



Unternehmen von ihren geopolitischen
Schwachstellen befreien

GEOPOLITISCHER ÜBERLEBENSLEITFADEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Unternehmen Astra G

November 2025

01

Vorwort

02

Warum ein geopolitischer
Überlebensleitfaden ?

03

Die 8 möglichen Aufprallflächen

04

Schwache Signale, die es zu
beobachten gilt

05

3 Krisenszenarien für
exportierende KMU

06

Die 10 Fragen, die man sich
stellen sollte

07

Die 5 Reflexe eines
widerstandsfähigen Unternehmens

08

Die 3 häufigsten Fehler

09

Fazit : Navigieren im Nebel

10

Unser Unternehmen

ZUSAMMENFASSUNG

01

VOERWOORD

**Führungskräfte,
Unternehmer,
Exporteure :
Dieser Leitfaden richtet sich an Sie !**

Seit einigen Jahren ist die Geschäftswelt zu einem Feld sich ständig verändernder Kräfte geworden. Kriege erschüttern die Märkte, Handelsspannungen blockieren Lieferungen, Wirtschaftssanktionen werden von heute auf morgen verhängt, geopolitische Krisen verändern die Spielregeln.

Viele Unternehmen entdecken ihre Schwachstellen zu spät, wenn die Lieferkette ins Stocken gerät, ein strategisch wichtiger Kunde wegfällt oder ein Vertrag im Ausland plötzlich nicht mehr erfüllt werden kann.

Dieser geopolitische Überlebensleitfaden soll Ihnen helfen, Risiken zu antizipieren, anstatt sie zu erdulden, die konkreten Risiken für Ihr Unternehmen zu verstehen und die Widerstandsfähigkeit Ihres Unternehmens gegenüber den Erschütterungen der Welt zu stärken.

Jean-Charles Antoine-Noirel
CEO Astra G



Warum Geopolitik für Führungskräfte von unmittelbarer Bedeutung ist

Führungskräfte von heute können die Geopolitik nicht mehr ignorieren. Die Welt ist komplexer geworden, Krisen häufen sich, Schocks beschleunigen sich.

Innerhalb weniger Tage kann eine Entscheidung in Washington, Peking, Moskau oder Brüssel das finanzielle und strategische Gleichgewicht eines französischen Unternehmens erschüttern, sei es ein großer Industriekonzern, ein exportierendes KMU, ein Cluster von Start-ups oder eine Gruppe von Handwerkern.

Handelsspannungen, politische Instabilität, internationale Sanktionen, Kriege, Cyberangriffe, Unterbrechungen der Lieferketten oder regulatorische Änderungen gehören heute zum Alltag eines Unternehmensleiters.





Lange Zeit als Domäne von Diplomaten, Militärs oder Akademikern angesehen, ist die Geopolitik heute zu einem wesentlichen Bestandteil der strategischen Steuerung geworden.

Sie ist keine von der Welt der Wirtschaft entfernte Abstraktion, sondern ein konkretes Instrument, um Schocks zu antizipieren und Unsicherheit in Wettbewerbsvorteile umzuwandeln.

Dieser Leitfaden versteht sich als pragmatisches, in einer für Führungskräfte verständlichen Sprache verfasstes und handlungsorientiertes Instrument. Sein Ziel ist es nicht, einen Lehrgang zu geben, sondern Entscheidungsträgern einen klaren Rahmen zu bieten, um internationale Dynamiken zu verstehen und ihre direkten Auswirkungen auf ihre Projekte, Märkte und Teams zu bewerten.

02

**WARÜM EIN GEOPOLITISCHER
ÜBERLEBENSLEITFADEN ?**

Weil Geopolitik nicht mehr nur eine Angelegenheit von Staaten ist, sondern auch eine Angelegenheit von Unternehmen.

Ein exportierendes oder importierendes KMU ist heute von einem ebenso instabilen wie vernetzten internationalen Umfeld abhängig.

