



**HEXAGON**  
THE TRADING EXPERTS

# **Export in afrikanische Länder**

**Realisierung von Chancen auf diffizilen  
Märkten unter Risikoausschluss**

**Hexagon Im- und Export GmbH & Co. KG**

Bremen

---

## Afrika: Märkte mit außergewöhnlichem Potenzial

Der Export in afrikanische Märkte kann Chancen mit einer Reihe von Risiken vereinen. Jedoch bieten gerade diese Märkte ein vergleichsweise hohes Potenzial an Chancen und Möglichkeiten, die häufig nicht wahrgenommen werden:



- Δ Größe der Märkte
- Δ Geringes Durchschnittsalter der Bevölkerung
- Δ Langsam, jedoch kontinuierlich steigende Einkommen
- Δ Höhere Konsumfreudigkeit als in westlichen Regionen
- Δ Interesse an qualitativ hochwertigen Produkten („Made in Germany“)

Vielfach werden Anfragen aus dem Ausland durch Unternehmen abgelehnt, da

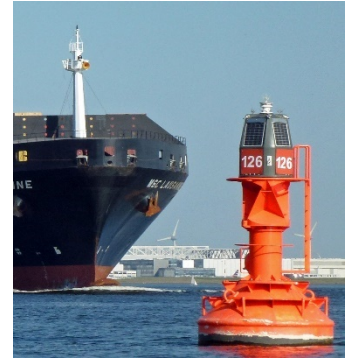


- das Risiko nicht abschätzbar ist
- die internen Ressourcen nicht ausreichen
- der Fokus auf anderen Zielmärkten liegt
- interkulturelle und sprachliche Barrieren bestehen
- rechtliche Vorgaben im Wege stehen
- fehlende Marktkenntnisse keine Bewertung zulassen

**Doch warum sollte Ihr Unternehmen diese Potenziale nicht nutzen?**

**Sagen wir es offen und direkt: Export ohne einen versierten Partner ist immer mit Risiken behaftet!**

Ein Unternehmen kann in neuen oder auch schon bestehenden Märkten mit einer Vielzahl von Risiken konfrontiert werden. Solche Risiken hängen in der Regel von dem jeweiligen Markt (Land oder Region), den Abnehmern, dem Produkt selbst oder weiteren externen Faktoren ab.



**Beispiele von Risiken im Export:**

- Δ **Politische Risiken** Embargo, Streik, Kriege, Zivilunruhen, etc.
- Δ **Adressrisiko** Der Käufer erfüllt seine Zahlungsverpflichtung nicht
- Δ **Konvertierungs- u. Transferrisiko** Zahlung in Fremdwährung ist nicht möglich ist oder Verzögerungen in der Abwicklung durch Devisenknappheit
- Δ **Kursrisiko** Starke Änderungen in Wechselkursen verursachen Verluste
- Δ **Transportrisiko** Risiko der Beschädigung oder des Verlusts der Ware
- Δ **Interkulturelle Risiken** Risiko von Verständigungsproblemen, Missverständnisse, unterschiedliche Rechtssysteme und -auffassungen
- Δ **Absatz-/Preisrisiko** Verweigerung der Annahme der Ware am Zielmarkt z. B. aus Preisgründen (Nachverhandlung der Konditionen)

Jedes Unternehmen muss systematisch analysieren, welche Risiken bestehen und welche in Kauf genommen werden können, bzw. eine Marktbearbeitung verhindern.



**ABER...All diesen Risiken stehen auch Chancen gegenüber, die ein erfolgreiches Unternehmen nicht einfach ignorieren sollte.....**

## Die Lösung: Indirekter Export

Um Ihrem Unternehmen zu ermöglichen, die vorab genannten Potenziale zu erschließen, bietet sich die Möglichkeit des indirekten Exports durch die Hexagon Trading Group an:



Anstelle eines risikobehafteten Verkaufs an möglicherweise unbekannte Abnehmer oder Länder verkaufen Sie an ein deutsches Unternehmen erstklassiger Bonität – an uns.

Wir kümmern uns um alles Weitere – und bieten Ihnen und Ihren Abnehmern dabei zusätzlichen Mehrwert.

