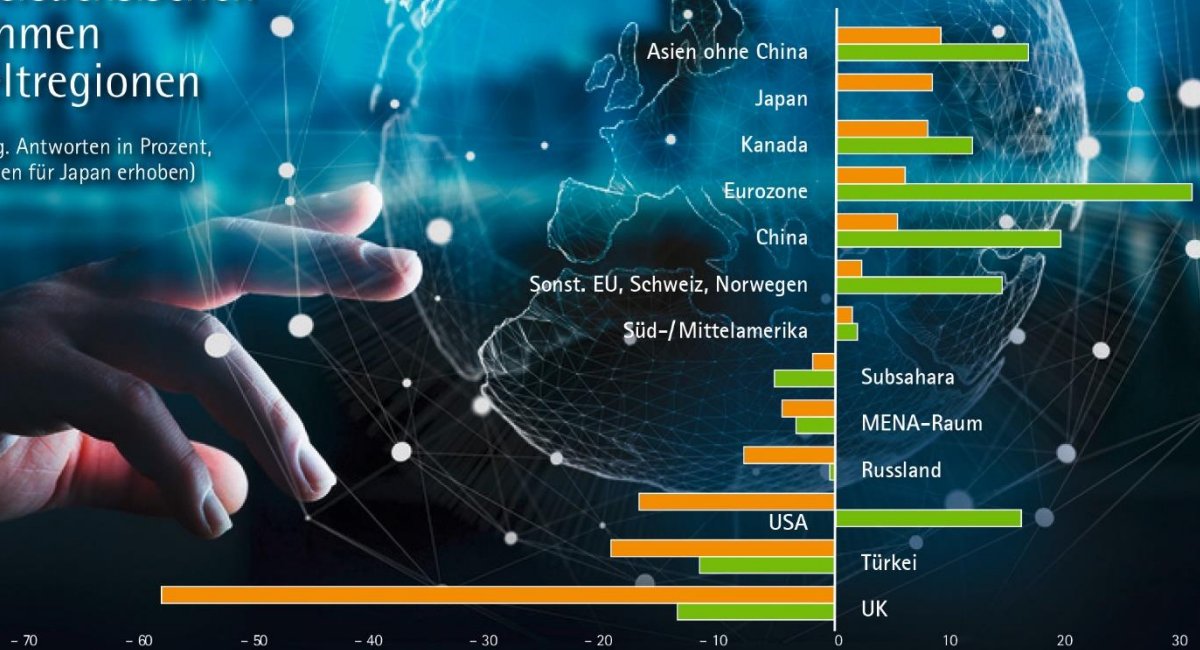


## Herausforderungen für die niedersächsische Exportwirtschaft

### Geschäftserwartungen der niedersächsischen Unternehmen nach Weltregionen

(Saldo der pos./neg. Antworten in Prozent, keine Vorjahresdaten für Japan erhoben)

■ 2019  
■ 2018



Quelle: IHKN, Umfrage Going International 2019

### Unternehmen behaupten sich in schwierigem Umfeld

Die exportierenden niedersächsischen Unternehmen sind deutlich pessimistischer in das Jahr gestartet als ein Jahr zuvor. Das zeigt die regionale Auswertung der bundesweiten Umfrage „Going International“ des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). Weltweit gibt es keine Region, für die sich die Geschäftserwartungen gegenüber dem Vorjahr verbessert haben. Gleichzeitig sind die niedersächsischen Exporte 2018 gegenüber 2017 um knapp zwei Milliarden Euro auf nun 85,9 Milliarden. Euro gesunken.

