

Einleitung

Angesichts der wirtschaftlichen Dynamik können privat geführte Unternehmen auf der ganzen Welt es sich nicht mehr leisten, jeweils nur im Inland zu operieren und Auslandsmärkte zu ignorieren.

Dabei sind die Schwellenländer besonders zu beachten, da sie sich im Wandel befinden und neue Wertschöpfungs- und Wirtschaftszentren bilden. Diese Länder bieten Chancen in Form von Absatzmärkten und Standorten zur Verlagerung von Fertigungs- oder Distributionseinrichtungen und eröffnen neue Möglichkeiten für Übernahmen und Zusammenschlüsse. Die Schwellenländer verändern jedoch auch das Wettbewerbsumfeld weltweit und beeinflussen die weitgehend gesättigten Inlandsmärkte.

Um Ihnen zu helfen, potenzielle Chancen zu erkennen und mögliche Konkurrenz zu identifizieren, haben wir zum ersten Mal den Grant Thornton IBR Emerging Markets Index erstellt. Zur Ergänzung der Index-Ergebnisse wurde die Grant Thornton IBR-Umfrage auf Ansichten und Erwartungen privat geführter Unternehmen in Bezug auf Exporte, Importe, Investitionsentscheidungen und Konkurrenz hin analysiert.

Der Grant Thornton IBR Emerging Markets Index und die IBR-Umfrage zeigen deutlich, dass in den Schwellenländern riesige Chancen bestehen, dass jedoch auch eine zunehmende Anzahl von Unternehmen aus Schwellenländern um Zugang zu etablierten Märkten kämpft.

Die Tatsache, dass viele etablierte Volkswirtschaften sich lange auf ihre Inlandsmärkte und den jeweiligen bilateralen Handel stützen konnten, hat in der Vergangenheit dazu geführt, dass Unternehmen sich nicht primär bemühten, neue Märkte zu erschliessen. Das schwache Wachstum der Weltwirtschaft gepaart mit zunehmender globaler Konkurrenz wird jedoch dazu führen, dass die Unternehmen neue Chancen und mögliche Konkurrenten auf der ganzen Welt unter Einbezug der Schwellenländer grundsätzlich neu bewerten.

Wachstumschancen

Schwellenländer bieten selbst zu einer Zeit, in der die Weltwirtschaft allgemein einer Flaute entgegen sieht, hervorragende Wachstumsaussichten. Diese Aussichten sind für privat geführte Unternehmen ebenso wenig zu vernachlässigen wie für Publikumsgesellschaften. Der World Economic Outlook des Internationalen Währungsfonds vom April 2008 prognostiziert, dass die „Schwellen- und Entwicklungsländer“ 2008 ein durchschnittliches Wirtschaftswachstum von 6,3 Prozent und 2009 von 6,4 Prozent aufweisen werden. Im Gegensatz dazu wird für die „entwickelten Volkswirtschaften“ für diese beiden Jahre jeweils nur ein Wachstum von 1,3 Prozent pro Jahr vorhergesagt.

Neueren Projektionen zufolge wird die chinesische Wirtschaft die USA bis 2027 überholen, Indien wird die USA bis 2050 einholen und die BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien und China) werden die G7 bis 2032 übertreffen.

Aktuelle Welthandelszahlen unterstützen diese Prognosen. Der Welthandelsorganisation zufolge stieg das weltweite Gesamthandelsvolumen 2007 um 15 Prozent auf 13,6 Billionen USD, wobei mehr als die Hälfte dieses Wachstums Schwellenländern zuzurechnen war. China ist inzwischen die zweitgrößte Exportnation der Welt (nach Deutschland) und hat die USA überholt.

Zahlreiche der dynamischsten Länder im Welthandel liegen in Süd- und Ostasien. Ein paar von ihnen haben von steigenden Rohstoffpreisen profitiert, einigen fehlt es jedoch an Energie und Rohstoffen.

