

## Medienmitteilung

Zürich, 7. April 2016

### Exportrisiko-Monitor 2016

Eine Umfrage bei über 300 exportorientierten Schweizer Unternehmen, durchgeführt von der Berner Fachhochschule und Euler Hermes

- Schweizer Unternehmen setzen als Erfolgsrezept für die Zukunft auf Innovation sowie auf Expansion in neue Wachstumsmärkte
- Währungsrisiko weiterhin grösstes Risiko; im 2016 verstärkt Anstieg bei konjunkturellen und politischen Risiken erwartet; Zahlungsausfälle im Ausland steigen ebenso an wie damit verbundene Liquiditätseingüsse und durch politische Turbulenzen verlorene Aufträge
- In vielen Schwellenländern und Wachstumsmärkten steigen Risiken derzeit an durch sinkende Zahlungsmoral und mehr Insolvenzen; Absicherungsbedürfnis der Schweizer Unternehmen wächst, im Fokus stehen Vor- und Anzahlungen, Garantien und Kreditversicherungen
- 2016 dennoch zusätzliche Exportgewinne für Schweizer Exporteure erwartet – damit können sie nach dem von Währungsturbulenzen geprägten 2015 wieder etwas aufholen

Nach 2015 befragten die Berner Fachhochschule und Euler Hermes im 2016 erneut über 300 exportorientierte Schweizer Unternehmen nach ihren Exportrisiken. Die grosse Mehrheit der befragten Unternehmen sind KMU mit 10-250 Mitarbeitern. Im Rahmen dieser Umfrage haben die Firmen offen gelegt mit welchen Absicherungsmassnahmen sie den aktuellen und künftig erwarteten Exportrisiken begegnen. Im Vorjahresvergleich haben sich viele Erwartungen bestätigt, wie etwa Exporteinbussen durch den starken Schweizer Franken. Andere Tendenzen haben sich während der letzten zwölf Monate verändert und die Unternehmen müssen sich auf das aktuelle Umfeld neu einstellen.

#### **Innovativer und globaler – Schweizer wollen mit diesem Erfolgsrezept künftig punkten**

„2015 war geprägt von Währungsturbulenzen und damit verbundenen Exporteinbussen von 5,5 Milliarden Franken“, sagt Ludovic Subran, Chefökonom der Euler Hermes Gruppe. „2016 können Schweizer Exportunternehmen zumindest die Hälfte wieder aufholen, denn wir erwarten zusätzliche Exportgewinne in Höhe von 2,5 Milliarden Franken. Das Erfolgsrezept für die Zukunft sehen viele Schweizer Exportunternehmen in Innovationen. Sie wollen sich künftig noch stärker diversifizieren, sowohl bei neuen Produkten als auch bei den Absatzmärkten und ihre Präsenz in wichtigen Exportländern ausbauen. Vielerorts steigen die Exportrisiken derzeit allerdings an, mit sinkender Zahlungsmoral, steigenden Zahlungsausfällen und Insolvenzen, zum Beispiel in den Golfstaaten, Südostasien oder auch in den USA. Absicherungsmassnahmen stehen deshalb auch bei den Exporteuren im Fokus – dabei fällt auf, dass Schweizer Unternehmen vor allem auf Vorauszahlung oder Anzahlung sowie auf Garantien und Kreditversicherungen setzen.“

#### **Risikoerwartung verschiebt sich: Politische und konjunkturelle Risiken vs. Währungsrisiko**

Über ein Drittel der Schweizer Exportfirmen gehen davon aus, dass künftig konjunkturelle und politische Risiken zunehmen werden und das Währungsrisiko stabil bleiben wird. „In den nächsten 12 Monaten erwarten die Schweizer Exportunternehmen vor allem eine Zunahme der politischen und der konjunkturellen Risiken“, erläutert Dr. Paul Ammann, Leiter Executive MBA der Berner Fachhochschule. „Im vergangenen Jahr war es genau umgekehrt: Nur 22% der befragten Unternehmen erwarten ein höheres Wechselkursrisiko gegenüber 69% im 2015. Insgesamt bleibt das Währungsrisiko jedoch der Risiko-Spitzenreiter. 96% der Unternehmen leiden immer noch stark und mittel unter dem starken Schweizer Franken und geben an, deshalb Aufträge im Ausland verloren zu haben. Andere Risiken

zeigen eine steigende Tendenz – nicht zuletzt bedingt durch den schwachen Welthandel. So stiegen zuletzt sowohl die unbezahlten Rechnungen von ausländischen Kunden und die daraus resultierenden Liquiditätsgaps bei Schweizer Exportunternehmen an. Dasselbe gilt für durch politische Turbulenzen verlorenen Aufträge.“

