

## Umfrage: Going International 2019

### Außenwirtschaft in Baden-Württemberg

#### 2019: Deutlich gebremste Exporterwartung der Südwest-Wirtschaft

(IHK Region Stuttgart / DIHK) Ob Strafzölle, der nahende Brexit oder Wirtschaftssanktionen – die international agierenden baden-württembergischen Unternehmen spüren im Ausland die Herausforderungen auf den Weltmärkten deutlich. Die globalen Handelsstreitigkeiten belasten den internationalen Handel und führen zu einer Abkühlung der Weltwirtschaft.

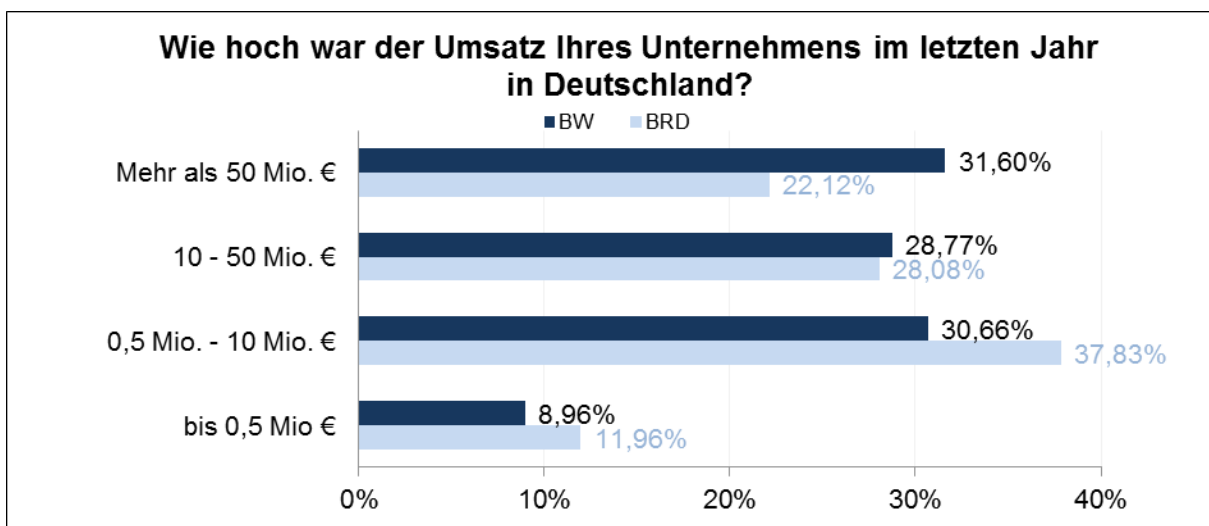
Die Stimmung der exportorientierten baden-württembergischen Wirtschaft hat sich stark eingetrübt: der Erwartungssaldo aus den besser- und schlechter-Bewertungen ist 2019 auf dem tiefsten Wert seit Jahren.

Dies zeigt die bundesweite Umfrage „Going International 2019“ des DIHK, die mit Unterstützung von 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland erstellt wurde. Im Frühjahr 2019 hatten sich an der jährlich durchgeführten Umfrage 212 Betriebe in Baden-Württemberg und bundesweit rund 2.100 Unternehmen beteiligt.

#### Hoher Anteil auslandsaktiver KMU

Rund 60 Prozent der international agierenden Unternehmen Baden-Württembergs sind KMU (kleine und mittlere Unternehmen). Was deren Bedeutung nicht nur für die Wirtschaft insgesamt, sondern auch für

den Außenhandel widerspiegelt. Große, mittlere und kleine auslandsaktive Unternehmen sind unter den Umfrageteilnehmern relativ gleichmäßig vertreten.



## Zielregionen: Kritische Erwartungen

Besonders gut liefen die Geschäfte 2018 für die Unternehmen in den Ländern der Eurozone, der sonstigen EU, der Schweiz und in Norwegen.

Weiter verschlechtert hat sich die Situation 2018 für die Firmen, die sich in Großbritannien, Russland und der Türkei engagierten.