Es wäre jedoch falsch, daraus ein zu negatives Bild zu zeichnen, denn einige Sondereffekte verfälschen das Bild. In fast allen Branchen konnte die Vorjahreshöhe wieder annähernd erreicht oder sogar übertroffen werden. Lediglich im Automobilsektor gab es einen Exportrückgang um rund 3,2 Milliarden. Euro. Hier handelt es sich jedoch zumindest zum Teil um einen Sondereffekt verursacht durch die neuen Zulassungsvoraussetzungen (WLTP-Messverfahren), die zu erheblichen Auslieferungsrückständen geführt haben. Es dürfte im Jahr 2019 einen Aufholeffekt geben.

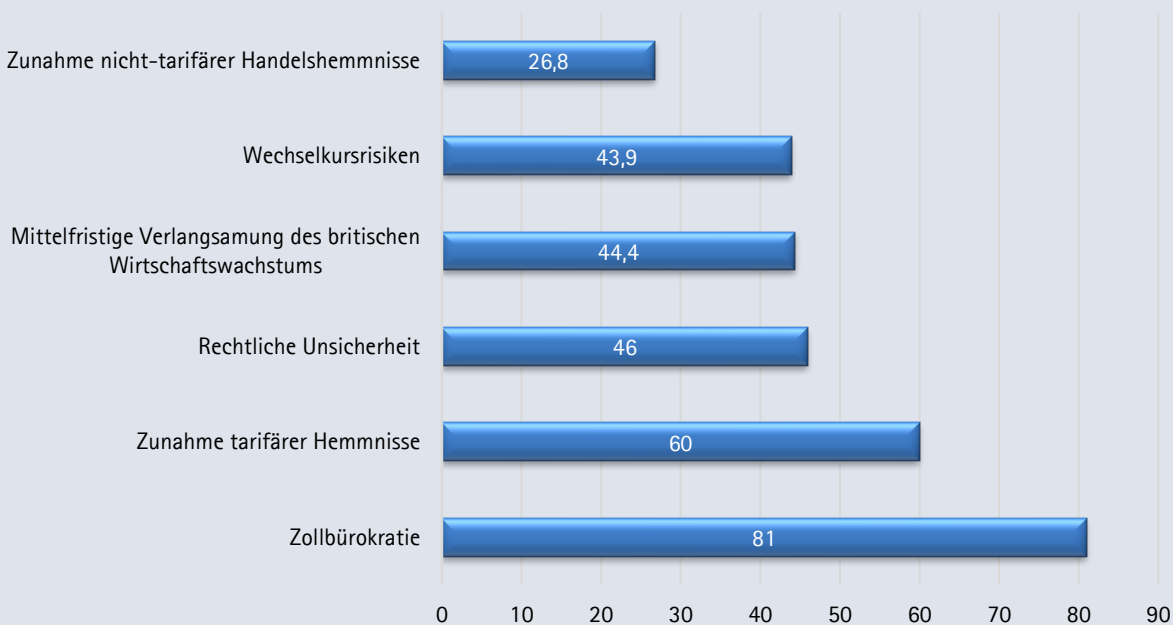
Lesen Sie mehr zum Thema und zu Handlungsempfehlungen der IHK Niedersachsen (IHKN) auf den folgenden Seiten im aktuellen „Fokus Niedersachsen“.

Brexit: Auch bei guter Vorbereitung bleiben Risiken

Großbritannien war auch im Jahr 2018 unter den TOP 3 der niedersächsischen Exportzielländer (6,1 Milliarden Euro niedersächsische Exporte). Das Ausscheiden Großbritanniens aus der EU wird rund drei Viertel der befragten auslandsaktiven Unternehmen in Niedersachsen betreffen, da sie direkten Handel mit Großbritannien betreiben. Im Moment beschäftigt in erster

Linie die aktuelle Unsicherheit über den Zeitpunkt des Austritts und die genauen Bedingungen die Unternehmen. Aber wie geht es eigentlich danach weiter? Die Unternehmen rechnen mit folgenden Herausforderungen für ihre zukünftigen Geschäfte im Vereinigten Königreich.

