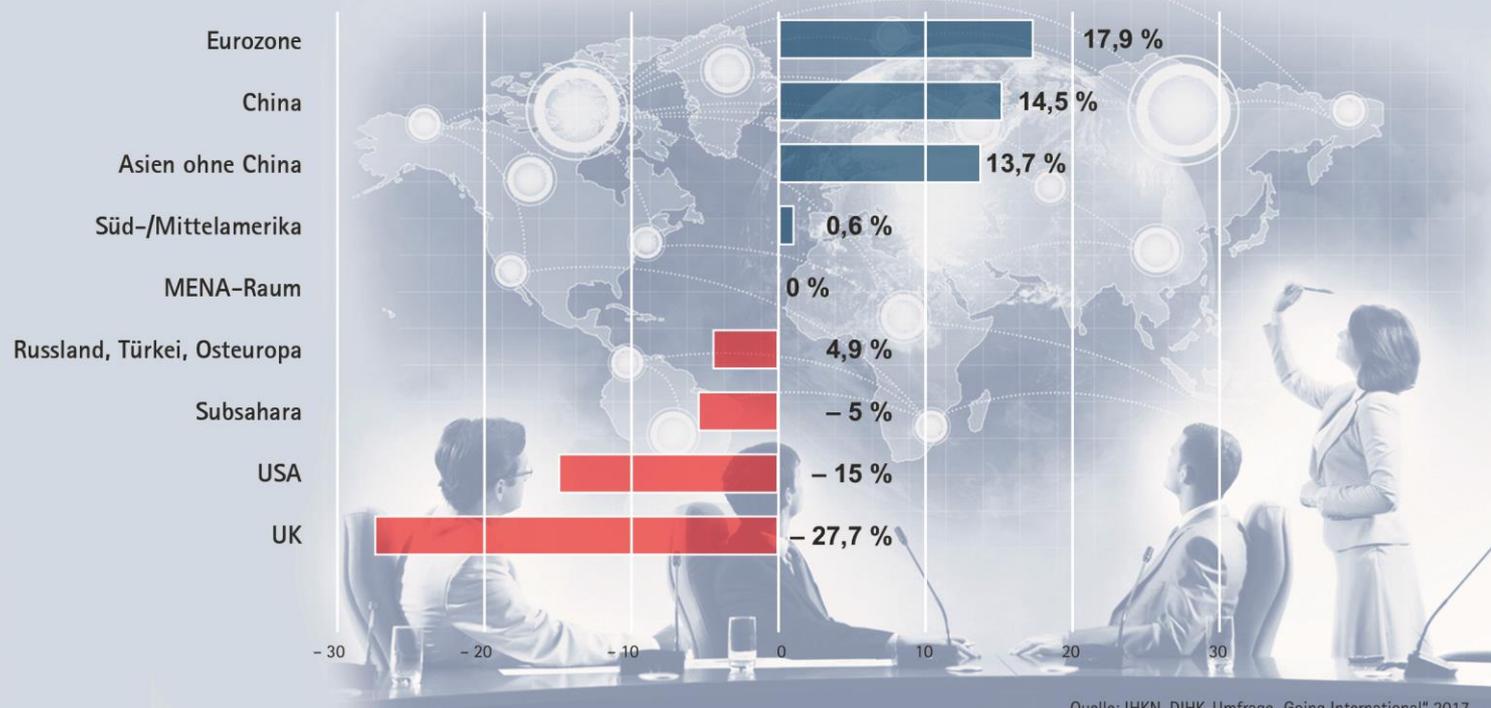


Umfrage Going International 2017

Geschäftserwartungen der niedersächsischen Unternehmen nach Weltregionen
(Saldo der pos./neg. Antworten in Prozent)



Niedersächsische Unternehmen haben große Befürchtungen für Geschäfte in USA und Großbritannien

Die auslandsaktiven Unternehmen in Niedersachsen blicken mit erheblicher Sorge auf die zukünftige Geschäftsentwicklung in den USA und in Großbritannien. Das zeigt die regionale Auswertung der bundesweiten Umfrage „Going International“ des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK).