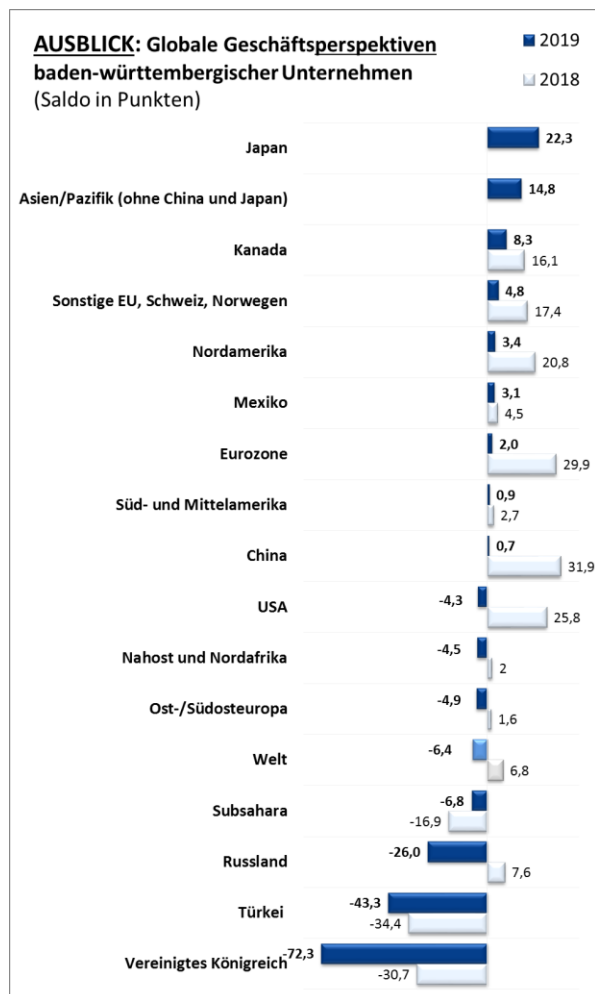
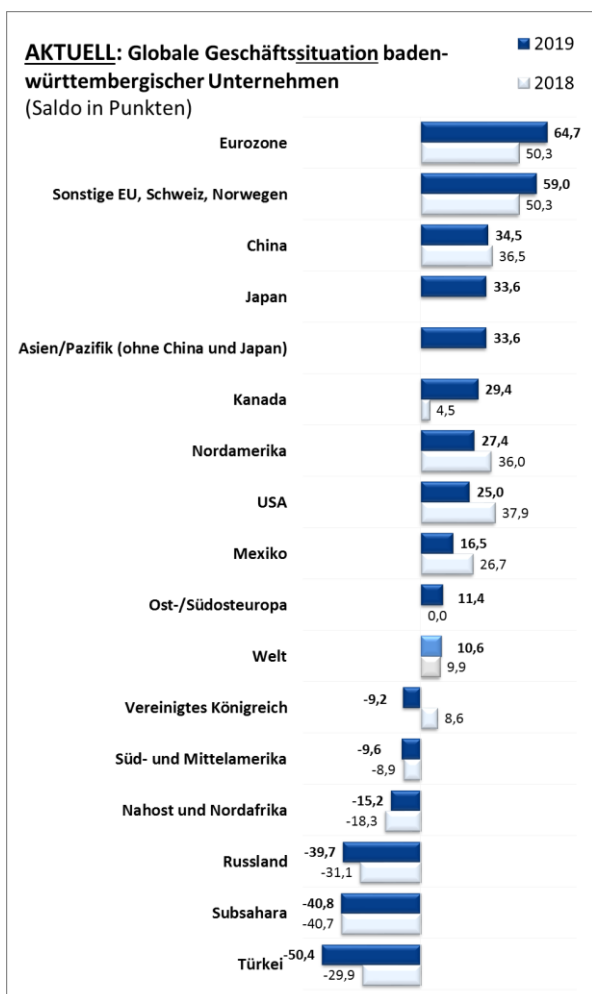
Was die Geschäftserwartungen für 2019 anbelangt, bremsen die schwächelnde Weltkonjunktur, die zahlreichen Handelskonflikte und der Brexit deutlich.

Unterm Strich erwarten nur noch 14 Prozent der baden-württembergischen Unternehmen in den kommenden Monaten eine Verbesserung ihrer eigenen Auslandsgeschäfte. 20 Prozent rechnen mit einer Verschlechterung.

Damit erreicht der Erwartungssaldo aus besser- und schlechter-Bewertungen mit minus 6 Punkten den niedrigsten Wert der vergangenen Jahre. Bei der Befragung 2018 hatte er immerhin noch plus 7 Punkte betragen.

Nicht unerwartet pessimistisch sind die Geschäftserwartungen bezüglich des Vereinigten Königreichs: nicht nur, dass der deutsch-britische Handel seit dem Brexit-Votum längst rückläufig ist – drei Viertel (74 Prozent) der Unternehmen erwarten angesichts des Brexits künftig sogar eine weitere Verschlechterung ihrer Geschäfte mit Großbritannien.

