



Futtermittelhandelstag Burg Warberg

Die zusätzlichen Risiken des Handels – Trends und Lösungsansätze

Sandro Glückert

06. Mai 2009



- Trend:**
- Abbau von Handelshemmnissen
 - Liberalisierung und engere Vernetzung der Märkte
 - Qualitätsbewusstsein steigt (Zertifizierungen)
 - Konzentrationsprozess des Handels
 - Handel wird schneller – Mengen werden größer – mehr Informationen zu verarbeiten

06. Mai 2009



Risiken:

- Anforderungen an das Personal steigen
- Währungen
- Transportrisiken
- Länderrisiken (Sprachen / Insolvenzen / Moral)
- Wetter
- Verträge
- Qualitäten
- Versicherungen
- Zinsen
- Finanzierung

06. Mai 2009

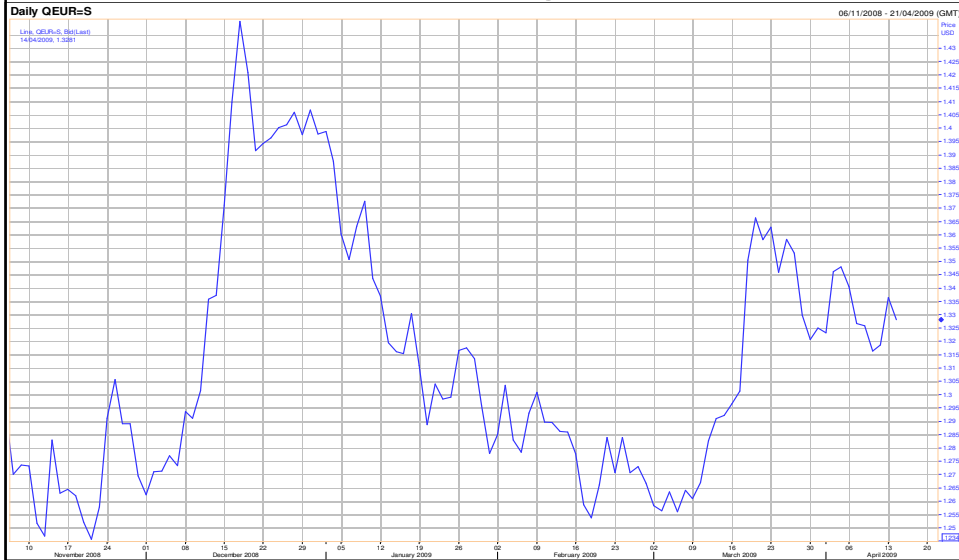


Personal

- „stabiler“ Personalbestand
- geschultes Personal – Personal fördern - ausbilden
- mehrere Fremdsprachen im Unternehmen abdecken, sonst auf Länder mit Sprachkenntnis beschränken
- jeweilige Formulare kontrakte kennen (Futtermittelschlussschein/EHB...)
- moderne EDV als Unterstützung
- neue Kommunikationswege (Email / Internet) nutzen

06. Mai 2009

Währungen



Währungen

Einkauf 5.000to Sojaschrot ab Rotterdam

410,00 USD/to = 282,76€ USD Kurs: 1€ = 1,45\$

410,00 USD/to = 310,61€ USD Kurs: 1€ = 1,32\$

-27,85€/to

5.000to x -27,85€ = -139.250 €

Kasse: 1,3285

Termin*: 1,3259

Diff.: 0,0026

-0,61€/to

5.000to x -0,61€ = -3.025,91€

* 3 Monate Termin

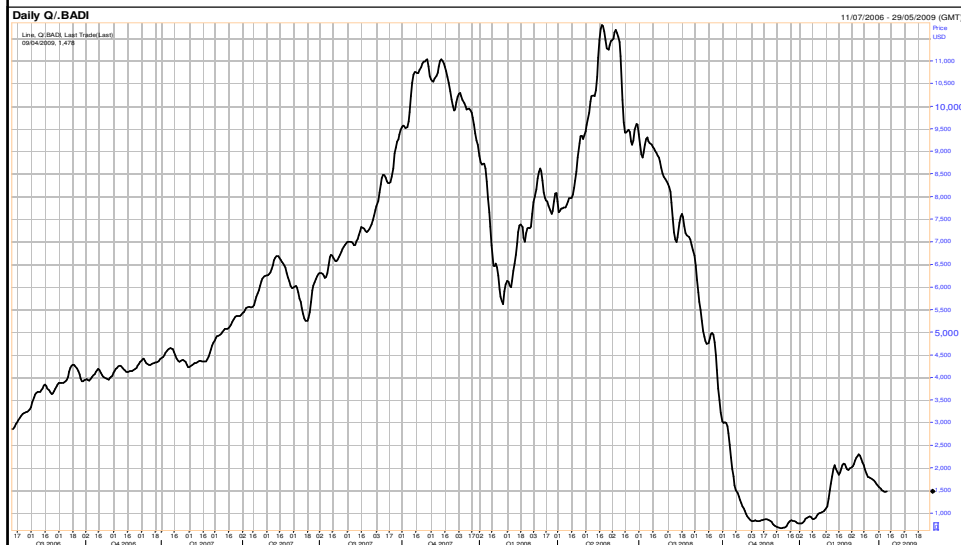
06. Mai 2009

Transportrisiken

- genaue, verständliche Frachtverträge schließen
- Versicherungen für den Transport prüfen –evtl. Dokumente verlangen
- Indikatoren für Frachtratenentwicklungen beobachten (Baltic Dry Index)
- mit Standards arbeiten (Incoterms, Charterverträge usw.)
- kalkulierte Frachtraten eindecken – nicht spekulieren

06. Mai 2009

Baltic Dry Index





Länderrisiken

- Usancen / „Spielregeln“ der Länder kennen, bzw. beachten
- sichere Partner –oder Handelsstufen „vorschalten“
- Streik
- Krieg



Verträge

- Trading Limits einrichten
- Formulkontrakte nutzen
- saubere, verständliche Verträge formulieren, bzw. akzeptieren
- Kenntnisse über Inhalte, Geltungsbereiche aneignen
- Einkaufs- bzw. Verkaufsbedingungen des Partners kennen, bzw. anfordern
- Kontrakte und Bestätigungen prüfen

06. Mai 2009



Qualitäten

- Fristen für Beanstandungen kennen
- Qualitätskriterien definieren, bzw. festlegen
- Permanente Analyse der wichtigsten Kriterien
- Ergebnisse kontrollieren, erfassen, bewerten
- verschiedene Labore vergleichen (Preis, Geschwindigkeit, Plausibilität)
- Kontraktrechte bei Unterschreitung der Kriterien

06. Mai 2009



Versicherungen

- erweiterte Produkthaftpflicht für z.B.:
 - Vermischungsschäden
 - Verarbeitungsschäden
 - Weiterbearbeitungsschäden
 - Austauschkosten
 - Produktschäden
- Transportversicherungen
- Kreditversicherung



06. Mai 2009