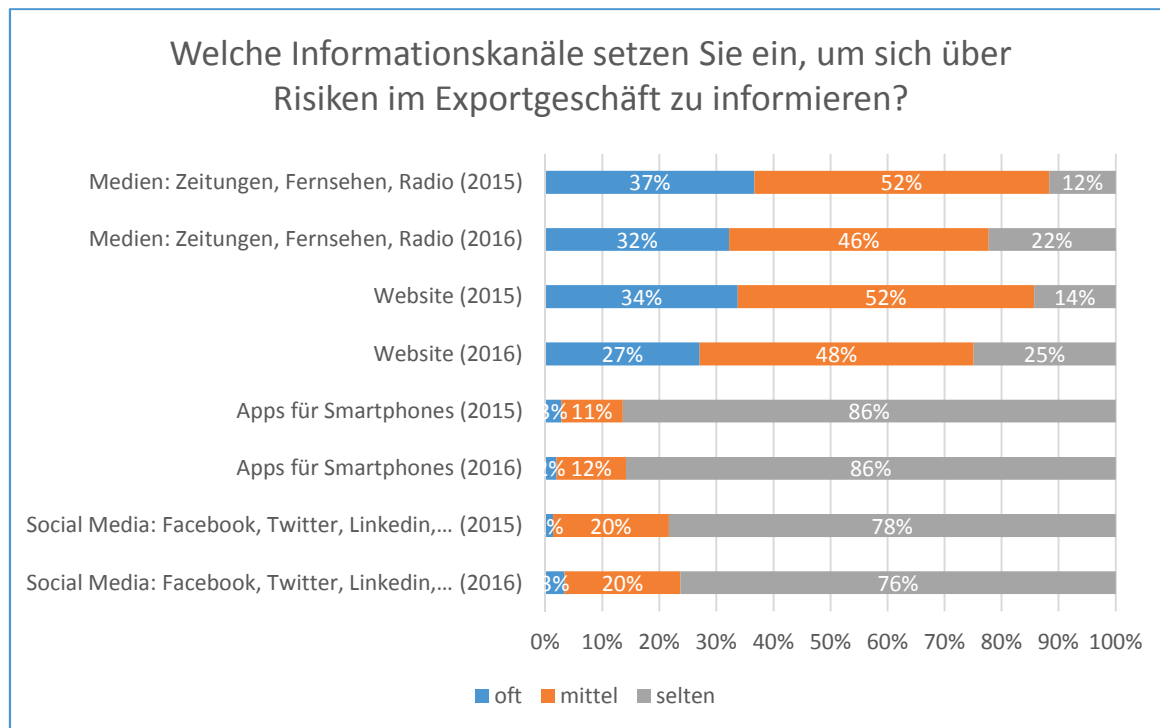


Abb. 37 Einsatz der Informationskanäle

## 14 Schlussbemerkung

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.

Wie im letzten Jahr sind die Unternehmen vor allem vom Währungsrisiko, den konjunkturellen Risiken sowie dem Delkredere-/Kreditrisiko betroffen. Die Einschätzung der Risikolage in den Ländern zeigt auf, dass die Risiken vor allem in den noch vor wenigen aufstrebenden Volkswirtschaften wie Russland, Brasilien und der Türkei steigen werden.

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.