Lesen Sie mehr zum Thema auf den folgenden Seiten im aktuellen „Fokus Niedersachsen der IHK Niedersachsen (NIHK)“.

USA: Ungewissheit lässt Erwartungen in den Keller sinken

Die USA haben in den letzten Jahren für die niedersächsischen Exporteure deutlich an Bedeutung gewonnen. Hatten vor fünf Jahren noch lediglich 29,7 Prozent der auslandsaktiven niedersächsischen Unternehmen ein signifikantes Geschäftsaufkommen in den USA, so wuchs dieser Wert bis Anfang 2017 kontinuierlich auf über 42 Prozent an. Insgesamt wurden aus Niedersachsen im Jahr 2016 Waren und Dienstleistungen im Wert von 5,83 Milliarden Euro in die USA exportiert. Doch haben viele Unternehmen Befürchtungen hinsichtlich der weiteren Entwicklung: 35,8 Prozent rechnen schon für 2017 mit

einer Verschlechterung ihres USA-Geschäfts. Gleichzeitig erwarten jedoch auch 20,8 Prozent sogar eine Verbesserung. Diese große Spreizung ist außergewöhnlich und ein Anzeichen für die große Unsicherheit hinsichtlich des zukünftigen Kurses der USA. Wo vor einem Jahr noch auf Erleichterungen beim Export Richtung USA durch TTIP gehofft werden konnte, weiß heute niemand, wie viel echter Protektionismus den präsidentialen Twitterbotschaften folgen wird. Schon diese Unsicherheit wird die Geschäfte im Jahr 2017 belasten.

Großbritannien: Schlechte Lage, noch schlechtere Aussichten – und der Wunsch nach geringen tarifären Hemmnissen

Der Kurs ist in Großbritannien zwar klar – raus aus der EU –, aber der genaue zukünftige Rahmen für den Handel ist noch sehr unsicher. Das trifft niedersächsische Unternehmen besonders, denn Großbritannien war im Jahr 2016 der zweitbedeutendste Zielmarkt für niedersächsische Exporte (6,42 Milliarden Euro). Die Nervosität ist bei den Unternehmen deshalb groß: Bereits die aktuelle Lage wird von 25 Prozent als schlecht angesehen. Für 2017 erwarten sogar 36 Prozent noch eine weitere Verschlechterung.

Die Bedenken hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung spiegeln sich in den Prioritäten wider, die von den niedersächsischen Unternehmen für die Brexit-Verhandlungen genannt werden: Ganz vorne liegt der Wunsch zusätzliche Kostenbelastungen durch tarifäre Handelshemmnisse zu verhindern, gefolgt vom Anliegen, zusätzliche Bürokratie gering zu halten.

Brexit-Verhandlungen: Priorität der Themen für niedersächsische Unternehmen



Quelle: DIHK-Umfrage "Going International", 2017

China: Gute Geschäfte trotz schwächerem Wachstum

Seit die Wachstumsraten in der Volksrepublik nicht mehr ganz so nah an der Zweistelligkeit liegen, wird vielfach der Anschein erweckt, China befinde sich in einer Krise, die deutschen Exporte dorthin würden folglich sinken. Die Zahlen sehen allerdings anders aus: 2016 hat Niedersachsen mehr denn je nach China exportiert, insgesamt Waren und Dienstleistungen im Wert von 3,9 Milliarden Euro. Dementsprechend beurteilen gut 60 Prozent die aktuelle Geschäftslage als gut oder zufriedenstellend, nur 10 Prozent beklagen eine schlechte Geschäftslage.