### **Importe und Auslagerungen sowie Innovationen gewinnen an Bedeutung**

Dennoch spielen ausländische Märkte weiterhin eine wichtige Rolle. Alle befragten Unternehmen geben auch im 2016 an, vermehrt Geschäfte ins Ausland zu verlagern, vermehrt im Ausland einzukaufen sowie eine zunehmende Präsenz in den wichtigsten Exportmärkten aufzubauen. Dies deckt sich mit der Schweizerischen Exportstatistik, die eine Verringerung der Importpreise vermerkt. Importe aus dem Vereinigten Königreich (UK) nahmen gemäss der Eidgenössischen Zollverwaltung EZV um 2%, Importe aus den USA um 7% zu. Zudem wollen Schweizer Firmen den Fokus auf Produktinnovationen setzen.

### **Teilweise neblige Glaskugel: Nicht alle Erwartungen aus 2015 trafen ein**

Eine deutliche Exportzunahme im Vergleich zu 2015 erwarten Schweizer Unternehmen für Deutschland, Frankreich, die Golfstaaten, Grossbritannien, Indien, Japan und die USA. Exportrückgänge werden vornehmlich bei Ausfuhren nach Brasilien und Russland erwartet.

„Interessant ist rückblickend, dass nur ein Teil der Erwartungen für den Export aus der Umfrage 2015 auch tatsächlich eingetroffen sind“, erklärt Stefan Ruf, CEO von Euler Hermes Schweiz. „2015 haben Unternehmen erwartet, dass die Exporte nach China, in die Golfstaaten und in die USA stark ansteigen werden. Im Jahr 2016 sehen wir in der Statistik, dass sie mit den USA zwar richtig lagen, ansonsten aber vor allem die Exporte nach Grossbritannien zugenommen haben. Der erwartete Exportrückgang in die Euroländer aufgrund des starken Schweizer Frankens ist dagegen eingetroffen. Vorausschauend ist es positiv, dass die Unternehmen für 2016 einen stabilen bis wieder leicht wachsenden Export in diese Länder erwarten.“

Grund für diese Abweichung waren massgeblich Veränderungen in der konjunkturellen Lage sowie günstige Wechselkurse: „Das Exportwachstum nach China ist aufgrund der dortigen, anhaltenden Krise und verlangsamten Konjunktur nicht erwartungsgemäss gewachsen“, erklärt Subran. „Dieses Phänomen beobachten wir nicht nur in der Schweiz, sondern auch bei wichtigen anderen Handelspartnern der Chinesen. Aber nicht nur das konjunkturelle Risiko in China ist im vergangenen Jahr gestiegen, sondern auch das Risiko von Zahlungsausfällen. Das zieht seine Kreise in andere Schwellenländer, in Europa, Lateinamerika und Südostasien. Auch die Golfstaaten verzeichnen durch die niedrigen Ölpreise Schwierigkeiten. Beim Handel mit Grossbritannien und den USA kam den Schweizer Exporteuren der stabile Dollar- und Pfund-Wechselkurs zugute, so dass hier ihre Erwartungen zutreffend waren.“

### **Risikolage in Exportländer verschlechtert sich im Vergleich zum 2015**

Anfang 2015 schätzten Schweizer Unternehmen die Risikolage in Afrika, Russland und Südamerika als hoch ein, was sich im Laufe des Jahres auch bestätigt hat. Auch jetzt, Anfang 2016, sehen Schweizer Exportunternehmen weiterhin die Risikosituation in Brasilien und Russland als kritisch hoch ein, dazu gekommen sind steigende Risiken in den Golfstaaten und der Türkei.