Worin sehen Sie Risiken für Ihre Geschäfte im Vereinigten Königreich nach einem Brexit?  
(in Prozent, Mehrfachnennungen zugelassen)



Quelle: IHKN, Umfrage Going International 2019

Die meisten der genannten Risiken stellen Hürden dar, die für Unternehmen lästig sind, aber beherrschbar. Zollbürokratie muss erledigt werden, ggf. sich noch verstärkende Wechselkursrisiken abgesichert, neue Zulassungen müssen beantragt werden und vieles mehr. Diejenigen Unternehmen, die bislang bereits Handel mit sogenannten Drittstaaten – also Ländern außerhalb der EU – betreiben, kennen sich mit diesen Vorgängen aus und betonen deshalb auch immer wieder, dieser Aspekt des Brexit bereite ihnen keine Sorgen. Diejenigen, die hier noch Nachholbedarf bei sich sehen, haben sich in den vergangenen Monaten stark um den Wissensaufbau bei ihren Mitarbeitern gekümmert: über 40 Prozent der Unternehmen geben an, zur Vorbereitung auf den Brexit Schulungen im Zollrecht durchgeführt zu haben.

Es bleiben aber zwei Risiken: Kurzfristig könnte ein harter Brexit natürlich zu Lieferschwierigkeiten wegen der neuen Zollbürokratie an den Grenzen sorgen. Hierauf haben sich rund 32 Prozent der Unternehmen durch eine Aufstockung ihrer Lagerbestände vorbereitet. Mittelfristig rechnet nach dem Ausscheiden aus der EU knapp die Hälfte der Unternehmen mit einem langsameren Wachstum in Großbritannien. Das würde dann aufgrund der Bedeutung des Marktes auch Auswirkungen auf die niedersächsische Exportdynamik haben.

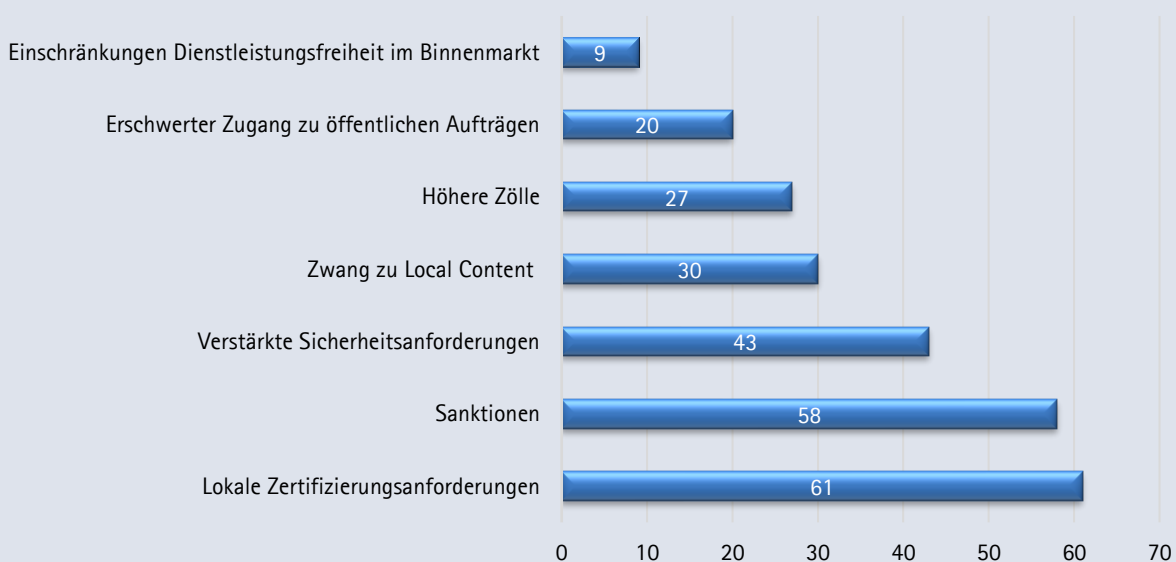
Starke Zunahme an Handelshemmnissen – Sanktionen schädigen die Wirtschaft