Zuversichtlich sind lediglich 3 Prozent. Der Erwartungssaldo liegt bei 72 Punkten und ist damit im Vorjahresvergleich um mehr als die Hälfte eingebrochen (2018: 31 Punkte).



## Handelsbarrieren auf dem Vormarsch

Jedes zweite Unternehmen im Südwesten (50 Prozent) war im vergangenen Jahr von zusätzlichen Handelsbarrieren im Auslandsgeschäft betroffen. Damit steigt der Wert das zweite Mal in Folge auf einen neuen Höchststand an.

Die erhebliche Zunahme in den vergangenen zwei Jahren um insgesamt plus 18 Prozent spiegelt das zunehmend schwierige außenwirtschaftliche Umfeld wieder, dem sich die exportierenden Unternehmen gegenübersehen.

Auch deutschlandweit sehen sich die Unternehmen zunehmend mit Marktzugangshindernissen im Ausland konfrontiert. Wenn auch etwas weniger als in Baden-Württemberg.

## Sanktionen als Hauptproblem

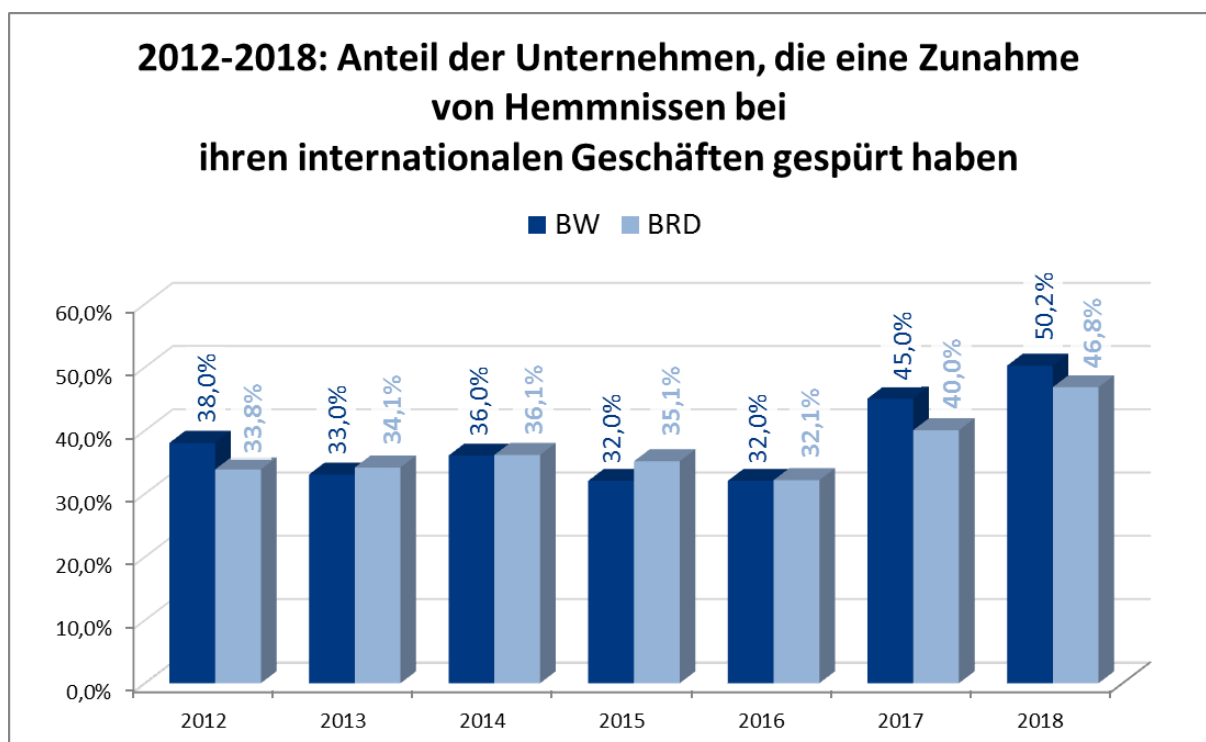
Von den baden-württembergischen Unternehmen, die eine Zunahme der Hemmnisse gespürt haben, benennen rund 71 Prozent Sanktionen als Problem für ihr Auslandsgeschäft.

