



Investieren in Lateinamerika ausgerechnet jetzt?

Eine kurze Einschätzung der Situation und Investitionsvorschläge
Stand: 19-08-2020

Coronavirus – Wirtschaftliche Entscheidungen in der Krise

Über das Coronavirus und seine Auswirkungen in Lateinamerika wurde hier bereits geschrieben. In diesem Beitrag soll es um die Frage gehen ob man jetzt überhaupt noch in Lateinamerika investieren könne, wo mit Corona nun scheinbar endgültig alles den berühmten „Bach herunter“ gehe.

Es ist ein wichtiger Teil des Unternehmertums in jeder Krise auch die Chance zu entdecken, die in ihr steckt. In der Wirtschaft geht es weder immer nach oben noch geht es immer nach unten. Das gilt umso mehr als vor allem in Lateinamerika die Ausschläge nach oben und unten deutlich heftiger ausfallen können als wir das in Europa gewohnt sind. Das macht Planungen und Abschätzungen schwieriger, aber Lateinamerika wird weiterhin gebraucht und darum keineswegs untergehen oder verschwinden.

Die Finanzierung von Geschäften in Lateinamerika erfolgt oft nur kurzfristig mit Krediten. Die hohen Zinsforderungen der Banken, aber auch die Angst eine potenzielle Krise mit Krediten nicht überstehen und so vielleicht alles verlieren zu können sind Gründe. Ohne drückende Finanzen und sonstige Verpflichtungen hingegen lässt sich eine Krise auch schon mal aussitzen. Ansonsten ist es wie überall in der Welt. Viele Leute sind geneigt zu investieren wenn die Märkte boomen und kurz vor dem Platzen stehen, während das Geld eng wird sobald es bergab geht.

Neben psychologischen Faktoren lässt sich das auch aus wirtschaftlicher Sicht nachvollziehen. In Boomphasen haben die Menschen eben mehr Geld in den Taschen, welches ausgegeben oder investiert werden muss. Die Aufnahme von Krediten erscheint dann ein kleineres Risiko zu sein, als beim weiteren Anstieg der Kurse nicht mitverdienen zu können, oder sich gar auf lange Sicht die eine oder andere Anschaffung bei steigenden Preisen nicht mehr leisten zu können.

Ganz anders in der Krise. Das Geld wird zusammengehalten, denn Aufträge und Jobs sind nicht mehr sicher. Das ist nachvollziehbar wenn die Finanzen ohnehin knapp kalkuliert wurden.

Es gehört aber eben auch zur Unternehmereigenschaft in solchen Zeiten von fallenden Preisen auszugehen mit denen sich die eine oder andere Anschaffung oder Investition eventuell leichter stemmen lässt.

Investitionen in Lateinamerika

Grundsätzlich befürworten wir keine überstürzten Investitionen in Lateinamerika, mit denen man sich finanziell oder vertraglich bindet bevor die Möglichkeiten vollständig ausgelotet sind. Die Art der Projekte welche in Angriff genommen werden könnten ist vielfältig und abhängig vom eigenen Stammgeschäft. Für viele Geschäfte sind Investitionen in Vertriebsaktivitäten aber vollkommen ausreichend.

Es ist zu erwarten, dass in der Krise auch in Latein-, bzw. Südamerika Preise und Hemmschwellen für mögliche Investition fallen. Nicht nur in Europa sind Firmen auf der Suche nach neuen Verbindungen, um weggebrochene Geschäfte zu kompensieren. Jetzt beginnt die Zeit in der man auf offene Augen und Ohren trifft und so manche potenzielle Geschäftsleute zu Geständnissen bereit sind, die sie vielleicht noch vor einem Jahr nie gemacht hätten.

Trotzdem, statt jetzt überstürzt zu investieren gilt es zunächst den Boden für zukünftige Geschäfte zu ebnet, denn nach einem heftigen Abschwung kann es auch schnell wieder steil nach oben gehen. Es geht darum sich mit den durchaus sehr unterschiedlichen Märkten vertraut zu machen, die Bedingungen kennenzulernen und sorgfältig seine Partner auszusuchen und eventuelle Investitionen zu studieren.

Projekte

Neben der Präsenz nahe bei den Kunden zählt bei vielen Geschäften die Vorstellung von aussagefähigen Mustern zu den Vertriebsinvestitionen, um sich so vom Wettbewerb abzugrenzen und seine Kompetenz darzustellen. Mal sind es Handmuster, die verteilt werden und mal handelt es sich um größere Investitionen mit denen überzeugt wird.

In letzterem Sinne sollen an dieser Stelle zwei mögliche Projekte angesprochen werden, die von unserer Seite her interessant erscheinen und für die wir qualifizierte Investoren suchen, die neben der finanziellen Power das jeweils zugehörige Knowhow und eigene Produkte einbringen können.

Mobile Häuser

Geldanlage funktioniert in vielen Ländern Lateinamerikas anders als bei uns in Europa. Gemäß dem Vertrauen in die Finanz- und Wirtschaftskraft der eigenen Regierungen ist auch das Vertrauen in die lokalen Banken ausgeprägt. Wer es sich leisten kann legt sein Geld in Sachwerten an, wobei selbst eine Investition in PKWs gelegentlich sicherer eingeschätzt wird als eine Geldanlage bei einer Bank.

Entsprechende Bedeutung haben in Lateinamerika Immobilien, die dort als Geldanlage oft die Funktion eines Sparbuches übernehmen. Sie lassen sich auch dann noch liquidieren, wenn die Banken schon längst kein Geld mehr herausgeben. So gelten sie als gute Währung in der Krise, selbst wenn vielen bewusst ist, dass dann auch nur niedrigere Preise herausgeholt werden können. Aber immerhin!