## 15 Abbildungsverzeichnis

Abb. 1 Übersicht der sieben untersuchten Risikogruppen (Definitionen in Tabelle 1) .....	7
Abb. 2 Exportanteil der antwortenden Unternehmen – die Resultate der Umfrage 2016 wurden adjustiert auf Basis der Umfrage 2015 (Bättig 2015, S. 54ff) .....	10
Abb. 3 Entwicklung der Exporte (Mittelwerte der Antworten), Quelle Exportentwicklung 2015: www.aussenhandel.admin.ch .....	11
Abb. 4 Einschätzung der Risikolage in den Exportländern/-regionen (Mittelwerte der Antworten).....	12
Abb. 5 Euler Hermes Risk Map (Quelle: <a href="http://www.eulerhermes.com/economic-research/Pages/Interactive-country-risk-map.aspx">http://www.eulerhermes.com/economic-research/Pages/Interactive-country-risk-map.aspx</a> , abgefragt am 25. Februar 2015 und am 2. Februar 2016).....	13
Abb. 6 Konkrete Fälle des Risikoeintritts in Exportmärkten .....	14
Abb. 7 Betroffenheit der Unternehmen .....	16
Abb. 8 Einschätzung der Risikoentwicklung .....	17
Abb. 9 Absicherung der Währungsrisiken («Rechnungsstellung in Euro oder Dollar», «Verträge mit Zulieferern in der Schweiz mit Euro abschliessen» und «Verlagerung ins Ausland» in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015).....	22
Abb. 10 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen die Währungsrisiken.....	23
Abb. 11 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmassnahmen gegen die Währungsrisiken.....	24
Abb. 12 Absicherung der konjunkturellen Risiken («Neue Produkte/Innovationen» in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015).....	25
Abb. 13 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen die konjunkturellen Risiken	26
Abb. 14 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmassnahmen gegen die konjunkturellen Risiken .....	26
Abb. 15 Absicherung der Delkredere-/Kreditrisiken .....	27
Abb. 16 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen die Delkredere-/Kreditrisiken .....	28
Abb. 17 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmassnahmen gegen die Delkredere-/Kreditrisiken .....	29
Abb. 18 Absicherung des politischen Risikos («Vorauszahlung/Anzahlung» in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015).....	30
Abb. 19 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen politische Risiken .....	31
Abb. 20 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmassnahmen gegen politische Risiken.....	31
Abb. 21 Absicherung der fehlenden Rechtssicherheit.....	32
Abb. 22 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen die Risiken der fehlenden Rechtssicherheit .....	33
Abb. 23 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmassnahmen gegen die Risiken der fehlenden Rechtssicherheit .....	33
Abb. 24 Absicherung des interkulturellen Risikos («Engen Kontakt zu Vertriebspartnern im Ausland aufbauen» in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015).....	34
Abb. 25 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen die interkulturellen Risiken.	35
Abb. 26 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmassnahmen gegen die interkulturellen Risiken.....	35
Abb. 27 Absicherung des Sicherheitsrisikos («Vorauszahlung/Anzahlung» in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015).....	36
Abb. 28 Häufigkeit des Einsatzes der Absicherungsmassnahmen gegen Sicherheitsrisiken .....	37
Abb. 29 Zukünftiger Einsatz der Absicherungsmassnahmen gegen Sicherheitsrisiken .....	37
Abb. 30 Konfiguration Vorauszahlung/Anzahlung der Unternehmen .....	38
Abb. 31 Gründe, warum die Unternehmen eine Vorauszahlung/Anzahlung fordern können.....	39
Abb. 32 Anteil der Aufwertung, die an ausländische Kunden weitergegeben werden kann .....	40
Abb. 33 Gründe, dass die Aufwertung über Preiserhöhungen an ausländische Kunden weitergegeben werden kann .....	41

Abb. 34 Faktoren, die das Risikoverhalten beeinflussen («Aufwertung des Schweizer Frankens» in Umfrage aufgenommen aufgrund der offenen Angaben in der Umfrage 2015) .....	42
Abb. 35 Einschätzung der Folgen der Durchsetzungsinitiative .....	43
Abb. 36 Einsatz von Informationsquellen .....	44
Abb. 37 Einsatz der Informationskanäle .....	45

## 16 Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 Risiken, die der Studie zu Grunde gelegt wurden	8
Tabelle 2: Grösse der Unternehmen in der Stichprobe 2015 und 2016 – Grundlage für die Adjustierung der Umfrageresultate	9
Tabelle 3 Regulatorische Herausforderungen der Schweizer Exportunternehmen (offene Angaben)	15
Tabelle 4 Erklärungsbedürftige Absicherungsmaßnahmen	21
Tabelle 5 Angaben zur Vorauszahlung/Anzahlung unter «andere Konfigurationen»	39
Tabelle 6 Offene Antworten auf die Frage: Wie bereiten Sie sich auf eine Situation ohne bilaterale Verträge vor?	43
Tabelle 7 Neue Länderliste in der Umfrage 2016	51



## 17 Glossar

### **Akkreditiv**

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

---

### **CAD**

Cash against documents, Kasse gegen Dokumente.