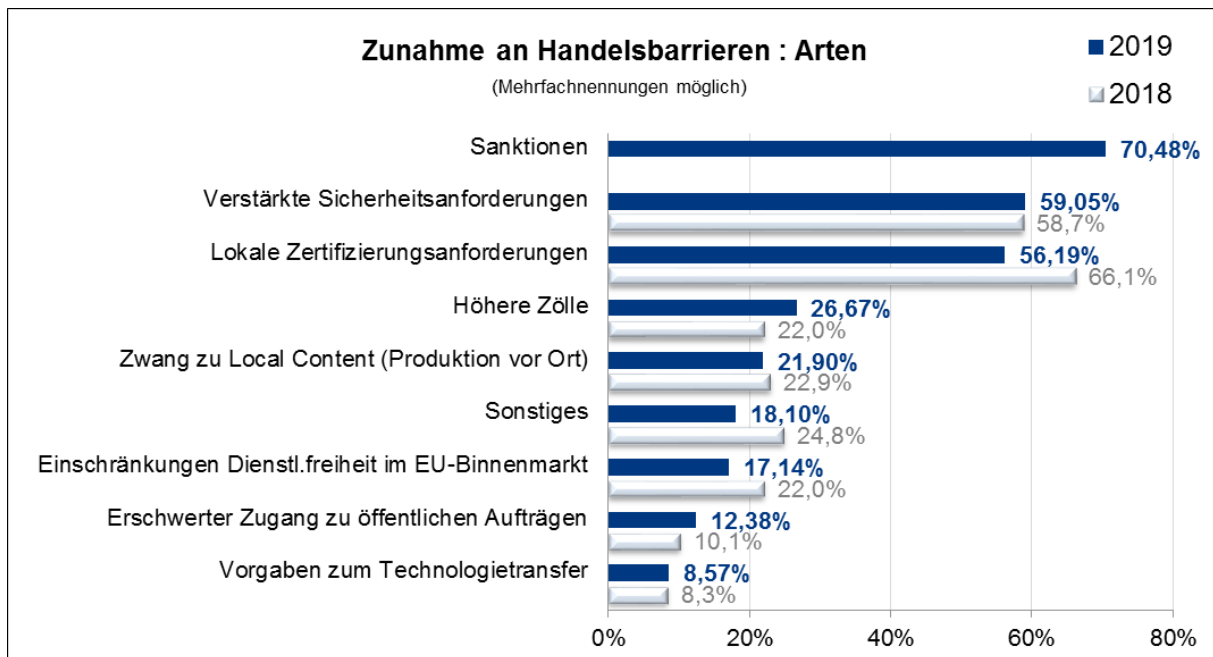
Eine große Rolle für die auslandsaktiven Unternehmen spielt hierbei auch die Unsicherheit, inwieweit Sanktionsandrohungen Realität werden. Sowie die extraterritorialen Sanktionen der USA, mit denen eigene Gesetze außerhalb der Landesgrenzen weltweit unilateral durchgesetzt werden.

Wie in den Vorjahren waren für jeweils rund 60 Prozent der Unternehmen verstärkte Sicherheitsanforderungen sowie lokale Zertifizierungsanforderungen von Produkten als Zusatzanforderungen zu den gängigen internationalen Standards weitere Hauptbarrieren für den Marktzugang in vielen Ländern.

Durch diese Zusatzanforderungen benachteiligen einzelne Staaten gezielt ausländische Unternehmen zu Gunsten der heimischen Wirtschaft.

Handelsbarrieren führen zu erhöhten Kosten und längeren Lieferzeiten. Und können den Abschluss von Auslandsgeschäften sogar ganz verhindern.