Dadurch wurde das schnelle Wachstum jedoch nicht behindert. Ein reiches Angebot an billigen und dennoch oft hoch qualifizierten und motivierten Arbeitskräften und eine ausgeprägte Arbeitsmoral haben den Mangel an sonstigen Ressourcen ausgeglichen. Eine von einer fast unersättlichen Begeisterung für die neueste Technologie vorangetriebene schnelle Industrialisierung ermöglicht es diesen Ländern, rasch zu den etablierten Volkswirtschaften aufzuschließen. Bei den IT-Dienstleistungen entfallen zum Beispiel 26 Prozent des globalen Marktes auf asiatische Länder, allen voran Indien, und ihr Marktanteil wächst schneller als in entwickelten Ländern.

Der Großteil des Handels von Unternehmen aus der Europäischen Union (EU) und aus Nordamerika findet oft innerhalb dieser Volkswirtschaften statt. Es stellt sich die Frage, ob Unternehmen in diesen Regionen sich weiterhin auf diese grossen, wohlhabenden und relativ stabilen Märkte konzentrieren sollten, während diese stagnieren. Oder sollten sie versuchen, Chancen in den dynamischen, schnell wachsenden und dabei jedoch riskanteren Schwellenländern zu nutzen? Unsere Studie und unser neuer Schwellenmarktindex sprechen dafür, dass sie dies tun sollten.



¹ Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook, April 2008

² Quelle: BRICs and Beyond, Goldman Sachs, November 2007

³ Quelle: World Trade 2007, Prospects for 2008, 17. April 2008, Welthandelsorganisation

⁴ Quelle: „Equities: Building with BRICs“, Artikel in der Financial Times, 27. März 2008

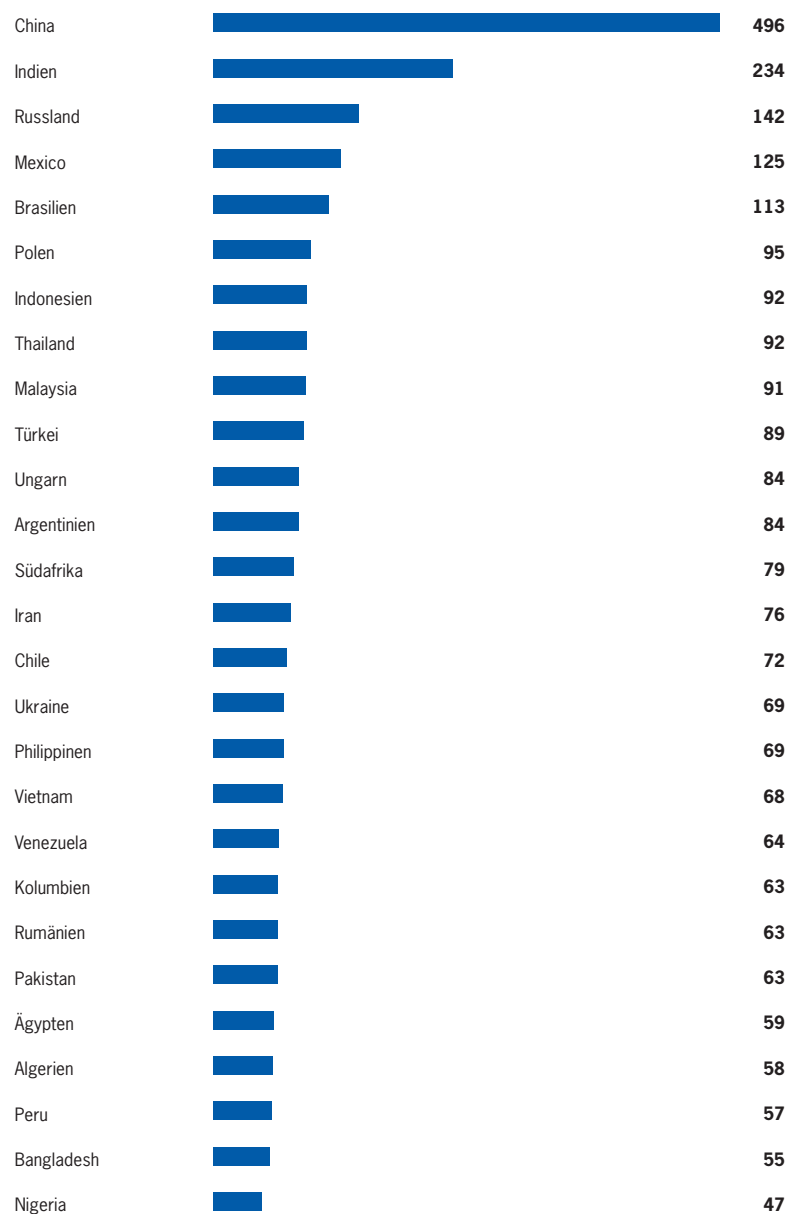
Grant Thornton IBR Emerging Markets Index