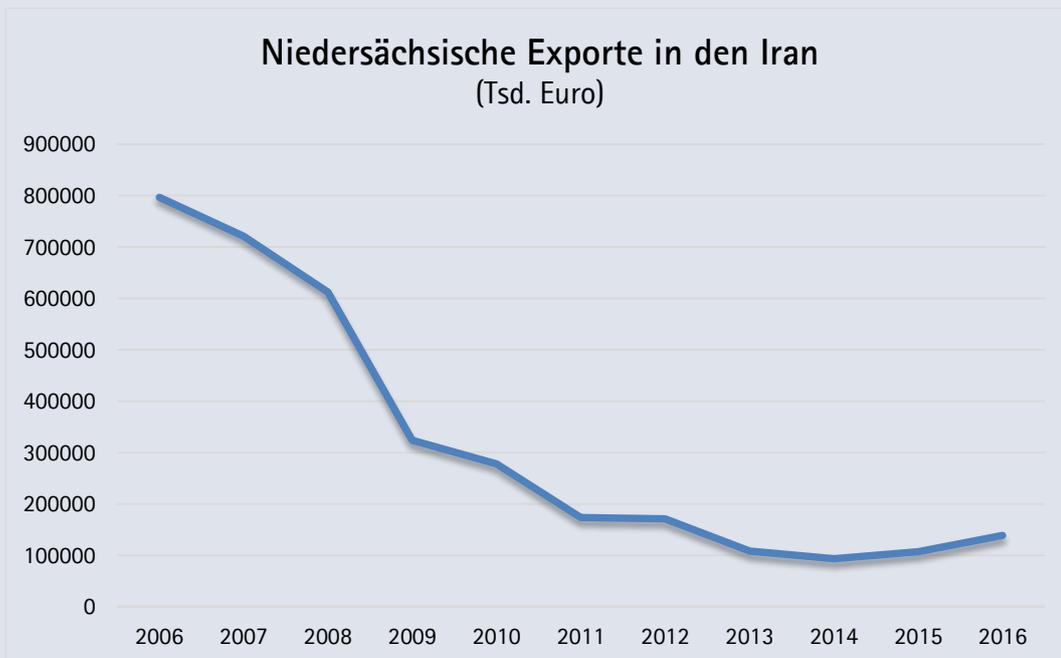
Für 2017 erwarten deutlich mehr Unternehmen eine weitere Verbesserung (24,1 Prozent) als eine Verschlechterung (9,6 Prozent). Der neue 5-Jahresplan, der Anfang März 2017 vom Volkskongress verabschiedet wurde, legt das anzustrebende Wachstum der chinesischen Volkswirtschaft auf 6,5 Prozent fest. Das bietet für niedersächsische Exporteure ausreichend Spielraum, um positiv in die Zukunft ihres Chinageschäfts zu blicken.

Iran: Keine Fata Morgana, aber dennoch ein Hauptexportmarkt erst in einiger Ferne

„Goldgräberstimmung“ umreißt wohl am besten die Beurteilung des iranischen Marktes nach der Lockerung der Sanktionen. Hochrechnungen erweckten rasch den Eindruck, es sei nur eine Frage von Monaten, bis die Exporte das Niveau aus der Zeit vor dem Sanktionsregime erreichten. Für Niedersachsen, das im Vergleich der Bundesländer einen deutlich überproportionalen Rückgang zu verkraften hatte, hätte eine Rückkehr zu den Zahlen einen Anstieg der Exporte von 93 Millionen Euro auf knapp 800 Millionen Euro bedeutet.

auf 138 Millionen Euro – ein zwar prozentual beeindruckender Anstieg, aber sogar in den meisten Sanktionsjahren lagen die Exporte deutlich darüber. Es zeigt sich, dass der Weg zur alten Höhe deutlich steiniger ist als man es sich in der ersten Euphorie eingestehen wollte. Aber die Unternehmen sind willens, diese Anstrengung auf sich zu nehmen – das zeigt die nach wie vor sehr rege Nachfrage nach Kontakten, nach Beratung, nach Möglichkeiten für Euler Hermes-Deckungen. Es ist deshalb nicht unrealistisch, die Wachstumsrate aus 2016 (rund 30 Prozent) auch für die nächsten Jahre anzupeilen.