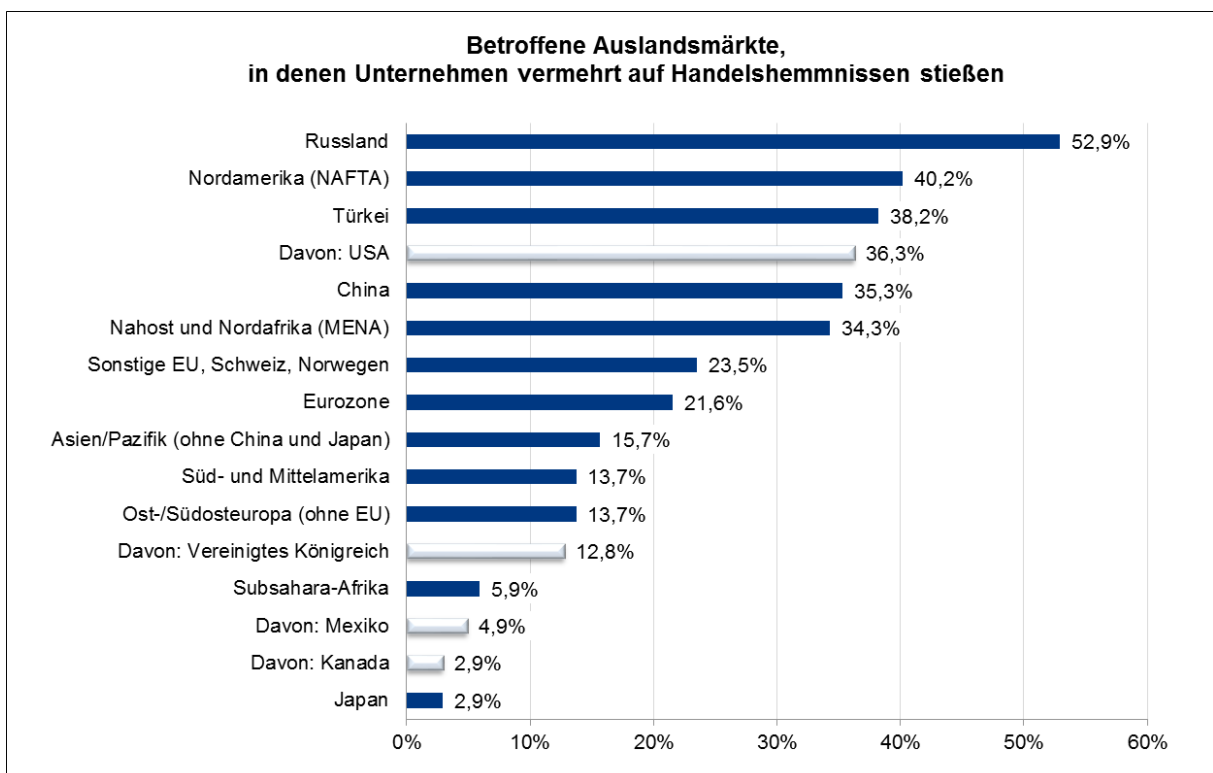


Am stärksten spüren die hiesigen Unternehmen die Zunahme von Handelshemmnissen beim Russland-Geschäft (53 Prozent). Die Sanktionen der USA und der EU sowie die russischen Gegenmaßnahmen erschweren diese Handelsbeziehungen enorm.

Zunehmend ausgebremst fühlen sich die Unternehmen auch bei Geschäften mit

Nordamerika (40 Prozent - davon nannten 36% speziell die USA), für die Türkei (38 Prozent), China (35 Prozent) und Nahost/Nordafrika (34 Prozent).

Aber auch in Europa und der Eurozone beklagen die Unternehmen neue bürokratische Hürden.



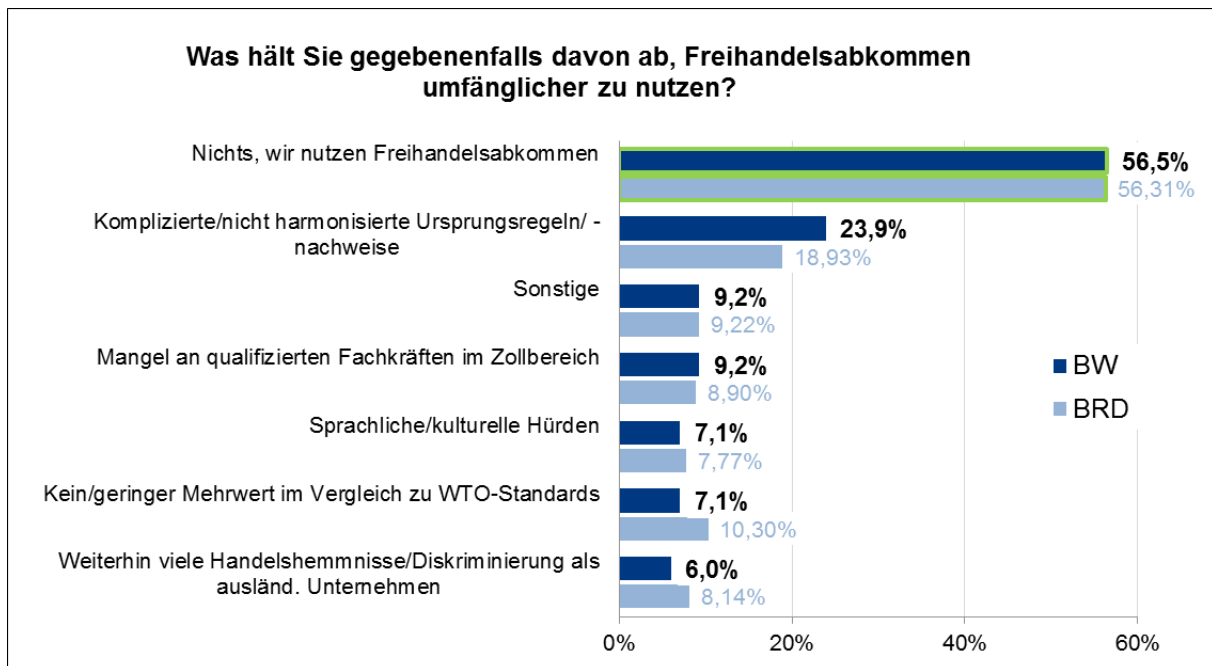
## EU-Freihandelsabkommen gegen Negativspirale von Protektionismus und Weltkonjunkturschwäche

Nicht nur in Deutschland sondern auch EU-weit hängen sehr viele Arbeitsplätze am Export.