### Die Vorteile für Ihr Unternehmen auf einen Blick:

- Δ Risikoausschluss durch Verkauf an deutsches Unternehmen
- Δ Erleichterung bei Compliance-Themen und Export-Kontrolle für Ihr Unternehmen
- Δ Optimierung Ihrer internen Ressourcen durch Ausgliederung von Exportaktivitäten
- Δ Keine Finanzierung des Auslandsgeschäfts
- Δ Komplette Abwicklung inkl. multimodaler Logistik und Transportversicherung
- Δ Konsolidierung und Auftragszusammenfassung, FCL/LCL, Warehousing
- Δ Bei Bedarf bieten wir Ihren Abnehmern Finanzierungsmöglichkeiten
- Δ Markt- und Potenzialanalyse durch uns und unser Partner vor Ort
- Δ Schnelle Reaktion auf marktbeeinflussende Ereignisse

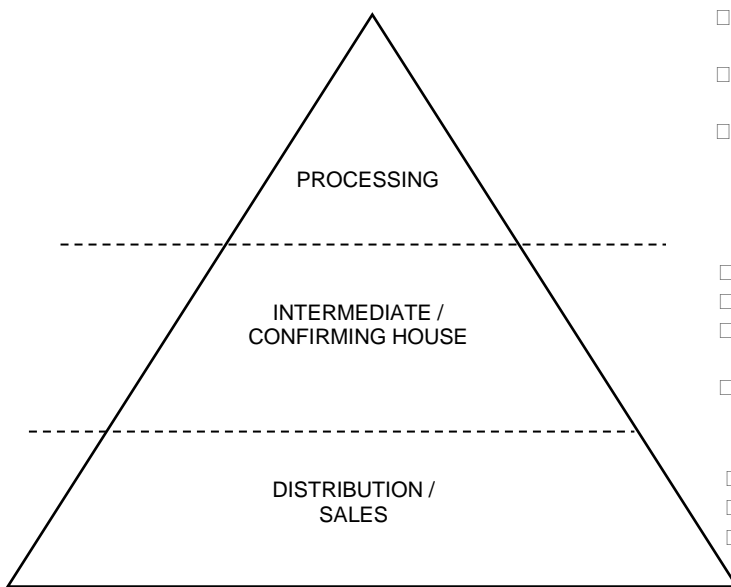
**Erschließung von neuen Absatzmärkten und Kundenkreisen zusammen mit versierten Exportprofis unter Risikoausschluss – Export at its best!**

## Flexibilität: Maßgeschneiderte Zusammenarbeit

Um ein Produkt erfolgreich in neue Märkte einzubringen, bedarf es einer maximalen Flexibilität im Umgang mit Abnehmern und den lokalen Marktgegebenheiten.

Diese Flexibilität erhält Ihr Unternehmen auch, wenn es um die Art und Ausprägung einer Zusammenarbeit mit der Hexagon Trading Group geht.

Zur Generierung maximaler Synergieeffekte bieten wir Ihnen ein mehrstufiges Modell der Zusammenarbeit an:



- Hersteller überträgt Hexagon komplette Auftragsabwicklung für festgelegte Länder/Kunden-/Produktkreise
- Option 1: Hersteller verkauft auf eigene Rechnung an Abnehmer, Hexagon übernimmt vollständige Auftragsabwicklung (Outsourcing)
- Option 2: Hersteller überträgt Hexagon Rechte zur Vermarktung inklusive Auftragsabwicklung, Hexagon übernimmt offiziell Funktion als Lieferant Auftrags des Herstellers
  
- Hersteller und Abnehmer schließen Kaufvertrag
- Hersteller verkauft an Hexagon und erhält Zahlung a conto
- Hexagon verkauft an Abnehmer unter obigem Kaufvertrag weiter und finanziert den Abnehmer bei Bedarf
- Hexagon übernimmt komplette Abwicklung des Auftrags
  
- Hersteller verkauft und liefert an Hexagon als Abnehmer
- Hexagon zahlt a conto
- Weiterverkauf durch Hexagon auf eigene Rechnung und Risiko

Die Zusammenarbeit mit der Hexagon Trading Group kann sich auch auf einzelne Produktgruppen, Kundenkreise oder Regionen / Länder beziehen. Ob revolvierendes Geschäft oder Einzelprojekte, ob Bestands- oder Neugeschäft – wir finden mit Ihnen gemeinsam die für Ihr Unternehmen optimale maßgeschneiderte Lösung.