---

### **Delkredere-/Kreditrisiko**

Das Delkredereerisiko 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, die 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 schwer 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 abnehmenden Wirtschaftswachstums, 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, Seriennummern-Abfrage über ein Kunden-Call-Center, Hologramme oder Ultraviolett-Druck.

---

### **Kreditversicherung**

Versicherung gegen den Ausfall von Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen.

---

### **Nicht-konvertible Währungen**

Nicht-konvertible Währungen sind nur in dem Land gültig, das sie herausgibt.

---

### **Politische Risiken**

entstehen aufgrund von staatlichen Massnahmen wie Sanktionen, Enteignungen, Beschlagnahmungen, dem Transfer- und Konvertierungsrisiko, geänderten Regulatorien (z. B. Zollvorschriften) sowie wegen 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 vorher definierten Kurs.

---

## 18 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*

---

### **Ammann 2015**

*Ammann P.: Exportrisiko-Monitor 2015, Bern, 2015*

---

### **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*

---

### **Bättig Daniel 2015**

*Angewandte Datenanalyse, Springer Spektrum, Heidelberg, 2015*

---

### **Brühwiler 2011**

*Brühwiler B., Risikomanagement als Führungsaufgaben, Bern, 2011*

---

### **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*

---

### **Credit Suisse – Exportperspektiven:**

*KMU-Exportperspektiven 1. Quartal 2016, 2016: <https://www.credit-suisse.com/us/en/about-us/media/news/articles/media-releases/2016/01/de/sme-export-outlook-q1-2016.html>, abgefragt am 8. März 2016*

---

### **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*

---

## 19 Anhang

### 19.1 Änderungen im Vergleich zur Umfrage 2015

Alle in der Umfrage 2015 aufgeführten Ländergruppen wie «übrige Staaten der GUS» wurden in der Länderliste für die Umfrage 2016 durch konkrete Länder ersetzt. Grund dafür war, dass diese «übrigen» Gruppen viele Länder enthalten und die Beantwortung der Fragen dazu deshalb schwierig ist. Mit der aktuellen Länderliste werden 80% der Schweizer Exporte abgedeckt.

Länder und Ländergruppen 2015 (alphabetisch geordnet)	Länder 2016 (alphabetisch geordnet)	Exportanteil*
Afrika südlich der Sahara	<i>Australien</i>	1,1%
Brasilien	<i>Belgien</i>	2,7%
China und Hongkong	Brasilien	1,0%
Deutschland	China und Hongkong	7,5%
Frankreich	Deutschland	18,5%
Golfstaaten: Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate, Katar, Kuwait, Oman, Bahrain	Frankreich	7,2%
Grossbritannien	Golfstaaten	3,0%
Indien	Grossbritannien	4,8%
Italien	Indien	0,8%
Japan	Italien	6,6%
Ozeanien	Japan	3,0%
Russland	<i>Niederlande</i>	2,5%
Übrige Staaten der GUS (Gemeinschaft unabhängiger Staaten)	<i>Österreich</i>	3,0%
Übriger Mittlerer und Naher Osten sowie Nordafrika	Russland	1,3%
Übriges Europa	<i>Singapur</i>	1,5%
Übriges Lateinamerika (Süd- und Mittelamerika)	<i>Spanien</i>	2,8%
Übriges Ostasien	<i>Türkei</i>	0,9%
Übriges Süd- und Südostasien	USA	12,4%
USA und Kanada		
	<b>Total Exportanteil</b>	<b>80,6%</b>

*Kursiv: 2016 neu aufgenommen*

\*: Quelle: Jahresbericht – Analyse des schweizerischen Aussenhandels im Jahr 2014: [www.ezv.admin.ch](http://www.ezv.admin.ch)

Tabelle 7 Neue Länderliste in der Umfrage 2016

Weitere Anpassungen:

- ▶ Oft gemachte Aussagen in den offenen Angaben der Umfrage 2015 in die Umfrage 2016 integriert:
- ▶ Die Vergangenheit der Exportentwicklung wurde nicht mehr befragt. Hier wird die Exportstatistik des Bundes eingesetzt.
- ▶ Einsatz der Absicherungsmassnahmen: Nur noch die Unternehmen, die ein Instrument einsetzen, werden gefragt, wie oft sie es einsetzen und wie sie die Zukunft einschätzen. Letztes Jahr haben wir alle Unternehmen danach gefragt. Die Aussagen dieses Jahr – nur von den Unternehmen beantwortet, die ein Instrument einsetzen, sind qualitativ besser.



