

Medienmitteilung vom 15. November 2018

Absicherung des Exportgeschäfts: Versicherungen helfen Schweizer Unternehmen, neue Märkte und Kunden zu erschliessen

Die Bedeutung des Exportgeschäfts für Schweizer Unternehmen steigt kontinuierlich. Dabei erweist sich die Absicherung und Finanzierung des Exportgeschäftes als zentrales Erfolgselement. Exporteure setzen diverse Absicherungslösungen ein, um die eigenen Risiken zu decken – und können dank Absicherungslösungen sogar neue Märkte und Kunden erschliessen, wie eine Studie der ZHAW zeigt.

Schweizer Exporteure befinden sich in einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld, in dem die Exporttätigkeit mit zahlreichen Risiken behaftet ist. Es geht nicht allein um innovative Produkte und Systeme. Absicherungs- und Finanzierungslösungen bilden immer mehr wichtige Bestandteile von Vertragsverhandlungen. Eine aktuelle Studie der ZHAW School of Management and Law in Kooperation mit Euler Hermes und der Schweizerischen Exportrisikoversicherung SERV zeigt, dass Schweizer Unternehmen die Palette an verfügbaren Absicherungslösungen kennen und nutzen. Drei Viertel der befragten Schweizer Unternehmen konnte dank Absicherungslösungen neue Märkte und Kunden erschliessen. Und: «Für die Mehrheit hat sich ihre Konkurrenzsituation eindeutig verbessert», erklärt Matthias Erny, Projektleiter und Co-Autor der Studie.

Absicherungsinstrumente sind bekannt und werden genutzt

Gerade mit der Vielfalt von Absicherungslösungen auf dem Schweizer Markt sind die befragten Unternehmen sehr zufrieden. Beliebt sind vor allem die Lieferantenkredit-, die Käuferkredit- und die Fabrikationsrisikoversicherung. Wenn es um die Auswahl des Anbieters geht, sind Abwicklungs- und Ergebnisqualität, das Pricing und die Beratungskompetenz entscheidend. Als Hauptgrund für die Nutzung von Absicherungslösungen wurde die Minimierung des eigenen Risikos angegeben. Auch die Refinanzierung ist von Relevanz, jedoch in weniger starkem Ausmass.

Insgesamt kommt die Studie zu dem Ergebnis, dass Schweizer Unternehmen grundsätzlich zufrieden sind mit dem Angebot von Absicherungslösungen auf dem Schweizer Markt. Allgemein wird ein Trend verzeichnet, dass Schweizer Exporteure nicht mehr nur mit qualitativ hochwertigen Produkten einen Zuschlag erhalten, sondern Finanzierungslösungen ebenfalls in die Kaufentscheidung einfließen.

Die vollständige Studie können Sie [hier](#) herunterladen.

Medienkontakte:

ZHAW School of Management and Law

Matthias Erny, Projektleiter

Tel: 058 935 66 21

matthias.erny@zhaw.ch



Euler Hermes Schweiz

Sylvie Ruppli, Communications

Tel: 044 283 65 14

sylvie.ruppli@eulerhermes.com

((Kontakt Daten SERV))