

Studie: Unternehmen aus Schwellenländern risikofreudiger

Westeuropäische Unternehmen bescheinigen ihren Mitstreitern in aufstrebenden Märkten mehr Risikofreude, Innovation und schlanke Strukturen

- **Westeuropäische Unternehmen bescheinigen ihren Mitstreitern in aufstrebenden Märkten mehr Risikofreude, Innovation und schlanke Strukturen**
- **Viele unterschätzen jedoch eigene Risiken im Handel mit diesen Ländern und passen ihr Forderungsmanagement nicht an**

Dass aussichtsreiche Geschäfte mit Schwellenländern für deutsche Exporteure in vielen Fällen auch mit erhöhten Risiken verbunden sind, ist allgemein bekannt. Dass aber die in den Schwellenländern ansässigen Unternehmen selbst höhere Risiken eingehen, hat jetzt eine internationale Atradius-Studie herausgefunden. Demnach glauben 44 Prozent der befragten westeuropäischen Unternehmen, dass Firmen aus Schwellenländern risikofreudiger sind, wenn es um die Erschließung neuer Märkte geht. Bei der Einführung neuer Produkte halten 35 Prozent die Unternehmenslenker aus aufstrebenden Märkten für mutiger als ihre Mitstreiter aus den Industrieländern.

„Aufgrund des großen Potenzials in Schwellenländern rücken hier überdurchschnittlich viele neue Marktteilnehmer nach, die in der Tat eine größere Risikofreude an den Tag legen. Hier unterscheiden sie sich allerdings wenig von westeuropäischen Unternehmensgründern“, so Michael Karrenberg, Leiter Risikomanagement bei Atradius in Köln. Besondere Vorsicht sei jedoch bei mittelständischen Handelsunternehmen in Wachstumsmärkten wie China, Russland oder Brasilien geboten. „Aufgrund geringer Margen suchen sich diese Firmen teils sehr sprunghaft immer neue Nischen, die mitunter nichts mehr mit ihrem Kerngeschäft zu tun haben. Wir erleben oft, dass hierbei Chancen und Risiken aus dem Gleichgewicht geraten.“

Insgesamt sehen westeuropäische Unternehmen eine Reihe von Wettbewerbsvorteilen bei Firmen aus Schwellenländern, darunter die Fähigkeit, kostengünstigere Herstellungsverfahren zu entwickeln (33 Prozent), mit weniger Hierarchieebenen auszukommen (31 Prozent) sowie flexibler und innovativer zu produzieren.

Obwohl die überwiegende Mehrheit (67 Prozent) der Umfrageteilnehmer Unterschiede im Umgang mit Unternehmen aus Schwellenländern erkennt, wenden zwei Drittel hier keine anderen Forderungsmanagement-Praktiken an als in Westeuropa. „Wir raten Unternehmen, die in Schwellenländer exportieren, auf jeden Fall die rechtlichen Rahmenbedingungen ihres Absatzmarktes zu berücksichtigen“, so Atradius Deutschland Chef Dr. Thomas Langen. „Wer dann noch seine Kunden kennt und im besten Fall seine Forderungen absichert, kann sich ganz auf die Chancen neuer Wachstumsmärkte konzentrieren.“

China ist für 28 Prozent der internationalen Befragten der wichtigste Markt unter den aufstrebenden Schwellenländern, gefolgt von Russland (23 Prozent), Polen (23 Prozent), Tschechien (16 Prozent) und Brasilien (14 Prozent). Die deutschen Studienteilnehmer gaben Russland (29 Prozent) als das für sie wichtigste Schwellenland an.

Die gesamte **Studie „Doing business with emerging markets in 2011“** steht auf www.atradius.de kostenlos zum Download bereit.

Im Mai legte Atradius bereits einen **10-Punkte-Plan** mit den wichtigsten Weichenstellungen für erfolgreiche Geschäfte mit Russland vor. Die Checkliste ist ebenfalls kostenlos unter www.atradius.de verfügbar.

Für weitere Informationen:

Andrea Neumann

Tel.: +49 221 2044 1145

E-Mail: andrea.neumann@atradius.com

Webseite: www.atradius.de

Über Atradius

Die Atradius Gruppe bietet weltweit Kreditversicherung, Bürgschaften und Inkassodienste an und ist mit 160 Büros in 42 Ländern vertreten. Atradius hat Zugang zu Bonitätsinformationen über 60 Millionen Unternehmen weltweit und trifft täglich mehr als 20.000 Kreditlimitentscheidungen. Das Produktangebot hilft Unternehmen auf der ganzen Welt, sich vor Zahlungsrisiken aus Verkäufen von Waren und Dienstleistungen zu schützen.