## Switzerland: Modest export restart in 2016 while survey signals further growing export risks

7 April 2016

Manfred Stamer (Senior Economist)  
 ✉ [manfred.stamer@eulerhermes.com](mailto:manfred.stamer@eulerhermes.com)

Ludovic Subran (Chief Economist)  
 ✉ [ludovic.subran@eulerhermes.com](mailto:ludovic.subran@eulerhermes.com)

### Executive summary

- Risks to export business have risen for Swiss companies over the past year. Currency risk was the major hazard for exporters in 2015, affecting 95% of companies surveyed by the *Berner Fachhochschule* and Euler Hermes (up from 88% a year ago). Going forward, 22% of firms expect currency pressures to increase further in 2016. However, rising commercial risk and political risk are set to become the major concerns as that 35% and 31% of the surveyed companies expect these to increase in 2016, respectively.
- In particular, export risks have risen in many emerging markets, reflected in rising payment defaults and insolvencies and related liquidity shortages as well as lost orders due to political events. The need for safeguarding has grown for Swiss companies.
- Nonetheless, 2016 should see a moderate recovery of total Swiss exports which are forecast to increase by +CHF2.5bn, making up for nearly half of the losses in 2015. Notably, export to the Eurozone will rebound as the one-off negative impact of the lifting of the exchange rate cap in 2015 has faded.

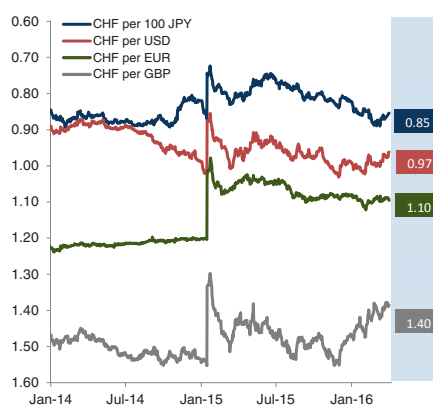
### Readjustment of risk types, but overall export risk is rising

#### Currency risk is declining but remains a key concern

The year 2015 was affected by global currency turbulences and, in particular for Swiss companies, the decision of the Swiss National Bank (SNB) to end of the exchange rate cap of CHF1.20/EUR in January 2015. As a result, total Swiss exports decreased by -CHF5.5bn. Accordingly, currency risk was the major issue for Swiss exporters last year. In a survey conducted by the *Berner Fachhochschule* and Euler Hermes in February 2016, 95% of companies stated that they were affected by currency risks in the last 12 months (55% strongly and 40% fairly), an increase from 88% in the survey a year ago. And 65% of the surveyed companies reported lost export orders due to the strong CHF (up from 56% last year).

After the initial knee-jerk 20% appreciation against the EUR following the SNB decision, the CHF

Figure 1: CHF against currencies of major export destinations, with year 2016 average forecasts

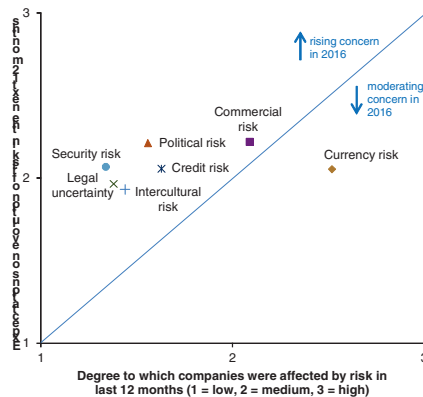


Sources: IHS, Euler Hermes

settled around an average CHF1.07 per EUR for 2015 as a whole, 14% stronger than in 2014, as expected by Euler Hermes. Consequently, Swiss exports to the Eurozone decreased by -7% (-CHF6.3bn) in 2015. However, that negative impact was mitigated by increasing exports to the U.S. (+6% or +CHF1.5bn) and markets with currencies linked to the USD as the CHF depreciated by -5% against the USD which strengthened on the back of (the announcement of) tighter monetary policy in the U.S. Significant gains in exports were also recorded to the UK (+16% or +CHF1.7bn).