Erstmals überhaupt geben in der Umfrage mehr als die Hälfte der Unternehmen an, dass sie im Jahr 2018 konkret von einer Zunahme an Handelshemmnissen betroffen waren. Die Ursachen für diese Zunahme sind offensichtlich: Neue Sanktionen und höhere bzw. neue Zölle. Beides trifft die niedersächsischen Unternehmen weit stärker als noch in den Vorjahren. Insbesondere bei den Sanktionen ist die Betroffenheit so hoch, dass

diese nun schon das zweitgrößte Handelshemmnis für die Unternehmen sind (genannt von 58 Prozent), nur noch knapp hinter den lokalen Zertifizierungsanforderungen (61 Prozent), aber schon sehr deutlich vor verstärkten Sicherheitsanforderungen (43 Prozent) und dem Zwang zu Local Content (Produktion vor Ort; 30 Prozent).

Welche Barrieren behindern das internationale Geschäft?

(in Prozent, Mehrfachnennungen zugelassen)



Quelle: IHKN, Umfrage Going International 2019

Ob und unter welchen Umständen wirtschaftliche Sanktionen ihre Ziele erreichen, ist in der Wissenschaft durchaus umstritten. Eine Wirkung ist jedoch garantiert und wird auch durch diese Umfrage wieder belegt: die Sanktionen schädigen massiv auch die Unternehmen außerhalb der sanktionierten Länder und führen zu Wachstums- und Wohlstandsverlusten. Diese negativen Wirkungen gilt es immer wieder ins Bewusstsein zu bringen. Sanktionen dürfen nicht leichtfertig verhängt werden.

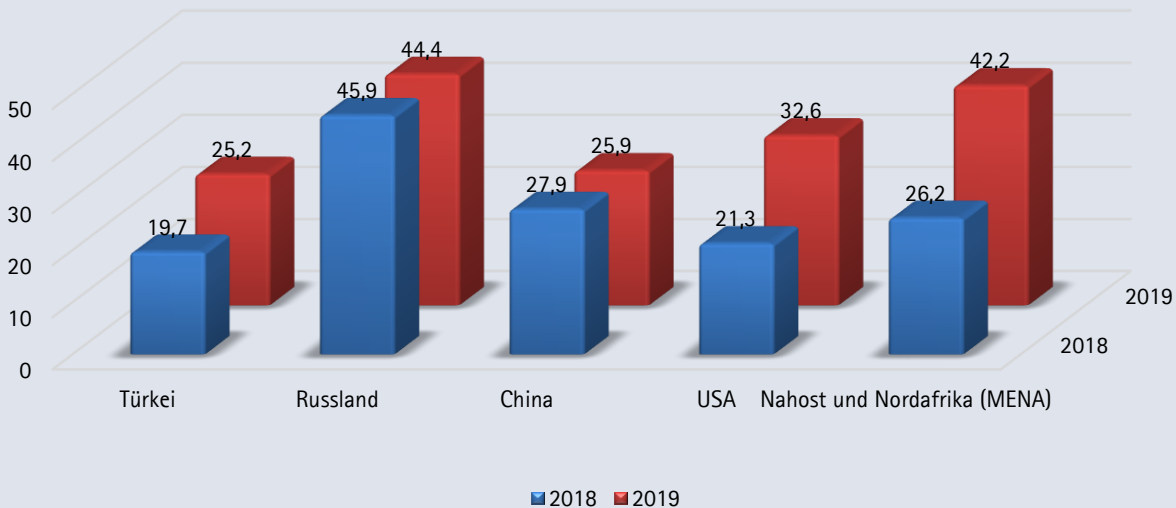
Denn eines ist wissenschaftlich belegt: der Weg zurück, also die Aufhebung der Sanktionen, ist meist sehr langwierig. Sanktionen wohnt ein ausgeprägter Hang zur Verfestigung inne. Die starke Betroffenheit der niedersächsischen Unternehmen durch die Sanktionen ist deshalb, so ist zu befürchten, keine Momentaufnahme, sondern könnte auch im kommenden Jahr wieder durch die Umfrage belegt werden.

