

# Marktsignale frühzeitig erkennen

Daniel Isler



Will man im Exportgeschäft erfolgreich sein, so muss man die Marktentwicklung in den Zielländern gut antizipieren können. Von der Schweiz aus sind die wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Veränderungen dieser Länder kaum wahrnehmbar. Man ist auf ein gutes Frühwarnsystem angewiesen, das man bei Bedarf analysieren kann.

## Zukünftige Rezessionsmärkte identifizieren

Beim Antizipieren der wirtschaftlichen Entwicklung eines Zielmarktes geht es weniger um die Identifikation von Boom-Märkten, sondern eher um das Erkennen von Ländern mit drohender Rezession. Beispiele wie Dubai zeigen, dass fulminante Boomphasen schon nach wenigen Jahren vorbei sein können. Definitiv schlecht ist jedoch die Investition in einen Absatzmarkt, der kurz danach in ein anhaltendes Konjunkturtief fällt, wie dies in jüngster Zeit bei Griechenland oder Spanien der Fall war. Wie kann man solche Fehlritte vermeiden und die richtigen Marktsignale frühzeitig deuten?

## Was sind Frühindikatoren?

Die aktuelle Konjunktur eines Landes wird durch wirtschaftliche Kennzahlen wie das Bruttoinlandprodukt, die Kapazitätsauslastung oder die Pro-Kopf-Ausgaben für Konsum beschrieben. Will man Hinweise auf die zukünftige Entwicklung einer Volkswirtschaft gewinnen, muss man Indikatoren wie die Investitionsquote, die Auftragsingangslage oder das Geldmengenwachstum (weitere Indikatoren vgl. folgende Box) analysieren. Diese vorseilenden Frühindikatoren werden zwar auch in der Gegenwart ermittelt, geben aber zudem Aufschluss über bevorstehende Tendenzen. ◀

## Folgende Kennzahlen geben Auskunft über die zukünftige Entwicklung der Wirtschaftslage:

- Investitionsabsichten
- Auftragseingänge
- Geldmengenwachstum
- Aktienindex
- Gewinnerwartungen
- Baugenehmigungen
- Einzelhandelsumsätze
- Geschäftsklimaindex
- Konsumklimaindex
- Rohstoffindex
- Lagerbestände
- Logistikindex
- Einkaufsmanagerindex

Daniel Isler ist Geschäftsführer der Fargate AG, des grössten privaten Exportfördernetzwerks mit 150 Geschäftsanbahnungs-Agenten in 50 Ländern.

## Wirtschaftsindikatoren unterteilt nach ihrem Wirkungszeitpunkt

### Frühindikatoren

geben Hinweise auf die zukünftige Wirtschaftslage (Beispiel: Investitionsabsichten)

### Präsenzindikatoren

beschreiben die aktuelle Wirtschaftslage (Beispiel: Bruttoinlandprodukt)

### Spätindikatoren

zeigen die Auswirkungen der vergangenen Wirtschaftsentwicklung (Beispiel: Lohnniveau)

## Kurzfristige Konjunkturbaisse aushalten

Wenn man mit Schweizer Exportprodukten ein neues Land erobern will, so erfordert dies eine mehrjährige Vorbereitungs- und Aufbauphase. Die ersten Umsätze dürfen frühestens nach einem und das Überschreiten der Gewinnschwelle nach drei Jahren erwartet werden. Die Erntezeit eines Exportvorhabens beginnt typischerweise nach fünf Jahren. Wie aber kann man heute einschätzen, wie sich die Volkswirtschaft des anvisierten Landes mittelfristig entwickeln wird? Wird es bald in eine tiefe Rezession schlittern oder einen dynamischen Aufschwung durchlaufen? Da Exportgeschäfte langfristig betrachtet werden müssen, darf man das Vorhaben bei kurzfristigen Konjunkturreinbrüchen nicht voreilig abbrechen. Vielmehr sollte man in schwierigeren Phasen die Stellung halten und die Aufwände reduzieren, bis die Zeichen im Zielmarkt wieder besser stehen.