Einige Fakten reichen aus, um daran zu erinnern :

- **Über 70 %** der französischen Industrieunternehmen waren direkt oder indirekt von den Auswirkungen des Krieges in der Ukraine betroffen.
-
- Im Jahr 2024 musste **jedes dritte Unternehmen** seine internationalen Verträge aufgrund von Sanktionen, Embargos oder regulatorischen Beschränkungen überarbeiten.
-
- Die Spannungen rund um das Rote Meer und die Taiwanstraße bedrohen **mehr als 20 %** des Welthandels und 55 % der Halbleiterproduktion.

In diesem Zusammenhang geht es nicht nur darum, zu produzieren oder zu exportieren.

Es geht darum, die Welt, in die man exportiert, und die Lieferwege, über die man importiert, zu verstehen, **um zu verhindern, dass das eigene Unternehmen verschwindet.**

03

DIE 8 GEOPOLITISCHEN EINFLUSSBEREICHE

FLÄCHE NR. 1: FIRMENSITZ

Strategische Lage, regulatorische Risiken, Abhängigkeit von öffentlichen oder politischen Akteuren.



FLÄCHE NR. 2: DIE PRODUKTIONSKETTE

Abhängigkeit von einem Gebiet oder einem wichtigen Lieferanten, Anfälligkeit für lokale, soziale oder energetische Spannungen.



FLÄCHE NR. 3: DIE LIEFERKETTE



Seewege, Logistikkorridore, Häfen, Transportunternehmen, Versicherungen.

FLÄCHE NR. 4: PERSONAL



Risiken für die Sicherheit von Auslandsmitarbeitern, Subunternehmern oder soziale Spannungen in Krisensituationen.

FLÄCHE NR. 5: KUNDEN

Unsichere Absatzmärkte in bestimmten Regionen, regulatorische Schwankungen, Reputation eines Landes.



FLÄCHE NR. 6: FINANZSTRÖME & COMPLIANCE



Sanktionen, Kontrollen, Bankkreisläufe, SWIFT-Überweisungen, Devisenkontrolle.

FLÄCHE NR. 7: IMAGE & RUF



Risiken einer Verbindung mit einem umstrittenen Akteur, Medienkampagne oder Boykott.

FLÄCHE NR. 8: SSI- UND CYBER-NETZWERKE



Industriespionage, Cyberangriffe, Datendiebstahl, Störung kritischer Systeme.

04

**DIE SCHWACHEN SIGNALE,
DIE ES ZU BEOBACHTEN GILT**

Eine Krise kündigt sich nie vorher an. Aber sie hinterlässt immer Hinweise.

Schwache Signale sind diese kleinen, isolierten Ereignisse, die, aneinandergereiht und gemeinsam analysiert, einen größeren Schock ankündigen.

Einige Beispiele :

- Eine plötzliche Änderung der Zollgebühren eines Partnerlandes.
- Ein Streik in einem ausländischen Hafen, über den Ihre Waren transportiert werden.
- Ein asiatischer Lieferant, der seine Lieferfristen ohne Erklärung verlängert.
- Ein Presseartikel über ein Bergbau- oder Energieprojekt, das eine wichtige Region bedroht.

Wenn man lernt, diese Signale zu erkennen, verringert sich das Risiko einer Überraschung sofort **um 50 %**.

Und genau das ermöglicht eine strukturierte und personalisierte geopolitische Beobachtung.