Sieht man sich die Regionen an, in denen mehr Unternehmen auf Hemmnisse stoßen als zuvor, erhält man ein deutliches Abbild der neuen Sanktionen und (Straf-)zölle: Den größten Sprung hat hier der Bereich MENA (Nahost und Nordafrika) gemacht, dort stoßen 42 Prozent der Unternehmen auf neue Barrieren (zuvor 26 Prozent) – hier sind die US-Sanktionen gegen den Iran der größte Einfluss, aber auch die Blockade von Katar

durch etliche arabische Nachbarstaaten wirkt sich aus. An zweiter Stelle wird Russland genannt (44 Prozent), wo sich ebenfalls neue Sanktionen vor allem der USA behindernd auch für niedersächsische Unternehmen auswirken. Eine besonders große Steigerung sieht man – wie erwartet - auch in den USA (33 nach zuvor 21 Prozent), hier sieht man den Effekt der Strafzölle.

### Immer mehr Handelsschranken: In welchen Regionen wurden Sie mit neuen Barrieren konfrontiert?

(nur Länder, die von mindestens 25 Prozent der Unternehmen genannt wurden;  
in Prozent, Mehrfachnennungen zugelassen)



Quelle IHKN, Umfrage Going International 2019

### Ein Lichtblick: Freihandelsabkommen der EU

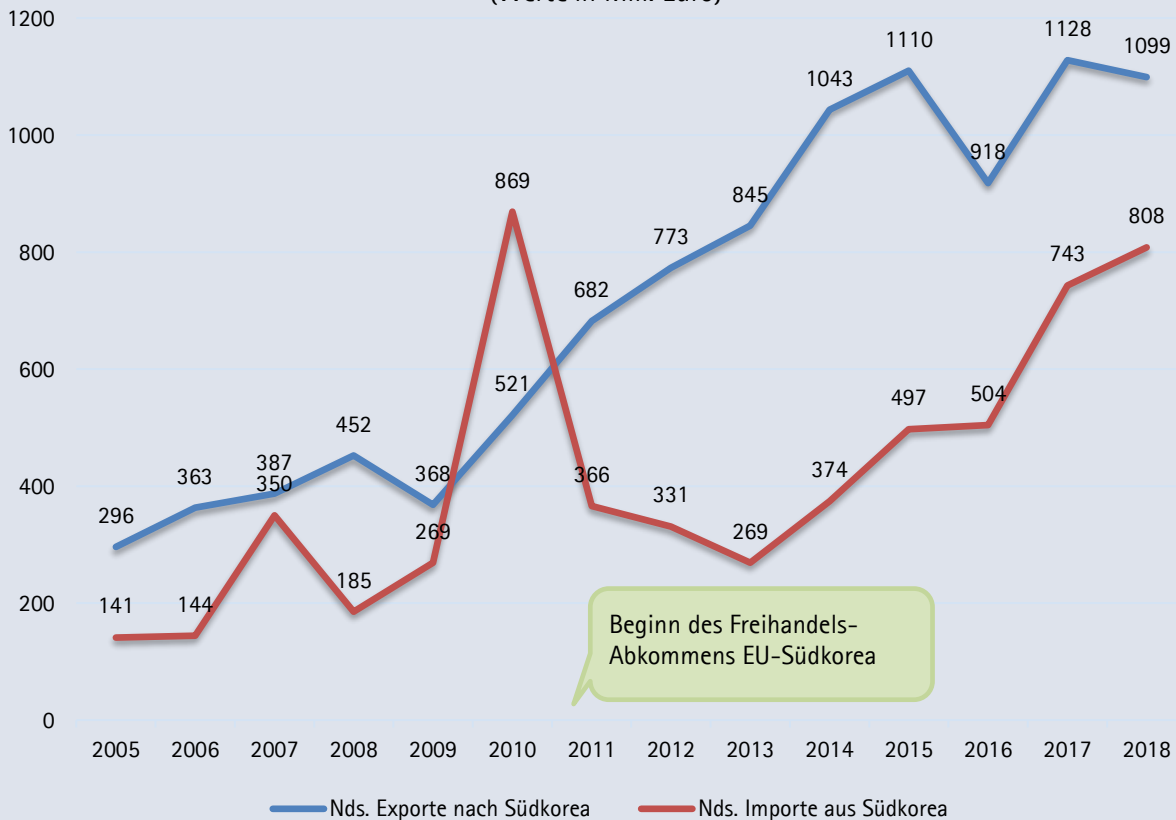
Insgesamt ist das ein durchaus besorgniserregendes Bild. Die weltweiten Handelsströme werden immer mehr eingeschränkt. Und eine globale Besserung ist nicht in Aussicht: Bei den multilateralen Verhandlungen unter dem Dach der Welthandelsorganisation WTO gab es seit vielen Jahren keinen Fortschritt. Die 2001 begonnene „Doha-Runde“, auf der weitere Handelserleichterungen verhandelt werden sollten, konnte nicht zu einem Abschluss gebracht werden.

