

Deutsche Unternehmen wollen ihre Exporttätigkeit nach Tschechien 2011 weiter ausdehnen.

Prag, im Januar 2011 - Creditreform Tschechien meldet:

10

Die Exportplanungen für 2011 sehen äußerst optimistisch aus. So geht die überwiegende Mehrheit der deutschen Exportunternehmen (61,8 Prozent) davon aus, ihren Exportumsatzanteil im Verlauf des kommenden Jahres zu erhöhen. Jeder Dritte (35,3 Prozent) möchte den Anteil des Auslandsgeschäfts am Umsatz zumindest unverändert belassen.

20

Ein Vergleich zwischen den Hauptwirtschaftsbereichen zeigt, dass insbesondere die Exportunternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe den Umsatzanteil ihres Auslandsgeschäfts im Vergleich zu diesem Jahr erhöhen wollen – hier ist anscheinend noch krisenbedingter Nachholbedarf vorhanden. Aber auch im Bauhauptgewerbe (54,5 Prozent) und im Handel (58,0 Prozent) plant dies gut jedes zweite Unternehmen. Die exportorientierten Dienstleister wollen ihre Exporttätigkeit im kommenden Jahr dagegen weniger stark ausweiten.

30

Der Export nach Tschechien wird weiter ausgebaut. Dieser Absatzmarkt ist bei 10,8 Prozent der deutschen Exporteure auf der Export-Landkarte 2011 neu hinzugekommen.

Tab. 1: Geplante neue europäische Exportmärkte (im Jahr 2011)

Rumänien, Bulgarien, Kroatien, Bosnien	+ 12,7 %
Russland, Ukraine	+ 11,3 %
Übrige MOE (Weißrussland, Moldawien etc.)	+ 11,3 %
Türkei	+ 11,3 %
Spanien, Portugal	+ 11,3 %
Polen, Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien	+ 10,8 %
Großbritannien, Irland	+ 9,3 %
Baltikum	+ 9,3 %
BeNeLux	+ 8,8 %
Frankreich	+ 8,8 %
Österreich/Schweiz	+ 8,3 %
Italien	+ 7,8 %
Skandinavien	+ 7,8 %
übriges Westeuropa (Griechenland etc.)	+ 7,8 %

Quelle: Creditreform, Angaben in Prozent

40 Die Absatzmärkte der Zukunft liegen auch in Osteuropa. 12,7 Prozent der deutschen Exportunternehmen wollen ihre Exportbeziehungen im Jahr 2011 auf die osteuropäischen Länder wie Rumänien oder Bulgarien ausdehnen. Zudem sieht jeder Neunte in Russland oder der Ukraine sowie in den übrigen mittel- und osteuropäischen Staaten neue Absatzmöglichkeiten (Jeweils 11,3 Prozent).

50 Die Motive für die Unternehmen, Produkte und Dienstleistungen im europäischen Ausland zu vertreiben, sind vielfältig. Neben der erhofften Absatzsteigerung spielen Kosteneinsparungen durch das Ausnutzen von Skaleneffekten oder die Festigung der internationalen Wettbewerbsstellung eine Rolle.

60 Aber wo es Chancen gibt, lauern auch Risiken. So sehen gut drei Viertel der befragten Betriebe (76,0 Prozent) Zahlungsausfälle bzw. ein erhöhtes Insolvenz-Risiko beim ausländischen Geschäftspartner als die größten Gefahren für ihr Exportgeschäft an, gefolgt von der langen Außenstandsdauer (56,9 Prozent). Aber auch Wechselkursschwankungen (27,9 Prozent) und die damit einhergehenden unkalkulierbaren Währungsrisiken sowie fehlende Geschäftskontakte vor Ort (24,0 Prozent) schrecken viele Unternehmen vor einer Ausweitung ihrer Exporttätigkeit ab bzw. werden als Risikofaktoren angesehen. Korruption und sprachliche Barrieren spielen für das europäische Exportgeschäft erwartungsgemäß eine eher untergeordnete Rolle