Going forward, currency pressures are moderating. While 22% of the surveyed companies expect currency risk to increase in the next 12 months (69% thought so a year ago), 55% expect it to remain unchanged and 17% think it will decline. This moves currency risk down to rank 3 (after commercial and political risk) with regard to future concerns (see Figure 2). This is broadly in line with Euler Hermes forecasts which, in 2016, see the CHF slightly depreciating on average against the EUR (-3%), the USD (-1%) and the JPY (-6%) while appreciating against the overall weakening GBP (+5%). This should help Swiss exports to the Eurozone to recover somewhat while exports to the UK may face headwinds.

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



Sources: Berner Fachhochschule, Euler Hermes

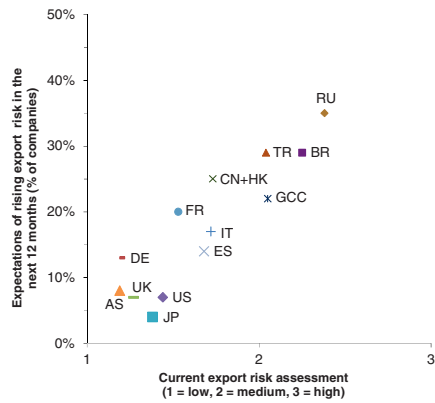
**Commercial and political risk set to become the major concerns**

Some 83% of the surveyed companies were affected by commercial risk either strongly or fairly in the last 12 months, while 47% of companies were impacted by political risk. And 33% of export companies report lost orders due to political developments in an export market (up from 27% in last year's survey). The risks are likely to remain a concern in the future, with both commercial and political risk being expected to rise by 35% and 31% of the companies, respectively.

Russia and Brazil are good examples. Both

countries have been identified as posting the highest export risk currently by the surveyed companies, reflecting to a large extent both commercial risk (both faced deep recessions in 2015, with real GDP contracting by nearly -4%) and political risk (sanctions in Russia; increasing political and policy uncertainty in Brazil). Swiss exports to Russia dropped by -22% in 2015 (after -11% in 2014) while those to Brazil fell by -2% in 2015 (-6% in 2014). Euler Hermes expects the recessions to continue, with GDP declining by -0.9% in Russia and by -3.5% in Brazil, so that Swiss exports to these two will also fall further. In line with that, 35% of the surveyed companies expect export risk to rise further in Russia, followed by Brazil (29%), Turkey (29%), China and Hong Kong (25%) and the GCC states (22%), all countries that are currently faced with significant economic and/or political problems which have translated into rising payment defaults and insolvencies (see figure 3).

Figure 3: Risk assessment and expectations, by country



Sources: Berner Fachhochschule, Euler Hermes

**Credit risk is rising, too**

Some 57% of the companies in the survey report being impacted by a strong or a medium degree of credit risk in the last 12 months (up from 55% in the previous survey), and 17% expect this to increase. Credit risk may stem from different sources. On a global scale, Days Sales Outstanding (DSO) stood at 65 days on average in 2015, the same as in 2014 and slightly up from 62 days in 2007. However, this stability masks two opposite trends: emerging markets' DSO (67 in 2015) were 5 days above that of advanced economies rather than 11 days below as in 2007, indicating that it is increasingly used as a financing tool in riskier export markets. Especially DSO in China and Russia have increased markedly from 2007 to 2015, by +23 and +15 days respectively, and are forecast to rise further in 2016. Not surprisingly, global insolvencies are expected to increase by +2% in 2016, the first rise in seven years, and still remain 6% above the pre-crisis level in 2007.

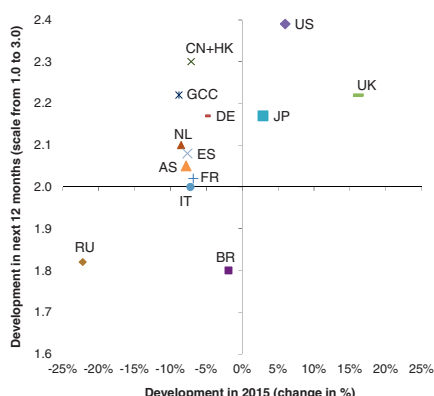
<p>View all Euler Hermes Economic Research online  <a href="http://www.eulerhermes.com/economic-research">http://www.eulerhermes.com/economic-research</a></p>	<p>Contact Euler Hermes Economic Research Team                  ✉ <a href="mailto:research@eulerhermes.com">research@eulerhermes.com</a></p>	<p>Publication Director                  Ludovic Subran, Chief Economist                  ✉ <a href="mailto:ludovic.subran@eulerhermes.com">ludovic.subran@eulerhermes.com</a></p>	<p>2</p>
--	--	--	----------

### Diversification of export destinations to take a break in 2016

As expected the export diversification increased in 2015. The share of Swiss exports to the Eurozone fell to 44% of total exports (46% in 2014; 52% in 2008), while those to North America rose to 15% (14%; 11%). The share of Asia stagnated at 17% in 2015 (14% in 2008) as exports to China and Hong Kong declined on the back of weakening growth.

In 2016, the diversification of export destinations is likely to take a break and the Eurozone may even regain some market share. The majority of the surveyed Swiss exporters expect an increase of exports to Europe: 32% expect exports to Germany to rise (vs. 15% expecting a decline), 21% for France (vs. 19%), 20% for Italy (vs. 20%), 22% for other Eurozone countries (vs. 16%) and 35% for the UK (vs. 13%). Expectations are also positive for the U.S. (48% vs. 9%), China and Hong Kong (43% vs. 15%), Japan (29% vs. 14%) and the GCC states (41% vs. 19%). Expectations are only downwardly skewed for Russia (20% vs. 38%) and Brazil (19% vs. 39%), two countries that remain in a protracted recession.

Figure 4: Development of exports in 2015 and expectations for the next 12 months



Sources: Berner Fachhochschule, Euler Hermes

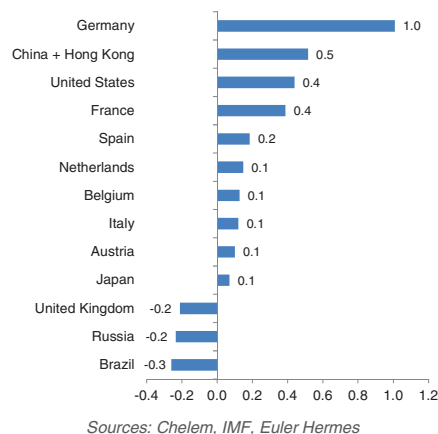
### Exports to increase in value by +CHF2.5bn

Overall, the stabilization of the CHF and a moderate pickup in global trade (+2.7% in volume terms) should support a modest restart of Swiss exports this year. Euler Hermes forecasts that exports will rise by +3.8% in 2016 by volume. In value terms, 2016 exports are expected to increase by +CHF2.5bn, i.e. nearly half of the losses in 2015 will be recovered this year.

Among Switzerland's top 14 export markets, exports to all Eurozone countries are projected to rebound. Demand from Germany, accounting for 18% of Switzerland's exports last year, is expected to rise by +CHF1bn, followed by France (+CHF0.4bn) and Spain (+CHF0.2bn). Export gains from the Eurozone as a whole are estimated at

+CHF2.1bn. Outside Europe, the largest export gains should come from China and Hong Kong (+CHF0.5bn) and the U.S. (+CHF0.4bn). On the other hand, substantial export losses are expected from the crisis-ridden economies of Brazil (-CHF0.3bn) and Russia (-CHF0.2bn). Moreover, in contrast to the expectations of the surveyed Swiss exporters, Euler Hermes forecasts exports to the UK to decrease by -CHF0.2bn in 2016, a result of the markedly weakened GBP (see Figure 5).