Um dennoch Fortschritte zu erzielen, hat die EU bilaterale Verhandlungen mit etlichen Partnern angestrengt. Seitdem sind Abkommen mit einer Vielzahl von Staaten in Kraft getreten, u.a. mit Chile, Kolumbien, Peru, Südkorea, Mazedonien, Ägypten, Kanada und zuletzt mit Japan. Parallel laufen derzeit weitere Verhandlungen über neue Abkommen. Ausverhandelt und kurz vor dem Inkrafttreten sind bereits Abkommen mit Singapur und Vietnam.

Diese Abkommen haben das Potential, dem Außenhandel deutlich Schwung zu verleihen. Paradebeispiel ist hier das seit 2011 geltende Abkommen mit Südkorea, das oft als Abkommen einer neuen Art angesehen wird, da es nicht nur auf den Abbau von Zöllen fokussiert war, sondern auch die nichttarifären Hemmnisse wesentlich abbauen sollte. Innerhalb weniger Jahre wurde der Außenhandel der EU mit Südkorea enorm gesteigert, das jährliche Exportwachstum Richtung Südkorea betrug jeweils zwischen 9 und 10 Prozent, das der Importe aus Südkorea pendelte um 6 Prozent. Insgesamt wurde das zuvor bestehende Handelsdefizit mit Südkorea nach und nach verringert und in

manchen Jahren sogar in einen leichten Überschuss verwandelt, bei einem insgesamt um über 40 Prozent gesteigerten Gesamtwarenaustausch. Für Niedersachsen war der Effekt ähnlich: Pendelten die niedersächsischen Exporte nach Südkorea vor 2011 meist um die 400 Millionen Euro, so wurde das Niveau nach 2011 rasch auf Werte um eine Milliarde Euro erhöht; auch bei den Importen gab es ein ähnliches Wachstum. Südkorea ist durch das Abkommen zu einem wichtigen Partner der niedersächsischen Unternehmen in Asien geworden.