Der Grant Thornton IBR Emerging Markets Index belegt, dass nicht nur die BRIC-Länder ernsthafte Aufmerksamkeit verdienen. Der Index berücksichtigt zentrale Faktoren wie Grösse, Wohlstand, Beteiligung am Welthandel und Wachstumspotenzial und zeigt, dass mindestens 27 Schwellenländer mit ihren großen, schnell wachsenden und oft wohlhabenden Volkswirtschaften sowohl Investitionschancen als auch das Potenzial zu verstärkter Konkurrenz bieten. Die Volksrepublik China ist mit ihrer Grösse und ihrem beachtlichen BIP und Handelswachstum allen anderen ein Stück voraus. Und es überrascht kaum, dass Indien und Russland die nächsten beiden Plätze einnehmen. Dem Index zufolge gehört jedoch auch Mexiko zu den führenden Volkswirtschaften in dieser Kategorie, und mit einer Gesamtwertung von 125 - im Vergleich zu einem Gesamtergebnis von 113 seines lateinamerikanischen Konkurrenten - schneidet das Land sogar noch besser ab als Brasilien (siehe Abbildung 1).

Der Index basiert auf einer gewichteten Berechnung zentraler Indikatoren wie z. B. BIP, Bevölkerungszahlen, internationalem Handel und Wachstumsprojektionen. Eine vollständige Aufschlüsselung der Zahlen einschliesslich der Variablen und Berechnungsmethoden entnehmen Sie bitte dem Anhang auf den Seiten 8 und 9.

Der Index stuft Indonesien ebenfalls hoch ein, mit einer Gesamtwertung von 92. Dieses Land wird oft vernachlässigt. Mit einer Gesamtbevölkerung von ca. 235 Millionen, einem BIP-Wachstum von 6 Prozent im Jahr 2007 und einer breiten Palette von Rohstoffen ist es jedoch enorm attraktiv. Thailand, Malaysia und Polen schneiden ebenfalls gut ab, wobei das letztgenannte Land daran erinnert, dass Asien und Lateinamerika nicht die einzigen Wachstumsregionen auf der Welt sind.

Abbildung 1: Grant Thornton IBR Emerging Markets Index



Quelle: Grant Thornton IBR 2008

Neue Chancen entdecken

Ein gemeinsamer Faktor dieser Schwellenländer ist die Tatsache, dass insbesondere die Import-Nachfrage nach Maschinen und Anlagen stark ist, da diese für das Industriewachstum benötigt werden. Mit zunehmendem Wachstum dieser Volkswirtschaften und steigendem Wohlstand der Haushalte steigt auch die Verbrauchernachfrage.

Diese Länder sind für privat geführte Unternehmen, die Industrieanlagen, Konsumgüter und international handelbare Wirtschafts- und Finanzdienstleistungen anbieten können, besonders attraktiv.

Schnell wachsende Länder begrüßen in der Regel ausländische Direktinvestitionen, da sie die Vorteile einer tieferen Integration in die Weltwirtschaft zu schätzen wissen. Daten der Handels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen zufolge erhielt Mexiko im Jahr 2007 z. B. ausländische Direktinvestitionen in Höhe von 37 Milliarden USD, fast doppelt soviel wie noch 2006, und wurde damit zum führenden Empfänger ausländischer Direktinvestitionen in Lateinamerika.⁵

Die Summe der ausländischen Direktinvestitionen stieg dem Institute of International Finance zufolge steil an, von 167,4 Mrd. USD in 2006 auf 255,6 Mrd. USD in 2007.⁶

Und es besteht Potenzial für viel mehr. Privat geführte Unternehmen aus etablierten Volkswirtschaften

engagieren sich in einer dynamischen Wirtschaft, entweder durch Errichtung neuer Niederlassungen, Erweiterung bestehender Geschäftsbetriebe oder durch Übernahmen und Zusammenschlüsse mit lokalen Betrieben.

