

# Mit gutem Gespür für's Geschäft

Die Risiken internationaler Handelsgeschäfte steigen. Neben der reibungslosen Warenlogistik wird der begleitende Geldfluss immer wichtiger. Ein Lebensmittelimporteur berichtet



Erfolgreich auf schwierigem Terrain: Lebensmittelimporteur Behnam Keyaniyan bezieht Nüsse, Trockenfrüchte und Backsaaten aus 33 Ländern. Die Beschaffungsmärkte sind ständig in Bewegung

Der internationale Nussmarkt ist schwer kalkulierbar. Frost in der Blütezeit kann eine Ernte auf die Hälfte reduzieren, wie es zum Beispiel 2014 in der Türkei quasi über Nacht mit Haselnusskernen passierte. Dies führte dann zu Preissteigerungen von bis zu 250 Prozent. Trockenheit in Kalifornien ließ den Preis für Mandeln 2015 um 42 Prozent in die Höhe schießen. Turbulente Zeiten für Nuss Händler wie Behnam Keyaniyan. Er sagt: „Die Märkte werden immer volatil. Früher konnte man in Ruhe Mittagessen. Heute riskiert man permanent, etwas zu verpassen.“

Hamburg ist der wichtigste europäische Handelsplatz für Nüsse. Rund 370.000 Tonnen werden jährlich nach Deutschland importiert – das meiste davon über den Hamburger Hafen. Größter Abnehmer ist

die Süßwarenindustrie. Auf diese Kundengruppe hat sich Keyaniyan spezialisiert. Seine Waren kommen aus der ganzen Welt: Haselnüsse aus der Türkei, Mandeln aus den USA, Kokosnüsse von den Philippinen.

Seine Familie ist seit mehr als 80 Jahren im Geschäft. In dieser Zeit hat sich viel verändert. Die Frage der Rohstoffqualität ist stets von großer Bedeutung. Keyaniyan arbeitet als zertifiziertes Unternehmen mit fest vorgegebenen Qualitätsstandards, die den Kundenanforderungen entsprechen. Diese werden durch die jahrzehntelangen gewachsenen Geschäftsbeziehungen in den Ursprungsländern sichergestellt.

Tiefgreifende neue Herausforderungen sind hinzugekommen. Da wäre zum einen die steigende Markt-

dynamik: Rohstoffmärkte sind heute durchgehend internationalisiert. Große Volkswirtschaften wie China und Indien nehmen immer stärker Einfluss auf das Marktgeschehen: als Produzent, als große Verbraucher, aber auch als einflussreiche und teilweise marktbestimmende Händler. Die zunehmende digitale Vernetzung der Marktteilnehmer erhöht den Entscheidungsdruck.

Ein weiterer Risikofaktor sind die klimatischen Veränderungen. Keyaniyan: „Regionale Missernten hat es immer gegeben. Aber die Wetterextreme nehmen zu und damit das Risiko großflächiger Ausfälle.“ Es kommt vor, dass sich ganze Anbauregionen verlagern. Somit sei auch das Liefer-

antennetz ständig in Bewegung. Auch die politischen Handelsrisiken steigen – in einigen Ländern durch Zölle und staatliche Interventionen, aber auch durch Sanktionen, wie beispielsweise gegenüber Russland. Händler wie Keyaniyan sichern sich dagegen durch den Aufbau von Bezugsalternativen in verschiedenen Ländern ab.

Nicht zu unterschätzen sind auch die Wechselkursrisiken. 80 Prozent aller Handelsgeschäfte wickelt Keyaniyan in US-Dollar ab. Kursschwankungen können einzelne Geschäfte schnell in die Verlustzone drücken.

Den Kunden bietet Keyaniyan seine jahrzehntelange Erfahrung in

## Fest vorgegebene Standards für die Qualität

diesen Themenfeldern unter dem Stichwort „strategisches Risikomanagement“ an.

Dabei stützt er sich unter anderem auf die Auslands- und Devisenspezialisten der Hamburger Sparkasse. „Wir hatten die Haspa lange Zeit nur für Inlandsgeschäfte auf dem Schirm“, erinnert sich der Hamburger mit iranischen Wurzeln. „Mittlerweile sind wir froh, das Team an unserer Seite zu haben.“

Die Bedeutung der Bankdienstleistung für das Handelsgeschäft ist stets immanent. Eine zeitnahe Übergabe von Dokumenten bei den teilweise kurzen Transitzeiten aus Marokko, Spanien und der Türkei ist wichtig. Damit es schnell geht, ist bei der Haspa eigens ein Kurier in der Stadt unterwegs, der die Dokumente persönlich vorbeibringt. Schon hier zeigen sich die

Vorteile einer engen Zusammenarbeit am Hamburger Platz. „Unsere Bankberater haben ein Gespür dafür, wie es im Hafen läuft“, sagt Keyaniyan.

Das sieht auch Thomas Leppin so, der bei der Haspa das internationale Geschäft leitet: „Hier in Hamburg gibt es nach wie vor vieles, was unausgesprochen vorausgesetzt werden kann.“ Beispielsweise die berühmte „Hamburger Usance“ beim Dokumenten-Inkasso, bei der die Bank dem Kunden die Lieferpapiere zu getreuen Händen überlässt.

Keyaniyan über die reibungslose Zusammenarbeit: „Es ist extrem komfortabel, einfach zum Telefon zu greifen und sich bei der Gelegenheit auch gleich über die Marktlage auszutauschen. Das macht diese Seite des Geschäfts kalkulierbar.“