Freihandelsabkommen mit Südkorea: Rückenwind für den Außenhandel in beide Richtungen  
(Werte in Mill. Euro)



Quelle: DESTATIS, 2019

Mit dem Abkommen, das kürzlich mit Japan in Kraft trat, besteht eine gute Aussicht, auch im Außenhandel mit Japan eine ähnliche neue Dynamik zu entfalten. Wegen der Größe des japanischen Marktes wäre das mit deutlichen Wachstumseffekten für die niedersächsische Wirtschaft verbunden: derzeit exportieren niedersächsische Unternehmen jährlich Waren im Wert von

rund 1,3 Milliarden Euro Richtung Japan. Regt das Freihandelsabkommen den Handel ähnlich stark an, sind Werte von 2 Milliarden Euro in den nächsten Jahren realistisch erreichbar, zumal das Abkommen besonders starke Handelserleichterungen im für Niedersachsen so wichtigen Bereich der Ernährungswirtschaft bringt.

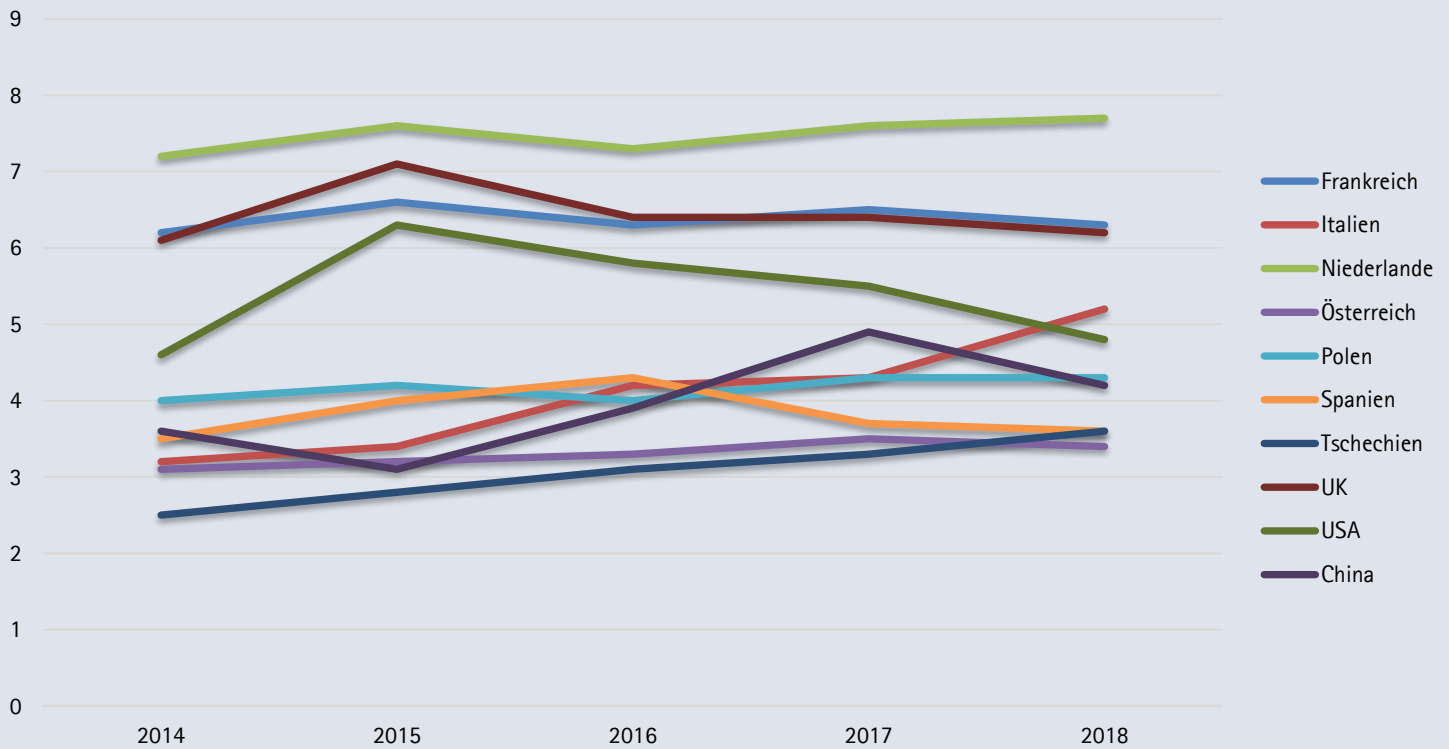
Abkommen leichter nutzbar machen!