Der Internationale Business Report von Grant Thornton zeigt, dass grosse Chancen für Unternehmen aus reifen Volkswirtschaften bestehen. Er belegt auch, dass politische und wirtschaftliche Risiken akzeptiert werden, wenn die potenziellen Renditen hoch genug sind. Die Studie weist zudem darauf hin, dass die Konkurrenz von privat geführten Unternehmen insbesondere aus Lateinamerika und Asien keinesfalls vernachlässigt werden darf.

Eines der wichtigsten Merkmale zahlreicher privat geführter Unternehmen in Schwellenländern – und eines, das ihre Dynamik belegt – ist ihr Exportwachstum im Vergleich zu privat geführten Unternehmen in reifen Volkswirtschaften.

„**Mexikos** Platzierung an vierter Stelle ist keine Überraschung. Die mexikanische Wirtschaft hat in den letzten sieben bis acht Jahren eine noch nie da gewesene Stabilität erlebt. Die Inflation und der Peso sind nach wie vor stabil. Es bestehen 12 Freihandelsabkommen mit 43 Ländern, und die Exporte haben enorm zugenommen. Mexiko verfügt auch über gut ausgebildete Arbeitskräfte sowie eine leistungsstarke Fertigungs- und Montageindustrie. Die Nähe zu den USA ist ebenfalls ein wichtiger Faktor.“

Hector Perez
Grant Thornton, Mexiko

⁵ Quelle: Datenbank der Handels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen zu ausländischen Direktinvestitionen unter www.unctad.org

⁶ Quelle: Capital Flows to Emerging Market Economies, Institute of International Finance, 6. März 2008

Determinanten des Markteintritts

Der Internationale Business Report von Grant Thornton zeigt, dass für privat geführte Unternehmen in den meisten Ländern bei der Bestimmung des geografischen Schwerpunkts ihrer Exportstrategien, die politische und wirtschaftliche Stabilität neben der Marktgröße und dem Wachstumspotenzial an erster Stelle stehen – beide Faktoren wurden jeweils von 56 Prozent der Befragten genannt (siehe Abbildung 2). Das regulatorische Marktumfeld steht in Lateinamerika an erster Stelle, während in der Europäischen Union und in NAFTA-Ländern der Marktgröße und dem Wachstumspotenzial die größte Bedeutung beigemessen wird.

Der Faktor Marktgröße und Wachstumspotenzial wurde in den EU-Ländern und in den USA besonders hoch eingestuft. Dies deutet darauf hin, dass Unternehmen in reifen Volkswirtschaften mit langjähriger Stabilität eher dazu neigen, ihre Exportstrategien auf rein wirtschaftliche Erwägungen zu basieren als Unternehmen in Schwellenländern, wo politische Faktoren und regulatorische Probleme eine größere Rolle spielen.

In sieben Fällen stand die politische und wirtschaftliche Stabilität an erster Stelle, darunter sind die drei ostasiatischen Länder Malaysia, Singapur und Taiwan. In ebenso vielen Ländern wurde das regulatorische Umfeld am häufigsten genannt. In der Volksrepublik China erwies sich die Qualität eines internationalen Vertriebspartners als der wichtigste Entscheidungsfaktor bei der Erschließung der Märkte.

