

# Spot oder eigenständig?

## Markteintritt in neue Länder – Wege im Export

Mittlerweile ist das Thema Export in zahlreichen Unternehmen angekommen. Nicht wenige Brauereien aus dem Mittelstand, die noch vor fünf Jahren keine Gedanken an derartige Geschäfte verschwendet haben, melden heute erstaunliche Exportaktivitäten.

Deutschlands Bierexporte, insbesondere die Ausfuhr bayerischer Brauereien boomen geradezu, seit dem Jahr 2000 haben sich die Exporte um 43 Prozent gesteigert, die bayerischen Brauereien konnten im gleichen Zeitraum sogar eine Steigerung um mehr als 200 Prozent erzielen.

### Exportboom aber auch ...

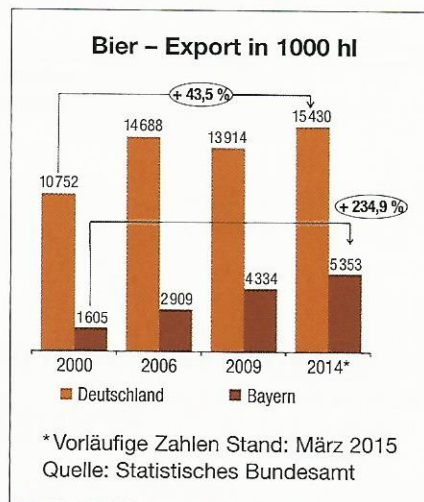
Neben dem traditionell starken Bierimporteuren in Italien und Frankreich hat sich der chinesische Markt als Wachstumsmotor erwiesen, 2014 wurden mehr als 1,5 Mio. Hektoliter nach China exportiert, Tendenz weiter steigend. Aber auch der russische Biermarkt wies bis zum Beginn der Ukraine-Krise signifikante Importsteigerungen auf.

Auch der Verband Private Brauereien Bayern hat sich auf diese Entwicklung eingestellt. Die stark steigende Anzahl von Anfragen zu Etikettierungs-, Zoll- oder Zahlungsvorschriften bearbeitet der Verband in Kooperation mit Bayern Handwerk International. Die Privaten Brauereien sind Mitglied der Handwerksorganisation, dementsprechend ist die Beratung durch die Exportspezialisten in der Tochtergesellschaft der Handwerkskammer für die Mitgliedsbrauereien des Verbandes kostenfrei.

### ... Problemfälle

Aber, neben den Erfolgsmeldungen tauchen im Zusammenhang mit Bierexport nicht selten Problemfälle auf:

- Brauereien leisten Vorabzahlungen, auf die im Nachgang keine Bestellungen folgen und Geschäftspartner nicht mehr ausfindig sind.



### Absatzentwicklung Export

- Es werden im Vertrauen auf Zusagen erhebliche Investitionen in technische Anlagen getätigt, im Nachgang erfüllen sich die Zusagen nicht.
- Es werden im ausländischen Markt Investitionen in Vertriebsstrukturen geleistet, die sich als unrealistisch erweisen.
- Produkte erreichen mit erheblichen Qualitätsproblemen das Zielland.
- Produkte werden wegen Deklarationsfehler vom Zoll nicht freigegeben.
- usw.

Vor diesem Hintergrund widersprüchlicher Meldungen stellt sich die Frage: „Ist der Export wirklich für die deutschen Brauereien ein Erfolgsweg und welche Erfolgsfaktoren müssen eingehalten werden?“

Generell kann man zwei unterschiedliche Herangehensweisen beim Bierexport erkennen, die man als Spotgeschäft und als eigenständigen Marktaufbau bezeichnen kann.

### Spotgeschäfte

Die sogenannten Spotgeschäfte sind eine sehr häufig anzutreffende Variante. Über Handelsvertreter oder Importeure landen die Anfragen bei den Brauereien. Die Brauereien beschränken sich auf Produktion und Abfüllung, die Logistik wird ab der Rampe von einem Externen übernommen. Auch die Kundenbetreuung vor Ort liegt in der Verantwortung eines Externen.

Es ist wichtig, dass bei diesen Spotgeschäften einige Spielregeln in den Zahlungs- und Gebindeabwicklungen eingehalten werden. Auch muss die Brauerei gute Beratungsstellen an der Hand haben, um beispielsweise die richtige Deklaration auf dem Etikett gewährleisten zu können. Dementsprechend ist das Risiko kalkulierbar, es sind kaum Leistungen im ausländischen Markt erforderlich.

Damit sind mit diesen Spotgeschäften durchaus lukrative Ergebnisse erreichbar. Das Problem ist aber, dass diese Spotgeschäfte nicht verlässlich planbar sind. Sie können von heute auf morgen wegfallen. Aufgrund des fehlenden direkten Kundenkontakts und dem fehlenden direkten Marktzugang bleibt die Brauerei weitestgehend austauschbar, was in der Praxis nicht selten passiert.

Dr. Werner  
Gloßner

Hauptgeschäftsführer  
Private Brauereien  
Bayern, München  
(www.private-  
brauereien.de)