Die Bestrebungen der EU auf multilateraler Ebene Marktzugangsbarrieren abzubauen und einen fairen regelbasierten Handel zu ermöglichen, stoßen derzeit vielerorts stark an ihre Grenzen, so dass die zahlreichen bilateralen und sehr umfassenden Freihandelsabkommen der letzten Jahre für deutsche Unternehmen immer wichtiger werden.

Entgegen gängiger Behauptungen sind es die kleinen und mittleren Unternehmen, die vom Abbau von Zöllen und anderen Handelsbarrieren am meisten profitieren. Da sie meist nicht die Ressourcen der Großkonzerne haben, um sich in komplex regulierten Märkten zurechtzufinden. Oder in den Zielmärkten eine eigene Fertigung aufzubauen.

Aktuell nutzt die Mehrzahl (57 Prozent) der befragten auslandsaktiven baden-württembergischen Unternehmen bereits Freihandelsabkommen. Bei 42 Prozent beeinflussen Freihandelsabkommen sogar die Entscheidung, in neue Märkte zu expandieren.



## Geschäfte mit Schwellenländern: stabil – punktuell aber große Probleme

Die große Mehrheit der international agierenden Südwest-Firmen (81 Prozent) nimmt keine besonderen Schwierigkeiten im Geschäft in/mit Schwellenländern wahr. Sie stellen sich auf die jeweiligen Rahmenbedingungen ein.

Von den übrigen 19 Prozent beklagen die meisten (84 Prozent) schwierige wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen.

Jedes zweite betroffene Unternehmen nennt Wechselkurse und die Finanzierung als Hindernisse.

Aus Sicht von Baden-Württembergs Unternehmen ist der Handel in Russland (58 Prozent), Brasilien (45 Prozent) und der Türkei (42 Prozent) am problematischsten.

## Brexit belastet die Unternehmen

Die Geschäftslage der Unternehmen hat sich erheblich verschlechtert.

Nur noch jedes vierte Südwestunternehmen (25 Prozent) beurteilt die Geschäftsbeziehung 2019 mit Großbritannien noch als gut. 34 Prozent sogar ausdrücklich als schlecht, so dass der Zufriedenheitssaldo erstmals ins Minus rutscht.

Die Sorgen mit Blick auf die weitere Entwicklung sind groß: 74 Prozent der Unternehmen erwarten 2019 eine Verschlechterung ihrer Geschäfte mit dem Vereinigten Königreich.

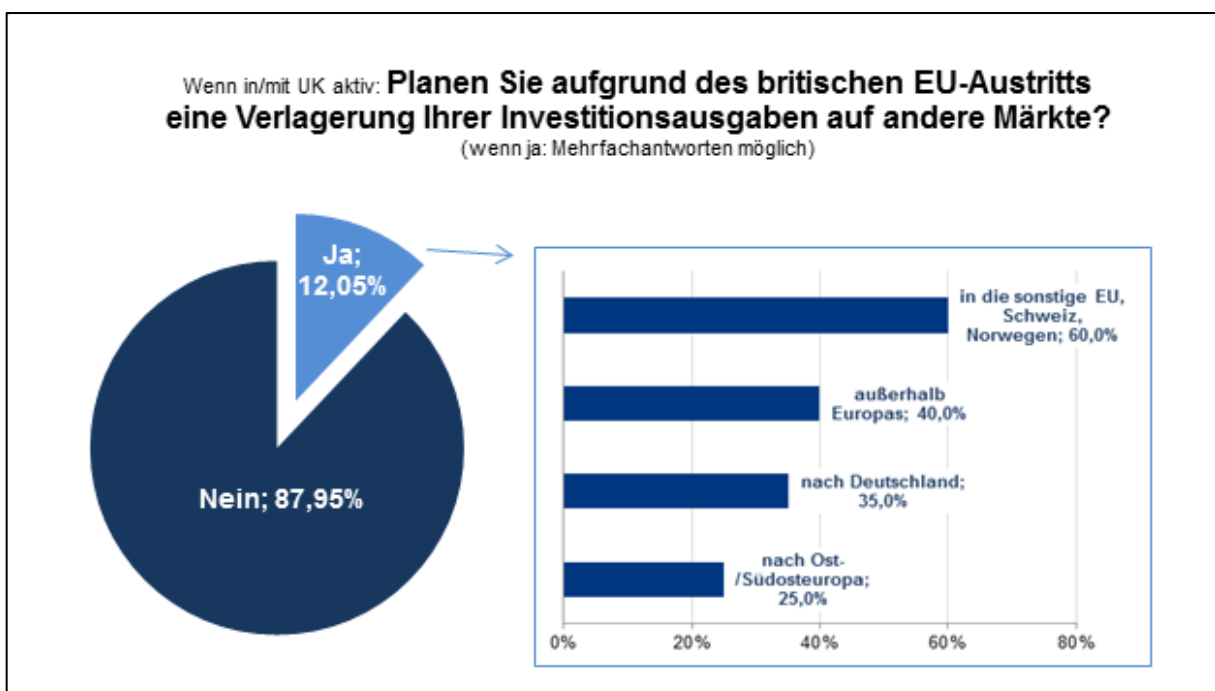
Das Land bildet damit das Schlusslicht der saldierten Erwartungen für 2019. Mit minus 72 Punkten liegt es noch weit hinter dem nächsten kritischen Zielmarkt: der Türkei (siehe Graphik Seite 2).

Das ist umso gravierender, als dass immerhin mehr als drei Viertel (80 Prozent) der baden-württembergischen Unternehmen im vergangenen Jahr geschäftliche Beziehungen im/mit dem Vereinigten Königreich unterhielten.

Konsequenzen ziehen aber bisher die wenigsten: 88 Prozent planen keine Investitionsverlagerung wegen/im Falle eines EU-Austritts.

12 Prozent der Unternehmen mit Investitionen im Vereinigten Königreich planen jedoch ganz konkret eine Verlagerung auf andere Märkte.

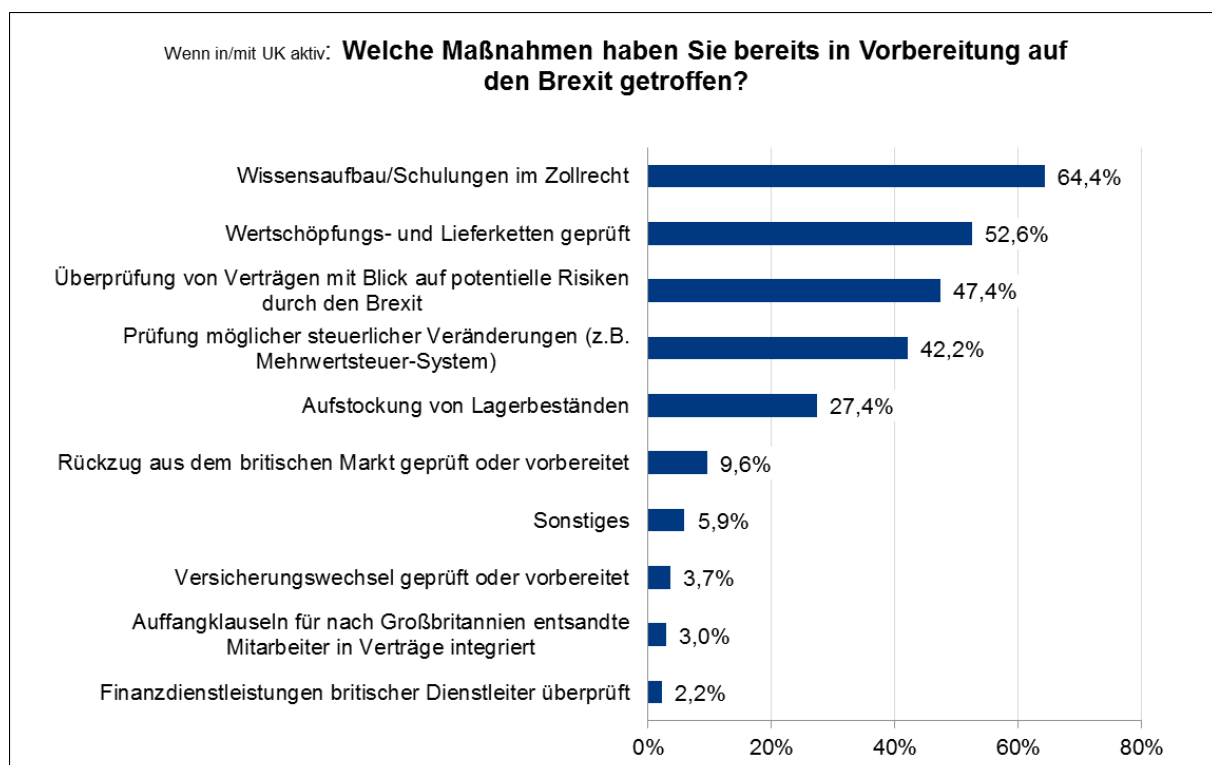
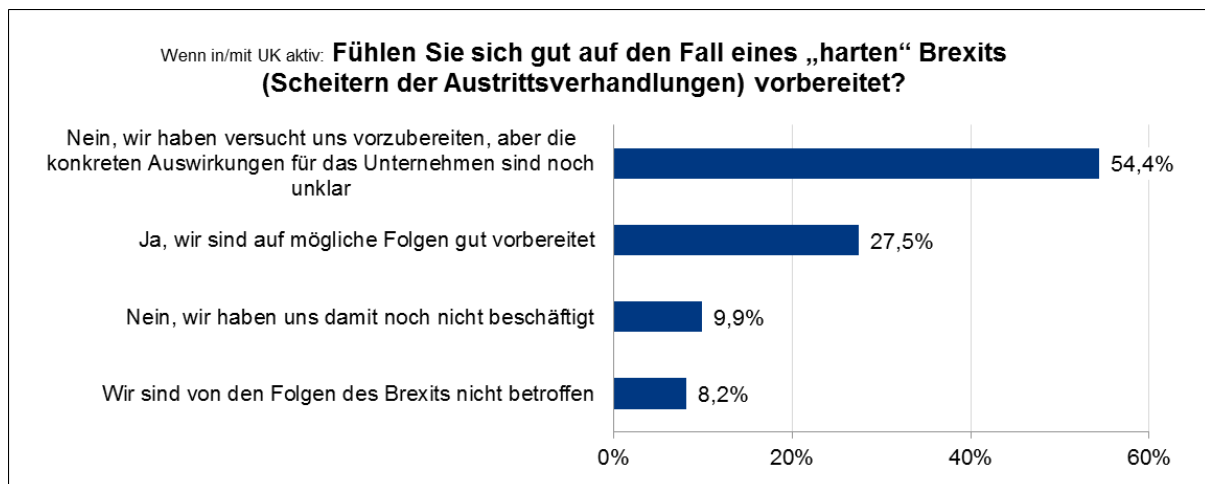
Geplante Zielmärkte für diese Investitionen sind überwiegend die übrigen 27 EU-Länder bzw. die Schweiz und Norwegen (60 Prozent). Für über die Hälfte dieser Investitionen, wird dabei Deutschland als Zielmarkt genannt.



## Brexit: Nur 28 Prozent gut vorbereitet

Für die Unternehmen sind Vorbereitungen auf einen „harten Brexit“ weiterhin nur begrenzt möglich. Sind doch die meisten Vorkehrungen (IT-, Personal- und Lagerkapazitäten aufstocken oder auch Standortwechsel) mit einem beträchtlichen Aufwand verbunden. Welcher im Falle eines geeigneten Deals dann eine unnötige Investition wäre.