### **Die Top 3 Exportrisiken im 2016**

1. Währungsrisiko
2. Konjunkturelle Risiken
3. Delkredere-/Kreditrisiken

Schweizer Exportunternehmen bleiben stark betroffen von der Währungsthematik. 96% (2015: 87%) der befragten Unternehmen waren stark oder mittel vom Währungsrisiko betroffen. Die konjunkturellen Risiken und die Delkredere-/Kreditrisiken blieben die zweit- und dritt wichtigsten Risiken mit 83% (88%) bzw. 57% (55%) Nennungen bei stark und mittelmässig betroffenen Schweizer Exportunternehmen.

## Top 6 Absicherungsmassnahmen der Schweizer Exportunternehmen

1. Vorauszahlung / Anzahlung (78%, 68% im 2015)
2. Neue Produkte / Innovationen (66%\*)
3. Engen Kontakt zu Vertriebspartnern im Ausland aufbauen (65%\*)
4. Präsenz in den wichtigsten Exportmärkten (Diversifikation) aufbauen (55%, 48% im 2015)
5. Einkauf im Ausland bei Aufwertung des CHF (53%, 52% im 2015)
6. Kostensenkungen in der Schweiz bei Aufwertung des CHF (49%, 2016 und 2015)

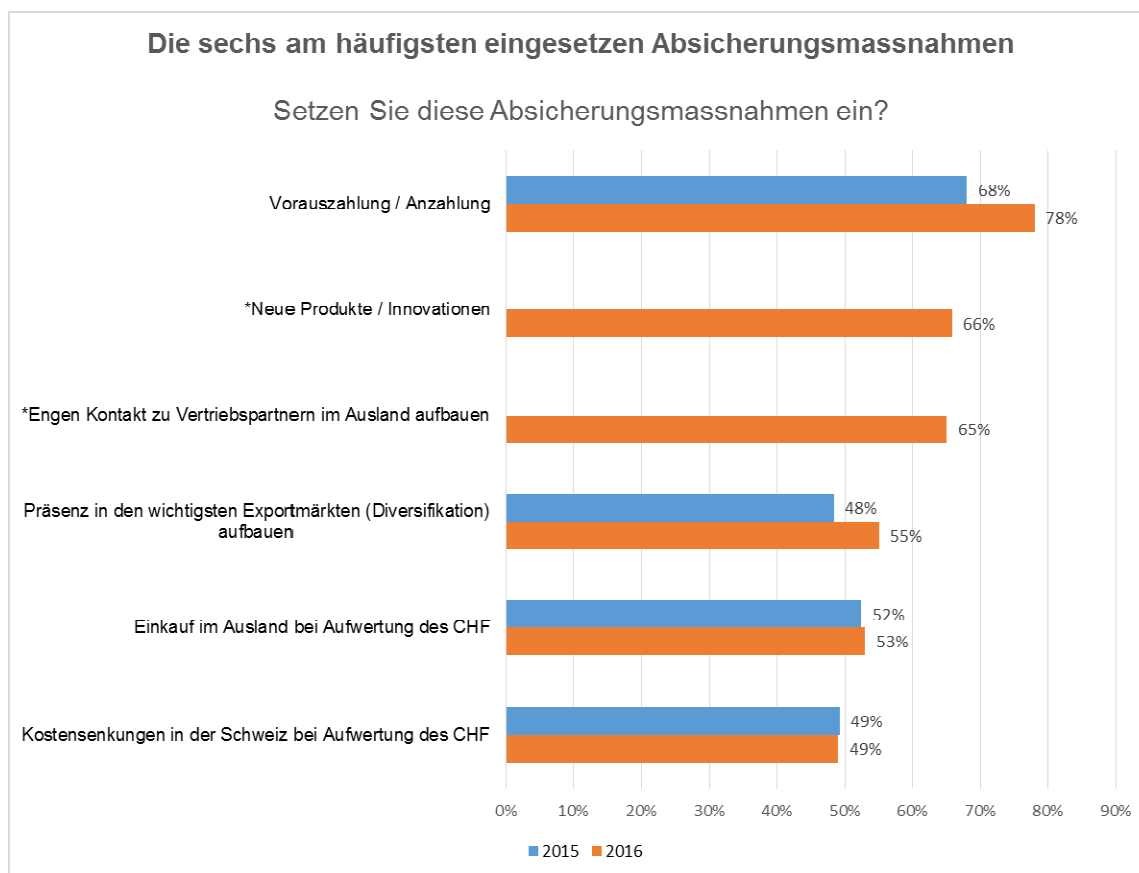


Abb 1: Am häufigsten eingesetzte Absicherungsmassnahmen in Prozent der Unternehmen (\*neu in Umfrage aufgrund offener Angaben in Umfrage 2015)