„Es bestehen enorme Chancen für privat geführte Unternehmen auf dem Festland, und **China** begrüsst eine breite Streuung ausländischer Direktinvestitionen. Sekundäre und tertiäre Städte wie Chongqing und Chengdu sind besonders daran interessiert, ausländische Direktinvestitionen anzuziehen. Privat geführte Unternehmen haben hierbei einen besonderen Vorteil, da sie über die notwendige Flexibilität verfügen, sich auf neue Regeln und Vorschriften und das sich ständig weiter entwickelnde Wirtschaftsumfeld in China einzustellen.“

Desmond Yuen
Grant Thornton, China



Anhang: Grant Thornton IBR Emerging Markets Index

Wert 2006							
	BIP (PPP) Mrd. USD	Einwohner Mio.	BIP/Kopf USD	Importe* Mrd. USD	Exporte* Mrd. USD	Wachstum % Durchschnitt 2008-2014	HDI
Gewichtung %	20	10	15	10	10	20	15
China	10,048	1,312	7,659	892	1,060	9	0.78
Indien	4,247	1,109	3,830	239	194	8	0.62
Russland	1,704	142	12,000	208	336	5	0.80
Mexico	1,201	104	11,548	291	267	3	0.83
Brasilien	1,708	189	9,037	123	156	4	0.80
Polen	589	38	15,500	144	131	4	0.87
Indonesien	921	223	4,130	107	113	5	0.73
Thailand	604	65	9,292	161	155	5	0.78
Malaysia	301	27	11,148	154	182	6	0.81
Türkei	661	73	9,055	148	109	5	0.78
Ungarn	196	10	19,600	89	88	4	0.87
Argentinien	618	39	15,846	42	54	4	0.87
Südafrika	566	47	12,043	91	70	5	0.67
Iran	592	69	8,580	60	80	5	0.76
Chile	208	16	13,000	46	66	5	0.87
Ukraine	356	47	7,574	52	40	6	0.79
Philippinen	463	85	5,447	56	50	6	0.77
Vietnam	285	84	3,393	49	43	8	0.73
Venezuela	202	27	7,481	39	68	6	0.79
Kolumbien	363	46	7,891	31	26	5	0.79
Rumänien	217	22	9,864	59	35	4	0.81
Pakistan	405	159	2,547	38	19	7	0.55
Ägypten	351	75	4,680	31	30	5	0.71
Algerien	245	33	7,424	27	57	5	0.73
Peru	187	28	6,679	19	26	6	0.77
Bangladesh	320	144	2,222	18	12	6	0.55
Nigeria	168	145	1,159	27	54	5	0.47
Mittelwert	1,027	161	8,468	120	130	5	0.8

* Waren und Dienstleistungen
Quelle: Grant Thornton IBR 2008

• Einbezogene Länder

Die Weltbank teilt Länder in vier Einkommensgruppen ein. Die hoch entwickelten Volkswirtschaften und reichen Länder (z. B. solche mit hohen Einnahmen aus dem Ölbereich) fallen in die Gruppe der «Volkswirtschaften mit hohem Einkommen». Diese 60 Länder sind aus dem Modell ausgeschlossen.

Unter den verbleibenden Ländern konzentrieren wir uns auf die 27 grössten Volkswirtschaften gemessen am PPP BIP in der Weltentwicklungsindikatoren-Datenbank der Weltbank mit Stand vom 14. September 2007.

• Variablen des Modells

Die Handels- und Investitionsmöglichkeiten, die ein Land bietet, hängen von seiner Grösse, seinem Wohlstand und seinen Wachstumsaussichten ab. Risiken wie z. B. politische Instabilität, Korruption oder zivile Unruhen werden in diesem Modell nicht berücksichtigt.

- Die Grösse wird gemessen an
 - PPP BIP¹ (Gewichtung: 20 Prozent)
 - Bevölkerung² (Gewichtung: 10 Prozent)
- Handelsvolumen (sowohl Importe als auch Exporte)³ (Gewichtung: je 10 Prozent)
- Der Wohlstand wird gemessen an
 - PPP BIP pro Kopf (Gewichtung: 15 Prozent)
 - HDI⁴ (Gewichtung: 15 Prozent)
- Die Wachstumsaussichten werden gemessen an
 - Prognose des jährlichen durchschnittlichen BIP-Wachstums 2008-2014⁵ (Gewichtung: 20 Prozent)

• Gewichtungen

- Grösse
 - BIP 20 Prozent
 - Bevölkerung 10 Prozent
 - Importe 10 Prozent
 - Exporte 10 Prozent
 - Gesamt 50 Prozent
- Wohlstand
 - BIP/Kopf 15 Prozent
 - HDI 15 Prozent
 - Gesamt 30 Prozent
- Wachstumsaussichten
 - Gesamt 20 Prozent

Index

BIP (PPP)	Einwohner	BIP/Kopf	Importe*	Exporte*	Wachstum % Durchschnitt 2008-2014	HDI	Grant Thornton Emerging Markets Index
20	10	15	10	10	20	15	
978.5	812.8	90.4	743.1	813.0	172.7	103.3	496
413.6	687.1	45.2	199.1	148.8	143.9	82.3	234
165.9	88.0	141.7	173.3	257.6	95.9	106.6	142
117.0	64.4	136.4	242.4	204.7	65.2	110.2	125
166.3	117.1	106.7	102.5	119.6	71.0	106.4	113
57.4	23.5	183.0	120.0	100.4	71.0	115.7	95
89.7	138.2	48.8	89.1	86.6	103.6	96.8	92
58.8	40.3	109.7	134.1	118.8	92.1	103.9	92
29.3	16.7	131.7	128.3	139.6	105.5	107.8	91
64.4	45.2	106.9	123.3	83.6	95.9	103.1	89
19.1	6.2	231.5	74.1	67.5	67.2	116.2	84
60.2	24.2	187.1	35.0	41.4	80.6	115.6	84
55.1	29.1	142.2	75.8	53.7	86.4	89.6	79
57.6	42.7	101.3	50.0	61.3	95.9	100.9	76
20.3	9.9	153.5	38.3	50.6	86.4	115.3	72
34.7	29.1	89.5	43.3	30.7	115.1	104.8	69
45.1	52.7	64.3	46.7	38.3	107.5	102.5	69
27.8	52.0	40.1	40.8	33.0	143.9	97.5	68
19.7	16.7	88.4	32.5	52.1	105.5	105.3	64
35.3	28.5	93.2	25.8	19.9	95.9	105.2	63
21.1	13.6	116.5	49.2	26.8	82.5	108.1	63
39.4	98.5	30.1	31.7	14.6	126.7	73.3	63
34.2	46.5	55.3	25.8	23.0	99.8	94.1	59
23.9	20.4	87.7	22.5	43.7	86.4	97.5	58
18.2	17.3	78.9	15.8	19.9	105.5	102.8	57
31.2	89.2	26.2	15.0	9.2	111.3	72.7	55
16.4	89.8	13.7	22.5	41.4	86.4	62.5	47

• **Berechnung der Indizes**

Für jede der sieben Variablen des Modells wurde der Durchschnitt ermittelt und ein Index berechnet mit diesem Durchschnitt (Mittelwert) als 100.

• **Berechnung der Gesamtwertung**

Für jedes Land werden die sieben wie oben ermittelten Indizes mit der dieser Variablen zugewiesenen Gewichtung multipliziert. Die Summe dieser sieben Berechnungen bildet die Gesamtwertung für das jeweilige Land.

1 Die Kaufkraftparität (Purchasing Power Parity, PPP) dient der Umrechnung des BIP in der nationalen Währung in USD unter Berücksichtigung von relativen Preisunterschieden bei Waren und Dienstleistungen. Diese Kennzahl bietet einen besseren Vergleichswert für die reale Produktion als eine reine Umrechnung zu Marktpreisen.

2 Quelle: Weltentwicklungsindikatoren-Datenbank der Weltbank

3 Quelle: siehe oben

4 Quelle: Internationale Handelsstatistik 2007 der Welthandelsorganisation

5 Der HDI (Human Development Index) ist ein von der UNO berechneter zusammengesetzter Index, der die Lebenserwartung und Gesundheit sowie den Bildungs- und Lebensstandard misst.

Weltweite Vernetzung von Grant Thornton International

Der Internationale Business Report (IBR), früher bekannt unter dem Namen International Business Owners Survey (IBOS), ermöglicht die Einsicht in Erwartungen und Ansichten von über 7.800 Firmen in 34 Ländern. Dieser einzigartige Report spiegelt Trend-Daten der meisten europäischen Länder über einen Zeitraum von 13 Jahren. Seit sechs Jahren werden auch viele nicht europäische Länder erfasst.