05

3 SZENARIEN FÜR EXPORTIERENDE KMU

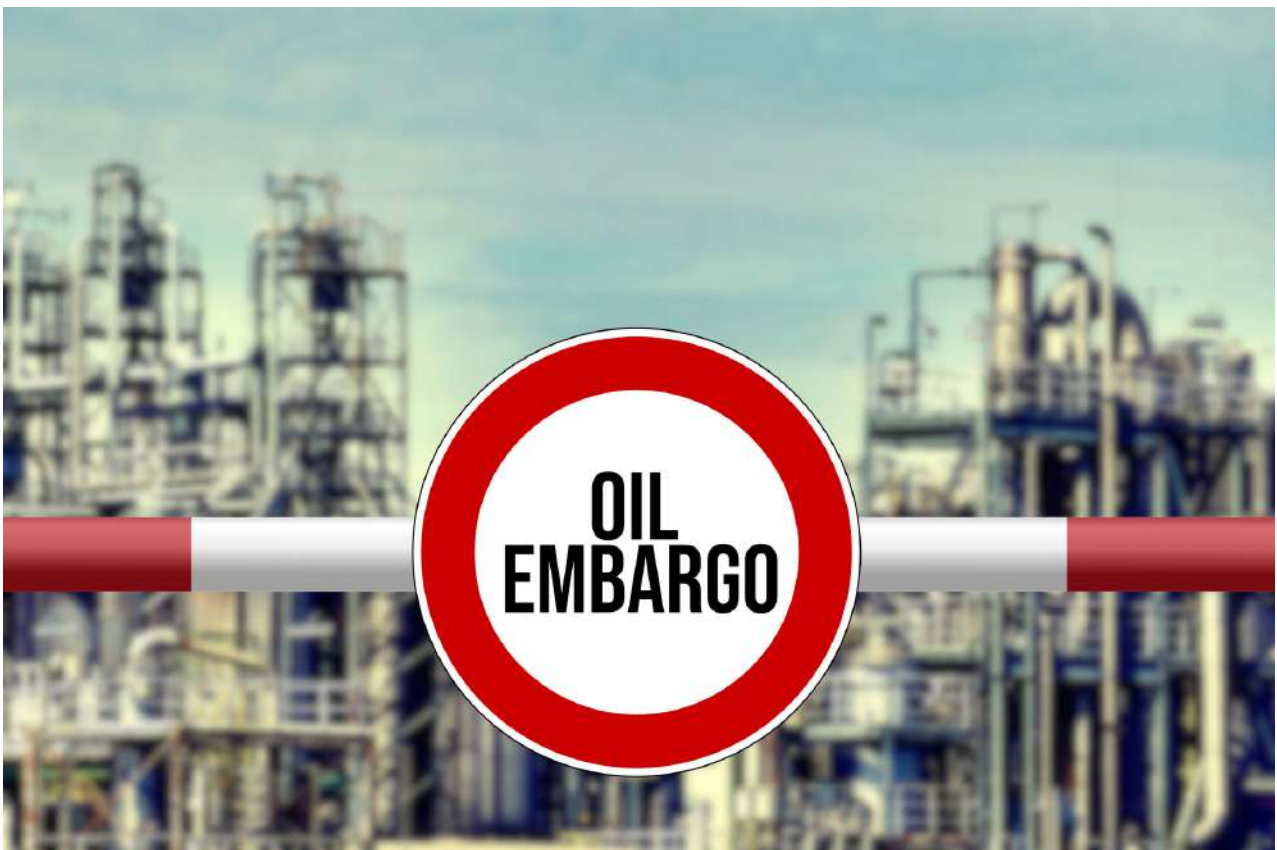
SZENARIO 1 – DAS VERGESSENE EMBARGO

Ein Lebensmittelunternehmen aus Südfrankreich exportierte seit 10 Jahren nach Russland. Von einem Tag auf den anderen stieg der Benzinpreis, und ein neues Paket europäischer Sanktionen verbot seine Lieferungen. Die bereits versandten Produkte wurden blockiert, die Zahlungen ausgesetzt.

Ergebnis : 800.000 € Verlust und ein langjähriger Partner weniger.

Lehre : Die Krise hätte **4 Monate** im Voraus vorhergesehen werden müssen, was auch möglich gewesen wäre.