Bislang geben nur knapp 60 Prozent der auslandsaktiven niedersächsischen Unternehmen an, Freihandelsabkommen aktiv zu nutzen. Warum nicht mehr? Bei rund einem Drittel der Unternehmen scheidert die Nutzung daran, dass die Anwendung der Abkommen zu komplex ist und/oder im Betrieb das Fachwissen für die Nutzung nicht ausreicht. Die IHK-Organisation setzt sich

deshalb verstärkt dafür ein, bei neu auszuhandelnden oder zu überarbeitenden Freihandelsabkommen die Nutzbarkeit für KMU zu verbessern. Beim Freihandelsabkommen mit Japan ist das zum Teil bereits gelungen: es ist das erste Abkommen mit einem eigenen KMU-Kapitel.

Die wichtigsten Handelspartner Niedersachsens

TOP 10 Exportländer Niedersachsens  
(Exporte in Milliarden Euro)




Quelle: DESTATIS, 2019

Schließlich noch ein Blick auf die wichtigsten Handelspartner Niedersachsens. Wie eingangs erwähnt, spiegelt sich natürlich auch in dieser Statistik die verzögerte Automobilauslieferung wider und verzerrt die Ergebnisse etwas. Auffallend ist das enorme Wachstum der Exporte nach Italien um fast 25 Prozent.

Dieses Wachstum ist ausschließlich auf die Position „Wasserfahrzeuge“ zurückzuführen und damit ein klassischer Sondereffekt, wie man ihn in der Außenhandelsstatistik immer wieder findet, wenn in einem Jahr ein besonders hochvoluminiges Geschäft in die Statistik einfließt.

Bedeutsamer ist jedoch der Abstieg der USA als Zielland für die niedersächsischen Exporte: schon das dritte Jahr in Folge sanken die Exporte Richtung USA. Das verdeutlichen auch die Umfrageergebnisse zur Beurteilung der Geschäftslage in den USA: Der Anteil der Unternehmen, die die aktuelle Lage als schlecht beurteilen, hat sich innerhalb nur eines Jahres auf 21 Prozent verdoppelt und ist fast schon so groß wie der Anteil der Unternehmen, die die Lage als gut beurteilen (28 Prozent). Das liegt nur zu einem Teil an den Strafzöllen auf Stahl und Aluminium. Stärker auf die Stimmung der Unternehmen drückt der Handelskrieg, den die USA mit China angezettelt haben, denn viele

niedersächsische Unternehmen bedienen die USA aus ihren chinesischen Werken. Damit sind sie unmittelbar von den Strafzöllen betroffen. Und da auch der weitere Verlauf der Verhandlungen der EU mit den USA noch unklar ist, sind auch die Erwartungen der Unternehmen von Sorge erfüllt: 32 Prozent der Unternehmen rechnen mit einer Verschlechterung, nur halb so viele mit einer Verbesserung. Insgesamt zeigt sich also auch hier, wieviel in den verschiedenen anstehenden Verhandlungen auch für die niedersächsischen Unternehmen auf dem Spiel steht.

 Ansprechpartner für den Fokus Niedersachsen

---

## IHKN-Sprecher für International

Tilman Brunner, Tel. 0511 / 3107 201, E-Mail: [brunner@hannover.ihk.de](mailto:brunner@hannover.ihk.de)

## IHK Niedersachsen (IHKN)

Schiffgraben 57, 30175 Hannover

Tel. 0511 920 901 10

E-Mail: [info@ihk-n.de](mailto:info@ihk-n.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](http://www.ihk-n.de/Publikationen) auch zum Download zur Verfügung.

**Bitte beachten:**

Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Publikation auf die geschlechtsneutrale Differenzierung verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter.