

Going International

Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft
im Auslandsgeschäft

Ergebnisse der IHK-Unternehmensumfrage
Bundesweite Auswertung

2017



Going International 2017 – Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im Auslandsgeschäft

Die bundesweite Umfrage „Going International 2017“ des DIHK ist mit Unterstützung von 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) erstellt worden. An der Online-Umfrage im Februar 2017 haben sich insgesamt 2.200 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland beteiligt. Die aktuelle Umfrage führt die gleichnamigen Analysen aus den Jahren 2005 bis 2016 fort.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

Copyright Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Herausgeber © DIHK | Deutscher Industrie und Handelskammertag e. V.
Postanschrift: 11052 Berlin | Hausanschrift: Breite Straße 29 | 10178 Berlin-Mitte
Telefon (030) 20 308-0 | Telefax (030) 20 3081000

Internet: www.dihk.de
Facebook: www.facebook.com/DIHKBerlin
Twitter: [http://twitter.com/DIHK_News](https://twitter.com/DIHK_News)

Redaktion Bereich Außenwirtschaftspolitik- und recht

Kevin Heidenreich, Carolin Herweg

Layout Marina Winnemund

Stand März 2017

Inhalt

Zusammenfassung	04
Geschäftsperspektiven in den Weltregionen	05
Handelshemmnisse bremsen das Auslandsgeschäft	10

Zusammenfassung

Weltweite Geschäfte mit Risiken behaftet

Das Auslandsgeschäft deutscher Unternehmen entwickelt sich dank einer wachsenden Weltwirtschaft in den nächsten Monaten positiv. Risiken bleiben allerdings bestehen – insbesondere durch wirtschaftspolitische Maßnahmen einzelner Länder und protektionistische Tendenzen. Die Volkswirtschaften in der Eurozone wachsen wieder und auch in China und anderen asiatischen Ländern steigt dank stabiler Wachstumsraten die Nachfrage nach deutschen Waren und Dienstleistungen. Ölfördernde Länder profitieren vom steigenden Ölpreis. Der Saldo aus „besseren“ und „schlechteren“ Erwartungen für das weltweite Auslandsgeschäft liegt bei plus vier Punkten. Im Vorjahr befand sich der Wert noch bei zwei Punkten. Gleichzeitig nimmt die Verunsicherung über die Stabilität der Entwicklung zu – Türkei, Russland und Brexit sind hier einige Stichworte.

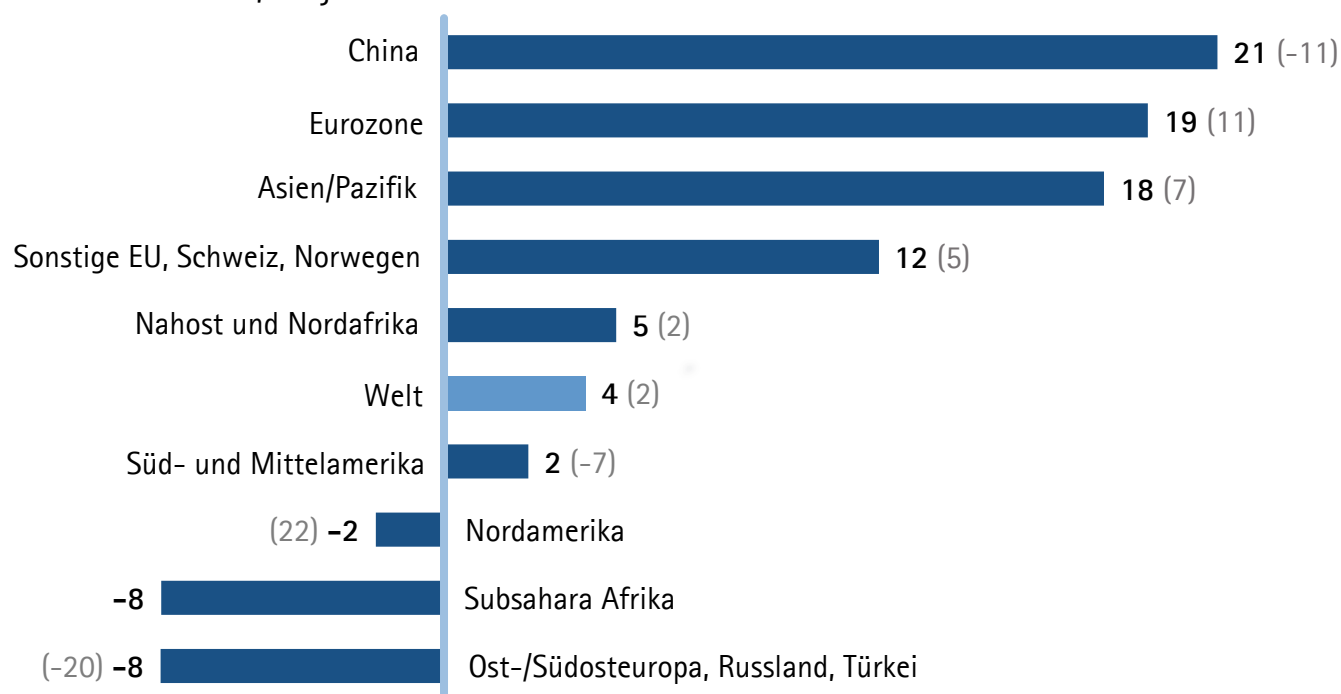
Ein großes Hindernis für international aktive Unternehmen sind zunehmende Handelshemmnisse. 32 Prozent berichten von einem Anstieg von Hemmnissen im vergangenen Geschäftsjahr. Eine Vielzahl an Maßnahmen, von Zöllen über zusätzliche Zertifizierungen bis hin zum Zwang lokaler Produktion, erschweren die Geschäfte. Die protektionistischen Ankündigungen des neuen US-Präsidenten sorgen für weitere Verunsicherung. Mögliche Neuverhandlungen über das NAFTA-Abkommen, Pläne zur Einführung von Importzöllen und eine Bevorzugung heimischer Betriebe stellen aus Sicht der deutschen Unternehmen die bisherige Handelsverflechtung in Frage – und sind ein hohes Risiko für das Wachstum internationaler Geschäfte mit den USA.

Einen deutlichen Dämpfer für international aktive deutsche Unternehmen wird der Ausstieg des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union mit sich bringen – so die Einschätzung der befragten Firmen. Die Geschäftsperspektiven verschlechtern sich spürbar. Erwartete Kostenbelastungen durch Zölle und Steuern sowie die zunehmende Bürokratie an der neuen Grenze Europas werden die Geschäfte auf beiden Seiten negativ beeinflussen. Wie groß dieser Effekt sein wird, hängt maßgeblich von den Verhandlungen zwischen Großbritannien und der EU ab.

Geschäftsperspektiven in den Weltregionen

Globale Geschäftsperspektiven deutscher Unternehmen

Saldo in Punkten, Vorjahreswert in Klammern



Weltwirtschaft erholt sich

Die Weltwirtschaft entwickelt sich positiver als im vergangenen Jahr. Die Zuversicht der Unternehmen mit Blick auf das internationale Geschäft wächst. 21 Prozent der befragten auslandsaktiven Unternehmen sehen bessere Geschäftsperspektiven für das nächste Jahr, 17 Prozent erwarten hingegen eine Verschlechterung. Der resultierende Saldo von vier Punkten liegt leicht über dem Vorjahreswert (zwei Punkte).

Die Anzeichen mehren sich, dass insbesondere einige Schwellenländer wieder an Wachstumstempo zulegen. Erdölfördernde Staaten wie Russland profitieren vom anziehenden Ölpreis. Auch die Wirtschaft in Europa wächst wieder – wenngleich auf niedrigem Niveau. Die Exportwirtschaft in der Eurozone profitiert vom niedrigen Kurs des Euros. Das sorgt insbesondere in Spanien für dynamisches Wachstum. Auch China wächst aufgrund von fiskalischen Impulsen ordentlich, die Nachfrage

nach deutschen Produkten nimmt zu. Allerdings werden gleichzeitig Handelsbarrieren wie Importrestriktionen oder Währungskontrollen aufgebaut, die das Wachstum der Weltwirtschaft bremsen können.

Chinageschäft bleibt vorerst stabil

Trotz weiterhin bestehender Risiken verbessert sich die Einschätzung der Unternehmer für das China-Geschäft außerordentlich. Der Saldo aus „besser“ und „schlechter“ Perspektiven für das eigene Geschäft beträgt 21 Punkte. Im vergangenen Jahr war der Saldo unter dem Eindruck von Kursstürzen auf dem chinesischen Aktienmarkt noch negativ. Der Markt bietet dank stärker werdenden Binnenkonsums Chancen für den Absatz hochwertiger Investitions- und Konsumgüter „Made in Germany“. Die Wirtschaftslage zeigt sich insgesamt stabil, für 2017 wird seitens der Regierung ein Wachstum von 6,5 Prozent erwartet.

Dass diese Zielmaßgabe erreicht werden kann, liegt auch an weiterhin großzügigen Unterstützungsmaßnahmen seitens des chinesischen Staates. Infrastrukturinvestitionen und eine sehr lockere Kreditvergabepolitik stützen die Wirtschaft. Eine Umstrukturierung der Wirtschaft hin zu mehr High-Tech-Industrien kommt somit nur schleppend voran. Die Ungewissheit über die zukünftige Ausgestaltung der Handelsbeziehungen zwischen den USA und China stellt ein zusätzliches Risiko dar. Die Einführung von Zöllen auf chinesische Produkte in den USA würde den Export verteuern und letztlich auch deutsche Produzenten in China treffen. 2016 ging fast jede fünfte chinesische Ausfuhr in die USA.

Aufwärtstrend in Europa

Die etwas positiveren Erwartungen für das deutsche Auslandsgeschäft werden auch an der guten wirtschaftlichen Entwicklung in Europa deutlich – der wichtigsten Absatzregion für deutsche Ex- und Importe. Vor allem die Perspektiven in der Eurozone (Saldo: 19 Punkte) sind deutlich gestiegen (Vorjahr: 11 Punkte). Ein günstiger Euro-Außenwert sowie Reformanstrengungen der vergangenen Jahre zeigen ihre Wirkung. In vielen europäischen Ländern stützen wieder steigende Beschäftigtenzahlen die Entwicklung. Dass die Stimmung der Unternehmen bezogen auf das Eurozonengeschäft nicht noch besser ist, liegt an den kaum befriedigenden Wachstumsraten in Italien und Frankreich sowie an der ungelösten Schuldenkrise in Griechenland.

Die Unternehmen, die in den weiteren Ländern der Europäischen Union sowie in Norwegen und der Schweiz tätig sind, sind für das laufende Jahr ebenfalls zuversichtlich. Länder wie Polen und Tschechien haben stabile Wachstumsraten und weisen eine große Nachfrage auch für deutsche Produkte auf.

Rückschlag durch Brexit

Für große Herausforderungen sorgt jedoch das Thema „Brexit“. Durch den bevorstehenden Ausstieg des Vereinigten Königreichs aus der EU steht hinter vielen geschäftlichen Beziehungen ein großes Fragezeichen. Dementsprechend liegt der Saldo der Geschäftserwartungen bei sehr niedrigen minus 23 Punkten. Die dämpfenden Auswirkungen machen sich bereits jetzt bemerkbar. Angesichts des Verfalls des britischen Pfunds sind die deutschen Exporte auf die Insel rückläufig. Wichtige Investitionsentscheidungen, die mit weitem Vorlauf getroffen werden müssen,

werden aufgrund der ungewissen Ergebnisse der Austrittsverhandlungen zurückgestellt.

Unternehmen in Asien gut aufgestellt

Für die Asien- und die Pazifik-Region sind die Unternehmen zuversichtlich. Der Saldo steigt von sieben auf 18 Punkte. Die Länder profitieren von zahlreichen Handelsabkommen, Investitionsentscheidungen fallen häufiger zu Gunsten dieser Region aus, weil sich die Arbeitskosten im Verhältnis zur Produktivität besser entwickeln, als zum Beispiel in China. So wird Vietnam immer mehr zu einem beliebten Standort für ausländische Firmen, vor allem im produzierenden Bereich. Durch den Austritt der USA aus dem Freihandelsabkommen TPP wendet sich Vietnam mehr den ASEAN-Staaten sowie China zu. Ähnlich stark – mit Wachstumsraten um die sieben Prozent – wird voraussichtlich Indien 2017 wachsen. Die Finanz- und Steuerreformen bremsen die wirtschaftliche Entwicklung jedoch leicht, die Auswirkungen auf kleine und mittlere Unternehmen sind noch unklar.

MENA-Region von Konflikten geprägt

Im Nahen Osten und Nordafrika sind die Perspektiven mit einem Saldo von fünf Punkten wieder deutlicher positiver (Saldo Vorjahr: 2 Punkte). Vor allem der steigende Ölpreis sorgt für wieder mehr Spielräume bei Investitionen, von denen auch deutsche Unternehmen profitieren können. Allerdings halten politische Krisen und Konflikte in der Region die Unsicherheit in den Unternehmen hoch und begrenzen das ökonomische Wachstum. Bezogen auf den Iran sind die Hoffnungen auf einen Durchbruch bei Investitionen und Wachstum noch nicht erfüllt worden. Fraglich ist, ob die weiterbestehenden Sanktionen der USA unter der neuen US-Regierung nicht wieder weiter verschärft werden. Diese führen bei Kreditinstituten zur Zurückhaltung bei der Finanzierung von Geschäften im Iran.

Gedämpfte Erwartungen in Süd- und Mittelamerika

In Süd- und Mittelamerika steigen die Hoffnungen auf eine wieder bessere wirtschaftliche Entwicklung. Nach einem negativen Ausblick im Vorjahr ist der Saldo der Geschäftsperspektiven nun wieder leicht positiv (Zwei Punkte). Die Unternehmen schauen vor allem auf Brasilien und erwarten, dass das Land es schafft, nach zwei Jahren tiefster Rezession wieder positive Wachstumsraten zu erreichen. Das Thema Korruption bleibt dabei aber auf der Tagesordnung, so dass die Investitionen in dem Land weiterhin gedämpft sind. Fraglich bleibt auch die weitere Entwicklung Argentiniens. Das Land konnte bisher die Erwartungen an einen baldigen Aufschwung nicht erfüllen. Die Inflationsrate und die Staatsverschuldung sind weiterhin hoch. Die Umstellung von einer durch selektive Staatseingriffe stark geprägten Ökonomie hin zu einer Marktwirtschaft westlicher Prägung braucht Zeit.

Neue US-Regierung sorgt für Verunsicherung

Bezogen auf den nordamerikanischen Kontinent ist die Stimmung der deutschen international agierenden Unternehmen derzeit äußerst zurückhaltend. Die Geschäftsperspektiven für die NAFTA-Länder sind deutlich schlechter als im Vorjahr (Aktuell minus 2 Punkte, Vorjahr: 22 Punkte). Vor allem die Perspektiven für das US-Geschäft sind im Saldo erheblich negativ (minus sieben Punkte). Die im Wahlkampf und in den ersten Wochen vom neuen US-Präsidenten Trump angekündigten handelspolitischen Maßnahmen verunsichern die Unternehmen. Zwar könnten

geplante Infrastrukturprojekte und Steuerreformen kurzfristig für einen wirtschaftlichen Aufschwung in den USA sorgen, die angekündigten Pläne zur Einschränkung des Handels würden die Unternehmen aber nachhaltig treffen. Vor allem Importzölle und Steuervorteile für exportierende US-Unternehmen wären ein erheblicher Nachteil für internationale Unternehmen – von eventuellen Gegenmaßnahmen anderer Länder ganz zu schweigen. Besonders Unternehmen aus dem Bereich Großhandel und in der Dienstleistungsbranche sind pessimistisch. Immerhin: Am aktuellen Rand sorgen positive Arbeitsmarktzahlen, der robuste US-Konsum sowie die anziehenden Investitionen auch für gute deutsche Geschäfte mit den USA, nachdem das deutsche Exportjahr 2016 mit den Vereinigten Staaten insgesamt deutlich negativ war (Rückgang von minus 6 Prozent).

USA-Geschäft wichtig für deutsche Unternehmen

Im Jahr 2016 wurden Waren im Wert von 107 Milliarden in die USA exportiert. Viele exportstarke Mittelständler machen in den USA schon lange gute Geschäfte. Eine Abschottung des US-Marktes durch Importzölle, neue Regulierungen oder Einreiseverschärfungen würde diese Unternehmen – und ihre zahlreichen Zulieferer – empfindlich treffen und somit deutsche Arbeitsplätze gefährden. Vor allem kleinere Unternehmen sind pessimistisch, was den Ausblick auf ihr US-Geschäft angeht. In Deutschland hängen rund eine Million Arbeitsplätze am Export in die USA.

Zukunft von NAFTA unklar

Mexiko könnte von den handelspolitischen Plänen der neuen US-Administration besonders negativ betroffen sein. Hier sind die Geschäftsperspektiven mit einem Saldo von minus vier Punkten in den negativen Bereich abgerutscht. Viele deutsche Unternehmen in Mexiko sind mit ihren Investitionen abhängig von einer funktionierenden NAFTA Handelszone, denn als Produktionsplattform dient die Wertschöpfung in Mexiko vielfach dem Export in die USA. Im Kanada-Geschäft erwarten die Unternehmen, dass ihre Geschäfte weniger von möglichen NAFTA-Neuverhandlungen Schaden nehmen müssen. Die Hoffnungen stützen sich auf ein baldiges Inkrafttreten des EU-Kanada-Handelsabkommens CETA.

Russland und Türkei mit negativen Vorzeichen

In den Ost-/Südosteuropäischen Ländern inklusive Russland und Türkei sind die Erwartungen an die Geschäfte im laufenden Jahr noch überwiegend negativ. Aber immerhin legt der Saldo um deutliche 12 Prozentpunkte auf minus 8 Punkte zu (Vorjahr: minus 20 Punkte). Die Wirtschaft Russlands kämpft sich aus der Rezession heraus. Bei deutschen Exporteuren steigt die Hoffnung, dass es im Russlandgeschäft wieder aufwärts geht. Gleichwohl beschränken die dortige fehlende Diversifizierung der Wirtschaft sowie die Sanktionen, die einzelne Wirtschaftsbereiche betreffen, die Wachstumsperspektiven. Zumindest der steigende Ölpreis begünstigt staatliche Investitionen und die Nachfrage aus Deutschland. In der Türkei hat sich das Wachstum in den letzten beiden Jahren deutlich verlangsamt. Die Schwierigkeiten dort nehmen sogar weiter zu. Der Absturz der Lira führt zu hohen Inflationsraten und vermindert heimische Kaufkraft sowie die Nachfrage nach ausländischen Gütern. Fragezeichen aus Sicht der Unternehmen gibt es über die weitere politische Entwicklung im Land, die insbesondere ausländische Investitionen gefährden könnte.

Schlechte Rahmenbedingungen in Subsahara-Afrika

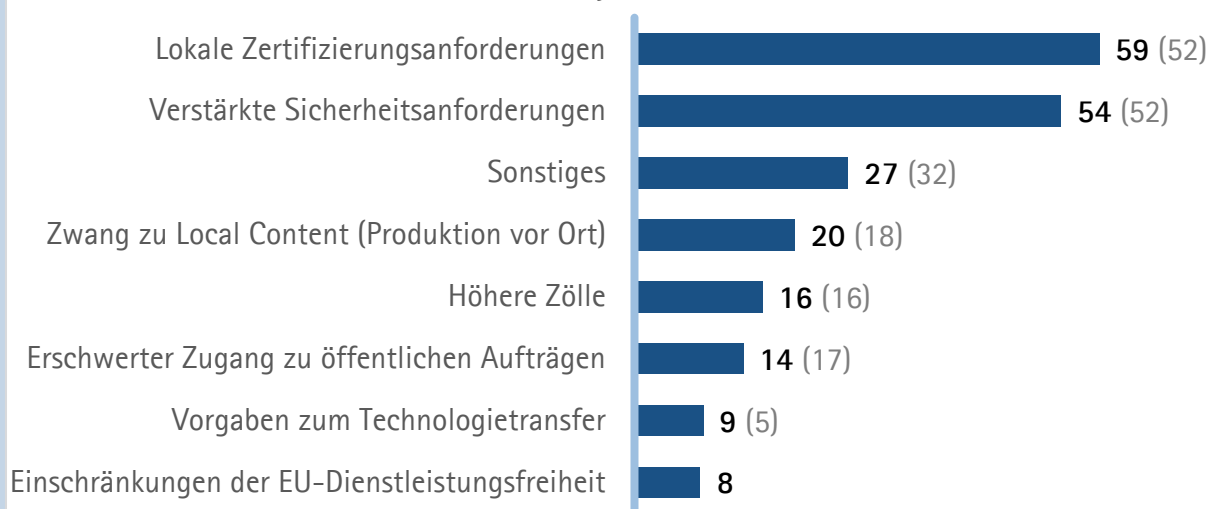
Vor allem aufgrund des niedrigen Ölpreises ist die Wirtschaft im gesamten Subsahara-Raum lediglich um 1,6 Prozent im Jahr 2016 gewachsen, was angesichts der demografischen Entwicklung viel zu gering ist. Die Wirtschaft in ölexportierenden Ländern wie Angola und Nigeria ist sogar geschrumpft. Die Unternehmen blicken mit einem Saldo von minus 8 Punkten zurückhaltend auf mögliche Geschäfte in der Region. Hohe Korruption, eine gravierende Jugendarbeitslosigkeit in vielen Ländern, Terrorismus und aktuell zudem Missernten durch Trockenheit lasten auf vielfach noch strukturschwache Volkswirtschaften. Die Wirtschaft in Südafrika stagniert derzeit vor allem aufgrund von strukturellen Problemen. Dazu zählen die anhaltende Energieknappheit und die schwache Investitionstätigkeit in einem ungewissen wirtschaftspolitischen Umfeld. Die deutschen Unternehmen berichten, dass die hohe Inflation und der schwache Wechselkurs ihre Geschäfte am Kap belasten. Nicht vom Öl abhängige Staaten wie die Elfenbeinküste, Äthiopien, Kenia und Senegal sind dagegen um mehr als sechs Prozent gewachsen. Schwerpunkte der Investitionen in Kenia sind der Ausbau von Straßen, der Eisenbahn und der Stromversorgung.

Handelshemmnisse bremsen das Auslandsgeschäft

Handelsbarrieren nehmen zu Deutsche Produkte sind weltweit gefragt, jedoch bremsen künstliche Barrieren das Geschäft vieler Unternehmen. 32 Prozent der Unternehmen beobachten seit der Vorumfrage vor einem Jahr in den jeweiligen Ländern eine Zunahme von neuen Handelshemmnissen für ihre Geschäfte. Damit bleibt die Entwicklung auch im Vergleich zu den letzten Jahren besorgniserregend. Das Umfrageergebnis bestätigt insofern offizielle Statistiken der EU-Kommission oder der Welthandelsorganisation WTO. Diese Zunahme von Barrieren im internationalen Handel kommen gerade angesichts der derzeit schwächelnden Weltwirtschaft zur Unzeit. Märkte öffnen und internationale Geschäfte erleichtern, um Potenziale auszuschöpfen und Wachstum zu generieren, sollten das Gebot der Stunde sein.

Zunahme an Handelshemmnissen im internationalen Geschäft

Anteil der Unternehmen in Prozent, Vorjahreswert in Klammern



Lokale Zertifizierungsanforderungen	Schon in den Vorjahren verderben lokale Zertifizierungsanforderungen vielen deutschen Unternehmen den Einstieg in neue Märkte bzw. die Marktbearbeitung. Diese Markthürden machen den größten Teil der neu geschaffenen Handelshemmnisse aus. Dabei handelt es sich oftmals um zusätzliche Zertifizierungen von Produkten neben den etablierten internationalen Standards. Durch solche lokalen Zertifizierungen versuchen einzelne Staaten, die heimische Wirtschaft vor ausländischer Konkurrenz zu schützen, ohne dass es einen Mehrwert für die Konsumenten gibt. Oftmals werden solche Tests zudem kurzfristig eingeführt – und ausländische Wettbewerber bleiben außen vor. Im Vergleich zum Vorjahr steigt der Anteil der Unternehmen, die eine Zunahme dieser Zertifizierungsanforderungen sehen, sogar um sieben Prozentpunkte auf 59 Prozent.
Verstärkte Sicherheitsanforderungen	Auch bei den zusätzlichen Sicherheitsanforderungen gibt es eine Zunahme. 54 Prozent der Unternehmen melden verstärkte Prüfungen. Auch hierbei geht es oftmals über die Anforderungen internationaler Standards hinaus. Das sorgt für mehr Bürokratie und längere Wartezeiten an den Grenzen. Gerade für kleinere Unternehmen wird das Dickicht an Regelungen teilweise zu komplex für einen erfolgreichen und reibungslosen Ablauf des Auslandsgeschäfts.
Zwang zu Produktion vor Ort	Jedes fünfte Unternehmen berichtet von einem Zuwachs an Zwang zu mehr Wertschöpfung vor Ort („local content“). Dieses Instrument wenden aktuell viele Staaten zur Förderung der heimischen Wirtschaft an. Es bevorteilt lokal produzierte Waren mit Hilfe von Steuererleichterungen oder Ausschreibungen, bei denen ein bestimmter, häufig ansteigender Anteil an lokaler Produktion beinhaltet sein muss. Ein Beispiel sind die so genannten „Buy American“ Klauseln in einigen Bundesstaaten der USA, die in den Vereinigten Staaten hergestellte Produkte gegenüber Ausländischen bei öffentlichen Ausschreibungen bevorzugen. Dadurch erhält oftmals weder das günstigere, noch das qualitativ wertvollere Produkt den Zuschlag. Weltweit gesehen sind vor allem Unternehmen aus dem Maschinenbau vom Zwang zu local content besonders betroffen. Jedes vierte Maschinenbauunternehmen berichtet von zunehmenden Hemmnissen in diesem Bereich.
Zölle spielen untergeordnete Rolle	Das klassische Instrument einer Handelsbarriere, die Einführung von Zöllen, ist seit geraumer Zeit auch dank existierender internationaler Handelsregeln und vieler Handelsabkommen zumeist nur in Ausnahmefällen eine Option für Länder, um ihre Märkte abzuschotten. Trotzdem beobachten 16 Prozent der auslandsaktiven Unternehmen den zunehmenden Einsatz von Zöllen. Vor allem der Großhandel und der Maschinenbau sind besonders betroffen.
Erschwerter Zugang zu öffentlichen Aufträgen	14 Prozent der Unternehmen sehen steigende Hindernisse beim Zugang zu öffentlichen Aufträgen. In diesem Bereich ist es für Unternehmen auf ausländischen Märkten traditionell schwer, Fuß zu fassen. Viele Unternehmen beteiligen sich gar nicht erst an internationalen Ausschreibungen, da der Verwaltungsaufwand hoch und die Chancen gering sind. Insbesondere dann, wenn vor Ort keine Niederlassung vorhanden ist oder die Ausschreibungen nur in einheimischer Sprache veröffentlicht werden.

Dienstleistungsfreiheit im EU-Binnenmarkt

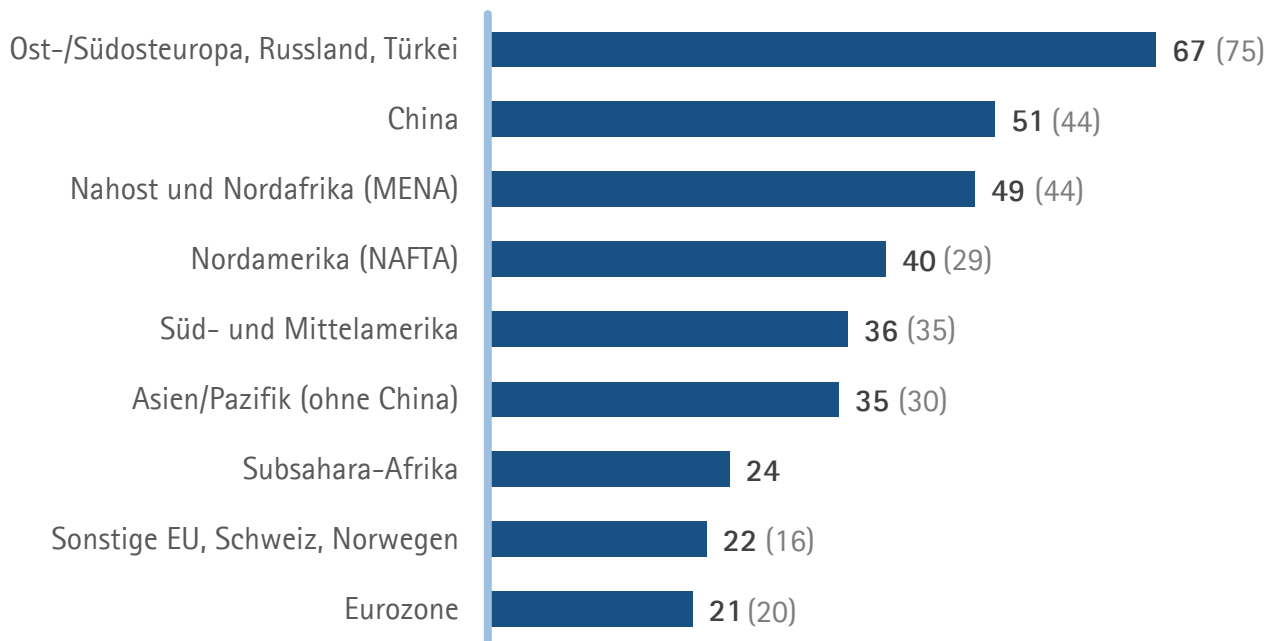
Jedes zwölfte deutsche internationale Unternehmen sieht zunehmende Einschränkungen bei der Dienstleistungsfreiheit im EU Binnenmarkt. Festzustellen sind insbesondere steigende bürokratische Belastungen in Bezug auf die Arbeitnehmerentsendung, zum Beispiel in Frankreich. Vor allem unternehmensnahe Dienstleistungen sind davon betroffen.