Maßnahmen : Künftig kontinuierliche Überwachung der rechtlichen Rahmenbedingungen der Zielmärkte





SZENARIO 2 – DIE VERSTECKTE ABHÄNGIGKEIT

Ein Hersteller von Industrieanlagen mit Sitz in Okzitanien ist auf eine elektronische Komponente angewiesen, die ausschließlich in Taiwan hergestellt wird. Während regionaler Spannungen verzögert sich die Lieferung auf dem Seeweg um 4 Monate.

Ergebnis : Produktionsstillstand, unzufriedene Kunden, explodierende Kosten.

Lehre: Das Unternehmen hätte sich innerhalb eines geopolitisch akzeptablen Diversifizierungsmechanismus (USA) neu positionieren müssen.

Was zu tun ist : Künftig die kritischen Abhängigkeiten während der Krise kartografieren und versuchen, zu diversifizieren und sich gleichzeitig zu schützen.

SZENARIO 3 – DIE IMAGEKRISE

Ein kleines Textilunternehmen arbeitete mit einem Zulieferer zusammen, der in einer Region ansässig war, in der Menschen-rechtsverletzungen bekannt waren. Nach einem Fernsehbericht wurde die Marke boykottiert.

Ergebnis : Umsatzrückgang von **40 %** in drei Monaten

Lehre : Es hätte notwendig gewesen sein, das geopolitische Gewicht der Lieferanten und deren eigene geopolitische Positionierung zu beobachten.

Was zu tun ist : Entscheidung für eine neue geopolitische Konstellation in Verbindung mit einer angepassten Sprache.



06

GEOPOLITISCHES ÜBERLEBENSKIT

✓ **DIE 10 FRAGEN, DIE MAN SICH STELLEN SOLLTE**

JA / NEIN

- | | | |
|--|-----------------------|-----------------------|
| 1. Habe ich meine kritischen Abhängigkeiten (Lieferanten, Transportwege, Energie) kartiert ? | ☐ | ☐ |
| 2. Sind meine wichtigsten ausländischen Partner Sanktionen ausgesetzt ? | ☐ | ☐ |
| 3. Habe ich einen logistischen Plan B für den Fall, dass ein Kanal geschlossen wird ? | ☐ | ☐ |
| 4. Kann mein Markenimage mit einem Risikofaktor in Verbindung gebracht werden ? | ☐ | ☐ |
| 5. Sind meine im Ausland tätigen Mitarbeiter im Krisenmanagement geschult ? | ☐ | ☐ |
| 6. Sind meine Bank und meine Finanzströme im Falle von Sanktionen gesichert ? | ☐ | ☐ |
| 7. Enthalten meine Verträge angemessene Klauseln für Fälle höherer Gewalt ? | ☐ | ☐ |
| 8. Verfüge ich über eine regelmäßige, formalisierte und übersichtliche geopolitische Überwachung ? | ☐ | ☐ |
| 9. Sind meine strategischen Daten vor fremden Zugriffen geschützt ? | ☐ | ☐ |
| 10. Habe ich einen Ansprechpartner, der mich vor einer Krise warnen kann ? | ☐ | ☐ |

WENN SIE MEHR ALS 3 FRAGEN MIT „NEIN“ BEANTWORTET HABEN, IST IHR UNTERNEHMEN EINEM HOHEN RISIKO AUSGESETZT.

07

WIDERSTANDSFÄHIGEN UNTERNEHMENS DIE 5 REFLEXE EINES

Anticipation

Diversification

Smart
Contract

COACHING

LEARNING



Reaction

VORAUSSSEHEN

Dieser Reflex besteht darin, die Welt zu lesen, bevor ihre Turbulenzen Ihr Unternehmen treffen.

DIVERSIFIZIEREN

Seien Sie niemals von einem einzigen Land, Kunden oder Lieferanten abhängig.

SICHERN

Bewertung der Verträge, Datenströme und digitalen Zugänge durch deren geopolitische Absicherung.

SICH WEITERBILDEN

Die Teams für geopolitische Risiken sensibilisieren und einen internen Referenten ausbilden.