70

Tab. 2: Risiken und Hemmnisse im Exportgeschäft

Zahlungsausfall / Insolvenzrisiken	76,0 %
lange Außenstandsdauer	56,9 %
Wechselkursschwankungen	27,9 %
fehlende Kontakte / fehlende verlässliche Partner	24,0 %
rechtliche / steuerliche Rahmenbedingungen	20,1 %
Bürokratie	20,1 %
Haftungsfragen	12,3 %
Transportrisiko	10,8 %
Korruption	9,8 %
sprachliche/kulturelle Schwierigkeiten	9,8 %
Mangel an geeignetem Personal	8,8 %
Warenabnahme-Risiko	8,3 %
sonstige Gründe	3,4 %

Quelle: Creditreform, Angaben in Prozent; Mehrfachnennungen

90 Lange Zahlungsverzögerungen sind nicht nur ärgerlich, sondern auch teuer, weil Aufträge zunächst vorfinanziert werden müssen. So können Liquiditätsengpässe bei Lieferanten und Kreditgebern auftreten, wenn Rechnungen sehr spät bezahlt werden. Zudem nimmt das Risiko eines Totalausfalls mit zunehmenden Verzögerungen exponentiell zu. Das heißt: Ist die Forderung bereits seit Wochen offen, besteht immer weniger Hoffnung, dass das Geld noch in voller Höhe fließt. Dabei differiert das Ausmaß von Zahlungsverzögerungen innerhalb Europas.

Unternehmen setzen auf Risiko- und Forderungsmanagement

100 Um Zahlungsausfälle zu vermeiden, treffen die befragten Unternehmen die verschiedensten Sicherheitsvorkehrungen: 90 Prozent der Exporteure prüfen vor einem Geschäftsabschluss die Kreditwürdigkeit des Unternehmens im europäischen Nachbarland. Fällt die Bonität schlecht aus, wird in der Regel auch kein Liefervertrag zustande kommen. Fast jeder Zweite (46,1 Prozent) übt diese Kontrollmaßnahme sogar regelmäßig aus. Fast drei Viertel der Betriebe (72,1 Prozent) geht auf Nummer sicher und versendet seine Waren nur gegen Vorkasse, so dass erst gar kein Lieferantenkredit entstehen kann.

110

Tab. 3: Maßnahmen zur Vermeidung von Zahlungsausfällen im Exportgeschäft

Wirtschafts-, Bonitätsauskünfte	89,7 %
Vorkasse, keine Lieferantenkredite	72,1 %
rasche und konsequente Mahnung	66,7 %
Kredithöchstgrenzen	67,6 %
Warenkreditversicherung	49,5 %
Permanente Bonitätsüberwachung	46,1 %
Forderungsabsicherung über Akkreditive	34,8 %
Einschränkung der Zahlungsfristen	26,0 %
Forderungsabsicherung über Bankgarantie / Bürgschaften	26,0 %
Eigentumsvorbehalt/ Pfandregister	21,1 %
staatliche Hermes-Deckung	16,7 %
Regelmäßige Prüfung der Kundenadressen	12,3 %
sonstige Maßnahmen	10,3 %
Factoring	6,9 %
keine	1,0 %

Quelle: Creditreform, Angaben in Prozent; Mehrfachnennungen

120 Creditreform ist in 21 Ländern mit eigenen Landes-
gesellschaften vertreten. In Kooperation mit einem
Netzwerk international führender Partner bietet das
Unternehmen weltweit Wirtschaftsinformationen und
Inkasso-Dienstleistungen an. Im Jahr 2009 erwirt-
schaftete Creditreform weltweit einen Umsatz über
600 Millionen Euro. Mit aktuellen Firmeninformatio-
nen und einem professionellen, effizienten Forde-
rungs- und Risikomanagement gibt Creditreform Un-
ternehmen Sicherheit beim Auf- und Ausbau ihrer
weltweiten Geschäftsbeziehungen.

130

Weitere Informationen:

**Cyril Mores
Creditreform s.r.o.
Pelléova 55/17
16000 Praha 6
Tschechische Republik
Telefon: 0042 / 02 / 260 70-8 11/812
Telefax: 0042 / 02 / 260 70-8 26
E-Mail: c.mores@creditreform.cz**

140