Das hat sich als viel zu optimistisch erwiesen. In der Realität stiegen die niedersächsischen Exporte im Jahr 2016 gerade mal



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2017

Barrieren im Auslandsgeschäft behindern Exporteure weltweit

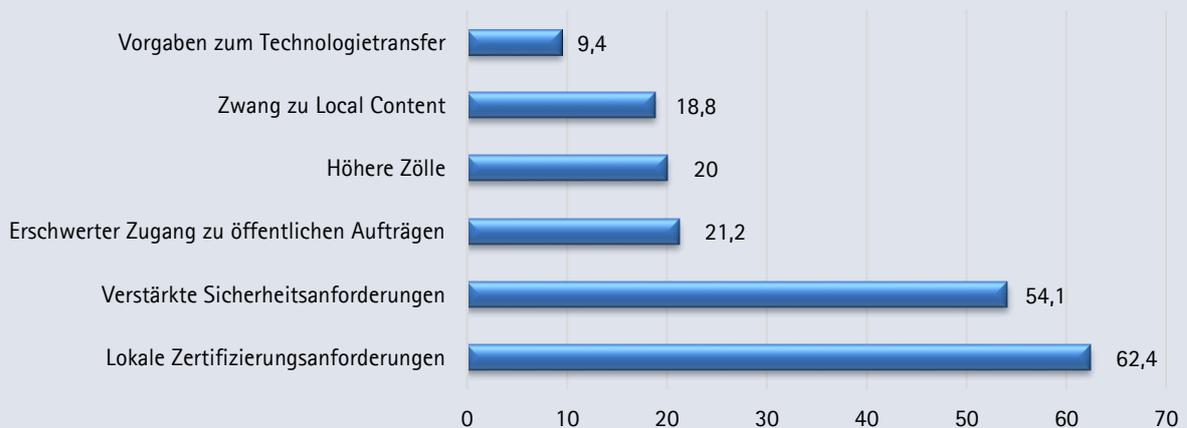
Seit Jahren beklagen die exportierenden Unternehmen eine Zunahme von Barrieren im internationalen Geschäft. So auch in diesem Jahr: Knapp 40 Prozent der Unternehmen geben an, die Barrieren wären auch im Jahr 2016 wieder gestiegen. Dabei geht es nicht um Zölle – nur 20 Prozent der Unternehmen beklagen hier eine Zunahme. Die entscheidende Barriere im Auslandsgeschäft liegt vielmehr in den lokalen Zertifizierungsanforderungen, wo über 60 Prozent der Unternehmen eine Zunahme registrierten.

Nicht umsonst sind die lokalen Zertifizierungsanforderungen bei den Verhandlungen über Freihandelsabkommen inzwischen wichtiger als die reine Höhe der Zölle. Egal, ob es um spezielle Zertifizierungen für Pharmaprodukte bei der Food and Drug Administration (FDA) in den USA geht oder um die Wahl des richtigen Halal-

Zertifizierers für die Vereinigten Arabischen Emirate. Oft dienen diese Zertifizierungen den einheimischen Produzenten als willkommener Schutz vor internationalen Wettbewerbern. Die EU ist hier keine Ausnahme.

Um in Zukunft neue Freihandelsabkommen zum Abschluss bringen zu können, gilt es, das Bewusstsein zu schärfen, dass es bei solchen Abkommen nicht um eine Absenkung von Schutzniveaus geht, sondern um die Anerkennung äquivalenter Nachweise mit dem Ziel Doppelaufwand zu vermeiden. Diesen Doppelaufwand bezahlen derzeit die Kunden, ohne dadurch ein Vorteil durch ein höheres Schutzniveau zu erhalten.

Barrieren im Auslandsgeschäft
(in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: DIHK-Umfrage „Going International“, 2017

Niedersächsische Hauptexportbranchen: Automobilindustrie dominiert

Die Automobilindustrie bleibt in Niedersachsen bei den Exporten die dominierende Branche: Von den niedersächsischen Gesamtwarenxporten (85 Milliarden Euro in 2016) entfiel rund ein Drittel (30 Milliarden Euro) auf die Automobilbranche. Zweitwichtigste Exportbranche war wieder die Ernährungswirtschaft (10,7 Milliarden Euro), gefolgt von der Chemiebranche (7,1 Milliarden Euro) – beide sind aber selbst zusammengenommen gerade einmal halb so stark wie der Automobilbereich. Die starke Dominanz einer einzigen Branche birgt eine erhebliche Gefahr, noch dazu, wenn sich ausgerechnet in dieser dominierenden Branche ein so

dramatischer Wandel anbahnt wie in der Automobilbranche mit den neuen Schwerpunktthemen Elektromobilität, Vernetzung und autonomes Fahren. Niemand kann sicher sagen, welche Stellung sich die niedersächsische Automobilindustrie in der sich neu aufstellenden Branche sichern kann. Umso mehr gilt es, auch Unternehmen anderer Branchen zu motivieren, sich Auslandsmärkte zu erschließen, um so die übermäßig große Abhängigkeit von der Automobilindustrie abzumildern.

Niedersächsische Hauptexportländer: Zwei Sorgenkinder unter den TOP 4

Die Hauptzielländer für niedersächsische Exporte sind mit deutlichem Abstand zu den weiteren Zielländern die Niederlande, Großbritannien, Frankreich und die USA. Die aktuelle Unsicherheit hinsichtlich der weiteren Entwicklung bei zwei von vier Hauptpartnern lässt natürlich die Nervosität bei den niedersächsischen Unternehmen steigen. Aber es gilt auch, dass man nicht in Panik verfallen sollte. Selbst wenn es in den USA protektionistische

Maßnahmen geben sollte, werden die USA ein wichtiger Zielmarkt niedersächsischer Unternehmen bleiben. Und sollte tatsächlich der Austritt Großbritanniens aus der EU das Land aus dem Binnenmarkt ausschließen, wird das zwar die Transaktionskosten für Geschäfte mit Großbritannien erhöhen, was aber noch nicht gleichbedeutend mit weniger Lieferbeziehungen ist.

Wichtigste Exportpartner Niedersachsens
(Anteil an niedersächsischem Gesamtexport 2016)



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis) 2017

Eurozone: Positive Erwartungen auf den wichtigsten Märkten

Über 90 Prozent der auslandsaktiven Unternehmen machen Geschäfte innerhalb der Eurozone, die damit weiterhin die Basis für das Exportgeschäft der meisten Unternehmen bildet. Und diese verspricht sogar noch zu wachsen: Rund 90 Prozent beurteilen die aktuelle Lage ihrer Geschäfte in der Eurozone als gut (54 Prozent) oder befriedigend (36 Prozent). Für 2017 rechnen 23,5 Prozent mit einer weiteren Verbesserung, wohingegen nur 5,6 Prozent schlechtere Geschäfte erwarten.

So positiv wurde die Lage in der Eurozone lange nicht eingeschätzt. Eine wesentliche Ursache dafür ist die Kalkulations-sicherheit, die sich für exportierende Unternehmen innerhalb der Eurozone bietet. Geringe Unsicherheit, geringe Transaktionskosten, weniger Barrieren im Auslandsgeschäft – diese Vorteile der Eurozone werden insbesondere in der aktuellen Lage sehr geschätzt und bieten insbesondere für Neueinsteiger die Grundlage, um sich zu internationalisieren.

 Ansprechpartner für den Fokus Niedersachsen

IHKN-Sprecher für International:

Tilman Brunner, Tel. 0 511-3107-201, E-Mail: brunner@hannover.ihk.de

IHK Niedersachsen (IHKN)

Hinüberstr. 16-18, 30175 Hannover

Tel. 0511 33708-75

E-Mail: n-ihk@n-ihk.de

Die IHK Niedersachsen ist die Landesarbeitsgemeinschaft der IHK Braunschweig, IHK Hannover, IHK Lüneburg-Wolfsburg, Oldenburgischen IHK, IHK Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim, IHK für Ostfriesland und Papenburg sowie IHK Stade für den Elbe-Weser-Raum. Sie vertritt rund 460.000 gewerbliche Unternehmen gegenüber Politik und Verwaltung.

Der Fokus Niedersachsen erscheint in regelmäßigen Abständen zu aktuellen Themen aus Wirtschaft und Politik und steht unter www.ihk-n.de/Publikationen auch zum Download zur Verfügung.