Wegen dieser Unsicherheit und dem unternehmerischen Risiko dominieren bei den vorbereitenden Maßnahmen auf einen wie auch immer ausgestalteten Brexit generell die Maßnahmen zur Klärung und zum Wissenserwerb, um im Ernstfall zumindest zielgerichtet weitere Maßnahmen treffen zu können.



Im Falle eines Brexits – insbesondere eines ungeordneten – drohen den Unternehmen Millionen neuer Zollanmeldungen.

Mit beträchtlichen Kosten alleine für den bürokratischen Mehraufwand.

81 Prozent der baden-württembergischen Unternehmer sehen deshalb darin ein besonderes Risiko.

Damit beunruhigen diese bürokratischen Hürden und Mehrkosten sogar noch mehr Unternehmen als die Zunahme der Zölle und anderer tarifärer Hemmnisse selber (65 Prozent). Was gerade KMU vor beachtliche kostenintensive Herausforderungen stellt.



**Weiterführende Informationen: Internet [www.stuttgart.ihk.de](http://www.stuttgart.ihk.de), Nr. 883726**

Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart  
Jägerstraße 30 | 70174 Stuttgart | Postfach 10 24 44 | 70020 Stuttgart  
Telefon +49(0)711.2005-0 | Telefax +49(0)711.2005-1354 | [info@stuttgart.ihk.de](mailto:info@stuttgart.ihk.de) | [www.stuttgart.ihk.de](http://www.stuttgart.ihk.de)