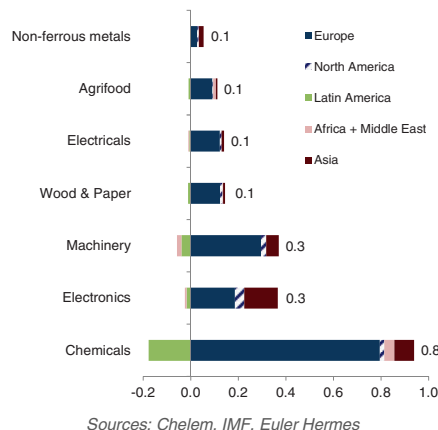
Figure 5: Potential 2016 export gains and losses for top 14 trading partners (CHF bn)



Sources: Chelem, IMF, Euler Hermes

The recovery of exports to Europe also translates into overall export gains on a sector level, with last year's main "losers" likely to see the largest gains in 2016. Euler Hermes expects chemicals exports to increase by +CHF0.8bn and exports of electronics and machinery to rise by +CHF0.3bn each. The wood and paper, electricals, agrifood and non-ferrous metals sectors should gain +CHF0.1bn in additional exports each (see Figure 6).

Figure 6: Potential 2016 export gains by sector

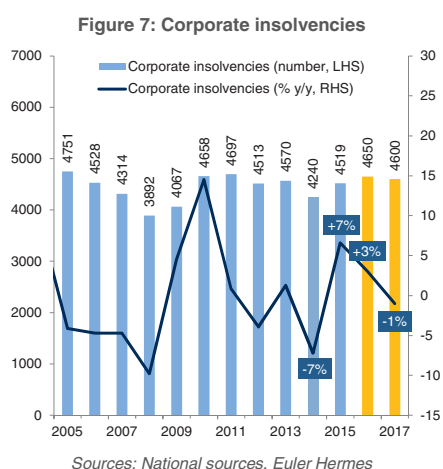


Sources: Chelem, IMF, Euler Hermes

### Rising insolvencies imply further need to improve risk management

As export risks have risen for Swiss companies over the past year, risk awareness has also increased. According to the survey, one in four exporting companies used credit insurance in the last year – this is up from one in five in the 2015 survey. Blind spots in companies' safeguarding have also declined but remain considerable: 17% of the surveyed companies are currently not protected against political risk (down from 32% in 2015), 14% do nothing against commercial risk (23% in 2015) and 8% are unprotected against credit risk (13% in 2015). However, currency risk remains well acknowledged across companies as 97% of them apply some measure to reduce exchange rate risk (95% in 2015).

The survey suggests that Swiss companies should continue to improve their risk management. For example, 65% of the surveyed exporting companies report lost orders in the last year due to the strong CHF (56% in 2015) and 33% due to political events (27%). Moreover, 31% of companies encountered outstanding accounts (27% in 2015) and 12% have faced own liquidity problems (10%). As expected by Euler Hermes, the number of corporate insolvencies rose in 2015, by +7%, and a further increase by +3% is forecast in 2016 as the impact of last year's CHF appreciation continues to feed through while geopolitical risks remain on the cards (see Figure 7).



**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 authorised and regulated by the Financial Markets Authority of France.

© Copyright 2016 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](mailto:research@eulerhermes.com)

Publication Director  
 Ludovic Subran, Chief Economist  
 ✉ [ludovic.subran@eulerhermes.com](mailto:ludovic.subran@eulerhermes.com)

## Euler Hermes

### Annalisa Job

Euler Hermes Schweiz  
Senior Marketing & Communications Manager  
Tel. +41 44 283 65 14  
[annalisa.job@eulerhermes.com](mailto:annalisa.job@eulerhermes.com)  
[www.eulerhermes.ch](http://www.eulerhermes.ch)

## Berner Fachhochschule

### Dr. Paul Ammann

Berner Fachhochschule  
Weiterbildung  
Leiter Executive MBA in International Management  
Tel. +41 79 370 67 86  
[paul.ammann@bfh.ch](mailto:paul.ammann@bfh.ch)  
[www.ti.bfh.ch/emba-im](http://www.ti.bfh.ch/emba-im)



Berner Fachhochschule  
Haute école spécialisée bernoise  
Bern University of Applied Sciences



**EULER HERMES**

Our knowledge serving your success