Wir studieren seit einiger Zeit Immobilienmärkte und sind da besonders auf Uruguay aufmerksam geworden, welches politisch und wirtschaftlich stabil ist und wo viele Investoren aus Argentinien, Brasilien und Paraguay ihr Geld in Immobilien angelegt haben. Ein Ort wie Punta del Este zieht zudem in der Zeit von Dezember bis März viele Besucher aus Nordamerika an, die bei günstigen Preisen gerne zuschlagen und so auch in der Krise die Preise auf höherem Niveau halten als in anderen Regionen.

Das Thema „Immobilien“ steht bei uns unter „Projekte“ weil wir für uns den Bereich der „Mobilen Häuser“ als interessant identifiziert haben. Als „Mobile Häuser“ verstehen wir sogenannte „Tiny Houses“ und Modulhäuser, die auf eigenen Rädern oder mittels LKW an andere Standorte verbracht werden können.

Wir sehen in Uruguay eine gute Plattform zur Werbung für „Mobile Häuser“, betrachten jedoch ganz Südamerika als Markt, der beliefert werden könnte, weil „Mobile Häuser“ einem heutigen Trend zu kleineren und mobilen Wohnungen entsprechen und viele weitere Einsatzmöglichkeiten erschließen.

- So können „Mobile Häuser“ als temporäre Hotels während der Sommersaison an den vielen langen Stränden Südamerikas oder landschaftlich attraktiven Orten aufgebaut werden, ohne dass sie dauerhaft die Landschaft beeinträchtigen, weil sie rückstandslos am Ende der Saison entfernt und an einen anderen Ort gebracht werden können. Ein Hotelbetreiber könnte neben eigenen Häusern auch Häuser an andere Eigentümer verkaufen und diese für sie verwalten.
- Modulhäuser lassen sich auch ideal auf die Flachdächer der Häuser aus der Kolonialzeit aufsetzen, ohne ihren Gesamteindruck maßgeblich zu beeinträchtigen. Bestehende Siedlungen könnten so erhalten und zusätzlicher Wohnraum, nach neuesten Maßstäben, geschaffen werden.
- Als dritten Bereich, in dem „Mobile Häuser“ einsetzbar sind, sehen wir den sogenannten „Agrotourismus“, bei uns würde man von „Urlaub auf dem Bauernhof“ sprechen. Die Vorteile von mobilen Häusern im Agrotourismus besteht darin, dass sie quasi überall aufgebaut werden können, also auch da wo eine feste Bebauung unzulässig wäre und – was besonders wichtig ist – sie können an einen anderen Standort verbracht und verkauft werden, falls sich das Geschäftsmodell auf der eigenen Chacra nicht rechnen sollte, was das finanzielle Risiko enorm reduziert.

Die technischen Anforderungen sind im Grunde von europäischen Herstellern leicht zu erfüllen.

- Die mobilen Häuser müssen zerlegt oder zusammengefoldet in Containern verschiffbar sein, um möglichst viel Facht befördern zu können. Der Aufbau kann hafennah oder vor Ort mit lokalen Partnern realisiert werden.



- Als wichtiges Differenzial betrachten wir den Bau nach europäischen Standards in ansprechender und spürbarer Qualität, die vor Ort nicht so einfach kopiert werden kann. Nur so kann vor allem die liquide Kundschaft angesprochen werden.

Weitere Details über strategische Vorgehensweise und Ablauf wären im Rahmen einer anzustrebenden Kooperation zu vereinbaren.

Energie

Energie ist ein weltweit wichtiges Thema. Allerdings stoßen die in Industrieländern erfolgreichen Konzepte mit zentraler Energieerzeugung und Verteilung über Netze vor allem in Lateinamerika zunehmend an ihre Grenzen. Nicht nur, dass die Überlandnetze störungsanfällig und unterdimensioniert sind, auch der Verbrauch in den Ballungsräumen steigt stärker an, als die Infrastruktur angepasst werden kann, so dass es auch deshalb immer öfter zu Netzzusammenbrüchen kommt.

So ist es kein Wunder, dass zunehmend Privatpersonen auf Selbstversorgung setzen und dabei die Netzeinspeisung nur noch als Nebengeschäft betrachten, insofern sie sich die Mühe überhaupt machen. Die Selbstversorgung ist auch auf den vielen weit abgelegenen Chacras und Haziendas ein Thema, wo über Windräder und Solarpaneele meistens aber auch nur der häusliche Strom erzeugt wird.

Dabei bieten gerade diese abgelegenen landwirtschaftlichen Betriebe ideale Voraussetzungen für die Energieerzeugung in größeren Dimensionen aus Sonne, Wind und Biomasse. Ihnen fehlt jedoch meistens eine Möglichkeit sich an ein Stromnetz anzuschließen und so den erzeugten Strom wirtschaftlich zu nutzen.

Um die Frage zu beantworten, wie aus so abgelegenen Anlagen dennoch Gewinn gezogen werden kann haben wir einige Konzepte entwickelt, die wir gerne mit Technologiepartnern und Investoren weiter ausarbeiten würden.

Natürlich sind wir auch an Ihren Vorstellungen interessiert und unterstützen Sie gerne bei Ihren Projekten in Lateinamerika. Zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Mit freundlichen Grüßen

Rainer Wiechers
Geschäftsführender Gesellschafter



Amtsgericht Paderborn: HR B 8204

Von-Westphalen-Weg 10
D-33154 Salzkotten
www.inbutecs.de

Tel.: +49 (0) 5258-50.59.518

E-mail: rainer.wiechers@inbutecs.de