SCHNELL REAGIEREN

Wissen, wen man anrufen muss, was man sagen soll und wie man beim ersten Anzeichen reagieren muss.

08

DIE 3 HÄUFIGSTEN FEHLER

FEHLER NR. 1:

GLAUBEN, DASS GEOPOLITIK UNS NICHTS ANGEHT



Selbst ein zu 100 % französisches KMU ist von internationalen Märkten, Daten oder Akteuren abhängig.

Geopolitische Krisen betreffen nicht mehr nur Staaten.

Sie betreffen Sie direkt.

FEHLER NR. 2:

INFORMATION UND INTELLIGENZ VERWECHSELN



Es reicht nicht mehr aus, nur die Presse zu lesen. Man muss die Auswirkungen auf die eigene Tätigkeit und das eigene Unternehmen verstehen, um finanzielle Mehrkosten zu vermeiden.



FEHLER NR. 3:

ERST NACH DER KRISE HANDELN



Dann ist es oft zu spät und immer teurer.

Wenn die geopolitische Krise ausgebrochen ist, lässt sie sich nicht mehr vermeiden.

Die Folgen sind real und das Unternehmen kann untergehen.

09

**FAZIT :
NAVIGIEREN IM NEBEL**

Die Welt ist unsicher geworden. Aber Unsicherheit ist kein unabwendbares Schicksal.

Nur diejenigen, die sie akzeptieren, analysieren und sich darauf vorbereiten, werden weiter wachsen.



„Man kann ein Unternehmen nicht ohne Instrumente im Nebel der Welt führen.“

Jean-Charles ANTOINE-NOIREL
CEO Astra G

WAS GEOPOLITISCHE INTELLIGENZ ERMÖGLICHT

- ➔ **Bis zu 6 Monate Vorsprung gegenüber Wettbewerbern** bei der Erkennung von Lieferengpässen, übermäßiger Anfälligkeit für globale Turbulenzen oder politischen Veränderungen
- ➔ **Eine Steigerung der wirtschaftlichen Effizienz um +30 %** innerhalb eines Jahres (angesichts logistischer Zwischenfälle, schlechter Marktpositionierung oder wirtschaftlicher Sanktionen)
- ➔ Zwischen **+4 % und +6 %** jährliches **Umsatzwachstum**

10

UNNTERNEHMEN
UNSER

Unser Unternehmen **Astra G** unterstützt Unternehmen und Investmentfonds bei der Bewertung und Bewältigung ihrer geopolitischen Schwachstellen, indem es die gesamte Leistungsfähigkeit **unserer generativen KI unter der Aufsicht menschlicher Analysten mobilisiert**.

Wir bieten vielfältige Lösungen :

- Geopolitische Diagnosen (Flash, sektoriell, umfassend)
- Geopolitische Stresstests
- Abonnements für Marktbeobachtung und sofortige Unterstützung
- Begleitung auf Stundenbasis
- Schulungen und Simulationen für Führungsgremien

Unsere Methode ist einzigartig durch die Analyse Ihrer 8 Aufprallflächen, die Resilienzbewertung (IRG/100) und die operativen Empfehlungen.





💡 **Schützen Sie Ihr Unternehmen vor der nächsten Krise.**

Astra G bietet Ihnen diesen ***geopolitischen Überlebensleitfaden für Führungskräfte*** an, um zur Schaffung einer echten Kultur der geopolitischen Intelligenz in Unternehmen beizutragen.

Erhalten Sie innerhalb von 48 Stunden eine erste Bewertung Ihrer geopolitischen Schwachstellen.

✉️ Fordern Sie jetzt Ihre Flash-Diagnose an.

→ www.astrag.fr/offres





UNTERNEHMEN VON IHREN GEOPOLITISCHEN SCHWACHSTELLEN BEFREIEN

12 Chemin du Temple
F- 13200 ARLES (Frankreich)
Tél : +33 4 90 99 08 09

contact@astra-g.fr