## Währungsrisiko beschäftigt Exportfirmen immer noch am stärksten

Die Mehrheit der Schweizer Exportunternehmen (53%), federn das Währungsrisiko durch günstige Einkäufe im Ausland ab, senken die Kosten in der Schweiz, stellen ihren ausländischen Kunden Rechnungen in USD/EUR/CHF oder erhöhen ganz einfach die Preise im Ausland. Ferner wird die **Verlagerung ins Ausland** (26% der befragten Unternehmen) ein sehr wichtiges Instrument um dem Währungsrisiko zu begegnen. 58% der Unternehmen, die diese Absicherungsmassnahme einsetzen haben angegeben, diese in den nächsten 12 Monaten intensiver zu nutzen.

„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“, sagt Ammann.

## Politische und Delkredererisiken (Nichtzahlungs-Risiko) mehrheitlich durch Vorauszahlungen abgedeckt

„Die politischen Risiken sowie Zahlungsausfallrisiken sind im 2015 rund um den Globus gewachsen. Turbulente Zeiten waren vor allem in Brasilien, China und Russland sowie in zahlreichen Schwellenländern an der Tagesordnung“, erklärt Subran. „Weltweit erwarten wir 2016 erstmals nach sechs Jahren wieder einen Anstieg der Insolvenzzahlen um 2%.“

„Zuhause bleiben ist allerdings keine Lösung, wenn die Unternehmen langfristig wachsen wollen. Wenn sie sich aus risikoreicheren Märkten jetzt zurückziehen, müssen sie sich zu einem späteren Zeitpunkt ganz hinten anstellen, wenn das Wachstum wieder kräftig anzieht. Die Absicherung von Liquiditäts- und Bilanz-Risiken spielt deshalb aber eine immer grössere Rolle. Instrumente wie Kreditversicherungen können Unternehmen künftig vermehrt helfen, wettbewerbsfähig zu bleiben und ihren Absatz im Ausland zu vergrössern“, sagt Ruf.

Die Umfrage zeigt, dass Schweizer Unternehmen vor allem mit Vorauszahlungen, Bonitätsabklärungen über Kunden in den Exportländern, Akkreditiven oder durch Garantien und Kreditversicherungen gegen das Nichtzahlungsrisiko vorgehen. Mehrere Unternehmen geben allerdings auch an, bewusst auf Exporte in politisch unsichere Märkte zu verzichten.

„Drei Viertel der befragten Unternehmen schaffen es, Vorauszahlungen bei ihren Abnehmern im Ausland durchzusetzen. 66% der Unternehmen geben zudem an, in gewissen Fällen eine Vorauszahlung von 100% verlangen zu können. Aber 89% geben auch an, andere Massnahmen als die im Fragebogen aufgeführten, zu implementieren. Aus den offenen Angaben wird ersichtlich, dass die Mehrheit der Unternehmen 30% Anzahlung bei Bestellung verlangen kann – ein recht hoher Betrag“, erklärt Ammann.

13% der Unternehmen geben an, eine Kreditversicherung einzusetzen. Es fällt jedoch auf, dass 58% der Unternehmen, die eine Kreditversicherung abgeschlossen hatten, diese oft einsetzen. 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. Langfristig werden immer weniger Kunden bereit sein, eine Vorauszahlung zu leisten, da die Konkurrenz stärker wird.

### **Angaben zur Umfrage**

Zum zweiten Mal wurden in der Schweiz alle Exportrisiken tiefgehend analysiert und die Unternehmen nach den Absicherungsmassnahmen befragt. Die Umfrage bietet exportierenden Unternehmen eine Vergleichsplattform und unterstützt sie bei der Absicherung der Risiken durch Aufzeigen von Optimierungspotenzialen. Abgefragt wurden alle mit Export zusammenhängenden Risiken: Währungsrisiko, konjunkturelles, politisches und interkulturelles Risiko, Delkredere- und Sicherheitsrisiko sowie auch das Risiko ungenügender Rechtssicherheit.