Grant Thornton International Ltd (Grant Thornton International) ist eine der führenden internationalen Wirtschaftsprüfung- und Beratungsorganisationen bestehend aus unabhängigen, selbständig geführten Mitgliederfirmen.

Die Mitglieder- und Korrespondenzfirmen von Grant Thornton sind in über 100 Ländern auf allen Kontinenten vertreten. Dank des Netzwerkes haben die Kunden Zugang zu weltweit über 2400 Partner und damit zu unverwechselbaren, qualitativ hochwertigen Dienstleistungen.



Mitgliederfirmen und Korrespondenzfirmen von Grant Thornton sind in über 100 Ländern auf allen Kontinenten vertreten

Antillen*	Dänemark	Irland	Lettland*	Panama	Südafrika
Argentinien	El Salvador	Island	Libanon	Philippinen	Taiwan
Armenien	Finnland	Isle of Man	Liechtenstein*	Polen	Tansania
Australien	Frankreich	Israel	Mazedonien	Portugal	Thailand
Ägypten	Gabon*	Italien	Malaysia	Puerto Rico	Turks and Caicos*
Bahamas	Ghana*	Jamaica	Malta	Qatar	Tschechische Republik
Bahrain*	Gibraltar	Japan	Marokko	Rumänien*	Türkei
Belgien	Griechenland	Jemen*	Mauritius	Russland	Uganda
Bermuda*	Grossbritannien	Jordanien	Mexico	Sambia	Ungarn
Botswana	Guam	Kenia	Mozambique*	Saudi Arabien	Ukraine
Brasilien	Guatemala	Korea	Namibia	Serbien*	Uruguay
Bulgarien	Guyana*	Kosovo*	Neuseeland	Singapur	USA
Cayman Islands	Honduras	Kanalinseln	Nicaragua	Slowakei	VAE
Chile	Hong Kong	Kambodscha*	Nigeria*	Slowenien	Venezuela
China*	Holland	Kanada	Norwegen	Spanien	Vietnam
Costa Rica	Indien	Kolumbien	Oman	Sri Lanka*	Zypern
Deutschland	Indonesien	Kroatien	Österreich	Schweden	
Dominikanische Republik	Iran*	Kuwait	Pakistan	Schweiz	

*Korrespondenzfirmen

Grant Thornton Schweiz

www.grant-thornton.ch

Grant Thornton Schweiz umfasst die Grant Thornton AG, die Grant Thornton Wirtschaftsprüfung AG sowie die Grant Thornton Consulting AG. National und im internationalen Netzwerk werden folgende Dienstleistungen erbracht:

Dienstleistungen national und international:

- Wirtschaftsprüfung
- Beratung in Rechnungslegung gemäss IFRS, US-GAAP, FER und OR
- Steuerberatung und Steuerplanung
- Betriebs- und finanzwirtschaftliche Beratung von Firmen
- Gründungen, Umstrukturierungen
- Due Diligence, Unternehmensbewertungen
- Buchführung und Berichterstattung
- Trust Accounting

Kontakt

Grant Thornton Zürich
Im Tiergarten 7
CH – 8005 Zürich
T +41 43 960 71 71
F +41 43 960 71 00
E info@grant-thornton.ch
W www.grant-thornton.ch

Kontakt

Grant Thornton Zug
Baarerstrasse 2
CH – 6301 Zug
T +41 41 725 23 50
F +41 41 725 23 59
E info@grant-thornton.ch
W www.grant-thornton.ch

Grant Thornton AG, Grant Thornton Wirtschaftsprüfung AG und Grant Thornton Consulting AG sind Mitglieder innerhalb der Grant Thornton International Ltd (Grant Thornton International). Grant Thornton International und ihre Mitgliedfirmen sind keine weltweite Partnerschaft. Die Dienstleistungen werden unabhängig durch jedes Mitglied selbständig erbracht.