**Gemeinsames Ziel: Erfolgreicher Aufbau langfristiger Beziehungen.**

## Hexagon: Profis im Außenhandel

- Δ Im Außenhandel seit 1796 aktiv
- Δ Fokus auf West-/Zentral-/Ostafrika und Asien
- Δ Tochtergesellschaften und Konzern-Partner in Afrika, China, Indien, Dubai
- Δ Abdeckung aller relevanten Dienstleistungen rund um Export
- Δ Besteller-Finanzierung und Project Finance
- Δ Produkt-Gruppen: FMCG Food/Non-Food, Technik, Commodities
- Δ Kundenakquise und Marktbeobachtung vor Ort
- Δ Eigenes Netzwerk von Agenten

### Headquarter

#### **Hexagon Im- und Export GmbH & Co. KG**

Birkenstr. 47/48

D-28195 Bremen, Germany

### Management:

Kai Bröker Managing Director Business Development

Mail: [kbroeker@hexagontradinggroup.com](mailto:kbroeker@hexagontradinggroup.com)

Phone: +49 421 17897-70

Mobile: +49 151 1691 3324

Fax: +49 421 17897-77

**Hexagon Trading Group – wir sprechen die Sprache des Außenhandels!**

## Ausschnitt unseres Leistungsspektrums:

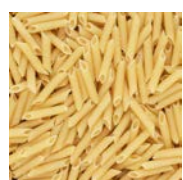
## FMCG Food & Non-Food

Abwicklung regelmäßiger Groß-Lieferungen mit Zwischenfinanzierung von Lebensmitteln aus Europa, Asien und Südamerika in die Dem. Rep. Kongo



Weltweites Sourcing und Lieferung von Grundnahrungsmitteln mit Finanzierung in diverse west- und zentral-afrikanische Länder

Gemeinsame Markterschließung west-afrikanischer Länder mit deutschem Premium-Hersteller von Backzutaten



Einführung White Label-Produkte in die Dem. Rep. Kongo und Süd-Sudan in Kooperation mit ugandischer Tochtergesellschaft



Lieferung von Snacks nach Uganda zur Distribution in diverse Länder Zentralafrikas



Sourcing, Lieferung und Finanzierung von Waschmittel, Zahnpasta und Rasierklingen nach Mosambik und weitere ostafrikanische Länder



Permanente Lieferung von Parfüm und Marken-Hautpflegeprodukten aus Europa und Asien nach Ghana.

Unterstützung bei Planung, Umsetzung und Einführung eigener Marken und Aufbau lokaler Produktion



Lieferung von Glüh- und LED-Beleuchtungsmitteln nach Ghana zur Distribution nach Mali und Burkina Faso

Sourcing und Lieferung von Batterien in D.R.C., Uganda und weitere Länder



Lieferung von Stiften, Schreibwaren und Kopierpapier in diverse zentral- und ostafrikanische Länder

**Ausschnitt unseres Leistungsspektrums:**

**Technik & Commodities**

Abwicklung regelmäßiger Exporte von Fahrzeugen und Ersatzteilen europäischer und asiatischer Hersteller in die Dem. Rep. Kongo (Nutzfahrzeuge, SUV) als appointed intermediate dealer



Sourcing und Lieferung von Fördergeräten und Vulkanisierungsmaterialien, Schweißzubehör sowie technischen Ersatzteilen nach Nigeria (Zementindustrie)



Revolvierende Lieferung und Finanzierung von Pumpen, Generatoren und Werkzeugen für Baumärkte nach Malawi



Lieferung von Baumaterial, Büroausstattung, IT und Technik für Neubau der größten Bank in Dem. Rep. Kongo sowie revolvierende Lieferungen von Verbrauchsmaterial für Geldautomaten, IT und Büro

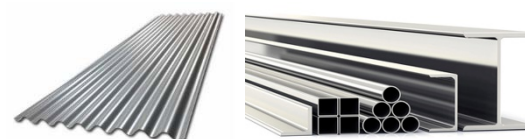


Fortlaufende Lieferung und Finanzierung von Soap Noodles und Aromen zur Produktion von Seife nach Malawi



Lieferung und Finanzierung einer Produktionsstraße für die PVC-Produktion mit regelmäßiger Rohstoff-Lieferung nach Ghana

Lieferung und Finanzierung von PVC-Granulaten nach Togo und Ghana



Lieferung von Ölen und weiteren Rohstoffen für die Kosmetik-Produktion in die Dem. Rep. Kongo

Sourcing, Lieferung und Finanzierung von Stahlprofilen, Wellblechen und Dachnägeln auf Basis individueller Kundenanforderung nach Malawi