Die grosse Mehrheit der befragten Unternehmen sind KMU mit 10-250 Mitarbeitern. Es wurden ausschliesslich exportierende Unternehmen befragt, die entweder Investitions- oder Standardgüter herstellen, im kundenspezifischen Projektgeschäft und im Handel tätig sind, oder Dienstleistungen anbieten. 2/3 der befragten Unternehmen weisen einen Exportanteil von über 30% aus

**Weitere Informationen unter [www.ti.bfh.ch/exportrisiko\\_monitor](http://www.ti.bfh.ch/exportrisiko_monitor) erhältlich**

- Länderstudie Schweiz
- Economic Insight
- Präsentation Pressekonferenz
- Vollständige Studie auf Anfrage erhältlich  
(bitte per E-mail anfragen bei [alexandra.kraehenmann@eulerhermes.com](mailto:alexandra.kraehenmann@eulerhermes.com))

### **Pressekontakte:**

#### **Euler Hermes**

#### **Alexandra Krähenmann**

Mediensprecherin Euler Hermes Schweiz

Tel: +41 44 283 65 14

[alexandra.kraehenmann@eulerhermes.com](mailto:alexandra.kraehenmann@eulerhermes.com)

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

## Berner Fachhochschule

**Dr. Paul Ammann**

Tel: +41 79 370 67 86

[paul.ammann@bfh.ch](mailto:paul.ammann@bfh.ch)

[www.ti.bfh.ch/weiterbildung](http://www.ti.bfh.ch/weiterbildung)

\*\*\*\*\*

**Euler Hermes** ist weltweiter Marktführer im Kreditversicherungsbereich und anerkannter Spezialist in den Bereichen Kautionen, Garantien und Inkasso. Das Unternehmen verfügt über mehr als 100 Jahre Erfahrung und bietet seinen Business-to-Business(B2B)-Kunden Finanzdienstleistungen an, um sie im Liquiditäts- und Forderungsmanagement zu unterstützen. Über das unternehmenseigene Monitoring-system wird täglich die Insolvenzentwicklung kleiner, mittlerer und multinationaler Unternehmen verfolgt und analysiert, die in Märkten tätig sind, auf die 92% des globalen BIP entfallen. Das Unternehmen mit Sitz in Paris ist in mehr als 50 Ländern vertreten und beschäftigt über 6'000 Mitarbeiter. Euler Hermes ist eine Tochtergesellschaft der Allianz und ist an der Euronext Paris kotiert (ELE.PA). Sie wird von Standard & Poor's und Dagong Europa mit einem Rating von AA- bewertet. 2015 wies das Unternehmen einen konsolidierten Umsatz von EUR 2,6 Milliarden aus und versicherte weltweit Geschäftstransaktionen im Wert von EUR 890 Milliarden.

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

Weitere Informationen unter: [www.eulerhermes.ch](http://www.eulerhermes.ch), LinkedIn oder Twitter @eulerhermes.

Die **Berner Fachhochschule** erbringt abgestimmte Leistungen in der Aus- und Weiterbildung, der angewandten Forschung und Entwicklung sowie im Transfer von technologischem Wissen. Drei Ansprüche stehen im Zentrum ihres Wirkens: Die hohe Qualität, um der Wirtschaft qualifizierte und innovative Fachkräfte und Dienstleistungen anbieten zu können. Die internationale Ausrichtung, um Studierenden und Dozierenden beste Chancen in der globalisierten Bildungs- und Wirtschaftswelt zu eröffnen. Ein interdisziplinäres Denken und Handeln, um den hohen Erwartungen an die heterogenen Teams in Industrie und Wissenschaft gerecht zu werden. Sechs Departemente vereint die Berner Fachhochschule BFH unter einem Dach und bietet insgesamt 29 Bachelor-, 21 Masterstudiengänge sowie zahlreiche Weiterbildungsangebote an.

Weitere Informationen finden Sie unter: [www.bfh.ch](http://www.bfh.ch) oder [www.ti.bfh.ch](http://www.ti.bfh.ch)