Sanktionen und Wechselkursrisiken

Die Unternehmen hatten zudem die Möglichkeit, im Fragebogen weitere Beispiele für zunehmende Handelshemmnisse zu nennen. Die Firmen nennen hier vor allem Sanktionen als problematische Barrieren für Unternehmen. Insbesondere die Sanktionen gegenüber Russland erschweren das Auslandsgeschäft der Unternehmen, die in diesem Markt aktiv sind. Zusätzlich sorgen abrupte Veränderungen von Wechselkursen sowie unvorteilhafte Bewertungen von Währungen für Einschränkungen im Auslandsgeschäft. Das betrifft zum Beispiel den niedrigen Stand des Euros gegenüber dem Dollar, aber auch die Abwertung des Rubels, des britischen Pfunds und der türkischen Lira.

Handelshemmnisse im internationalen Geschäft nach Regionen

Anteil der in den Regionen aktiven Unternehmen, die eine Zunahme an Handelshemmnissen spüren, in Prozent, Vorjahreswert in Klammern



Ost-/Südosteuropa, Russland und Türkei	Etwa zwei Drittel der Unternehmen sehen sich von einer Zunahme an Handelshemmnissen im internationalen Geschäft insbesondere in Ost-/Südosteuropa, Russland und der Türkei betroffen. Hier sind es vor allem der Zwang zu local content und ein erschwerter Zugang zu öffentlichen Aufträgen, die im Vergleich zu anderen Regionen besonders hohe Hürden für die Unternehmen darstellen. Aber auch die gegenseitigen Sanktionen zwischen Russland und der EU bis hin zu Importverboten für europäische Unternehmen sind für Betriebe mit hohen administrativen Hürden verbunden.
China	Etwas mehr als die Hälfte der im China-Geschäft tätigen Unternehmen sieht zunehmende Handelshemmnisse im Land der Mitte. Vor allem lange bestehende Marktzugangsbarrieren und Vorgaben zum Technologietransfer erschweren Investitionen. Dazu kommen neue Regulierungen im Bankensektor sowie verschärfte Kapitalverkehrskontrollen, die das Geschäft der deutschen Unternehmen erschweren.
NAFTA-Region	40 Prozent der Unternehmen, die in Nordamerika aktiv sind, sehen sich von neuen Handelshemmnissen betroffen. Neben den „Buy American“ Klauseln zur Förderung heimischer Unternehmen sind es vor allem Vorgaben zum Technologietransfer, die Unternehmen vor Herausforderungen stellen.
Süd- und Mittelamerika	36 Prozent der in Mittel- und Südamerika aktiven Unternehmen sind in ihren Geschäften durch neue Handelsbarrieren eingeschränkt. Unternehmen, die im Raum Asien (35 Prozent), in Subsahara-Afrika (24 Prozent), in der Eurozone (21 Prozent) und mit den sonstigen EU-Staaten (22 Prozent) Geschäfte betreiben, sehen sich zumindest nicht mit einer höheren Dynamik von Handelshemmnissen betroffen. Neue Barrieren gibt es gleichwohl.
WTO-Abkommen zu Handels erleichterungen	Es gibt aber auch gute Nachrichten: Durch den Beitritt von insgesamt mehr als zwei Drittel der WTO-Mitglieder zu dem Trade Facilitation Agreement (TFA) ist dieses Abkommen in Kraft getreten. Dabei handelt es sich um eines der wichtigsten Abkommen seit Gründung der WTO und zugleich auch um einen Hoffnungsschimmer für das multilaterale Handelssystem. Ziel ist die Beschleunigung des Güterhandels durch stärkere Transparenz, Korruptionsbekämpfung und den Abbau von Bürokratie bei der Grenz- und Zollabfertigung. Das TFA steht für wesentliche Erleichterungen, die insbesondere kleinen Unternehmen und Entwicklungsländern zu Gute kommen könnten. Die Zollabwicklung ist für viele auslandsaktive Unternehmen, gerade für die kleineren bzw. Unternehmen, die noch selten im Auslandsgeschäft aktiv sind, eine Herausforderung.