

Going International

Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft
im Auslandsgeschäft

Ergebnisse der IHK-Unternehmensumfrage
Bundesweite Auswertung

2014 | 2015



Going International 2014/2015 – Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im Auslandsgeschäft

Die bundesweite Umfrage „Going International 2014“ des DIHK ist mit Unterstützung von 80 Industrie- und Handelskammern (IHKs) erstellt worden. An der Online-Umfrage im November 2014 haben sich insgesamt 2.000 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland beteiligt. Die aktuelle Umfrage führt die gleichnamigen Analysen aus den Jahren 2005 bis 2013 fort.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

Inhalt

Zusammenfassung.....04

Geschäftsperspektiven in den Weltregionen /
ausgewählte Wachstumsstars.....08

Handelshemmnisse bremsen das
Auslandsgeschäft.....14

TTIP von größter Priorität.....19

Osteuropageschäft bricht ein24

Zusammenfassung

Internationale Krisen belasten den Export

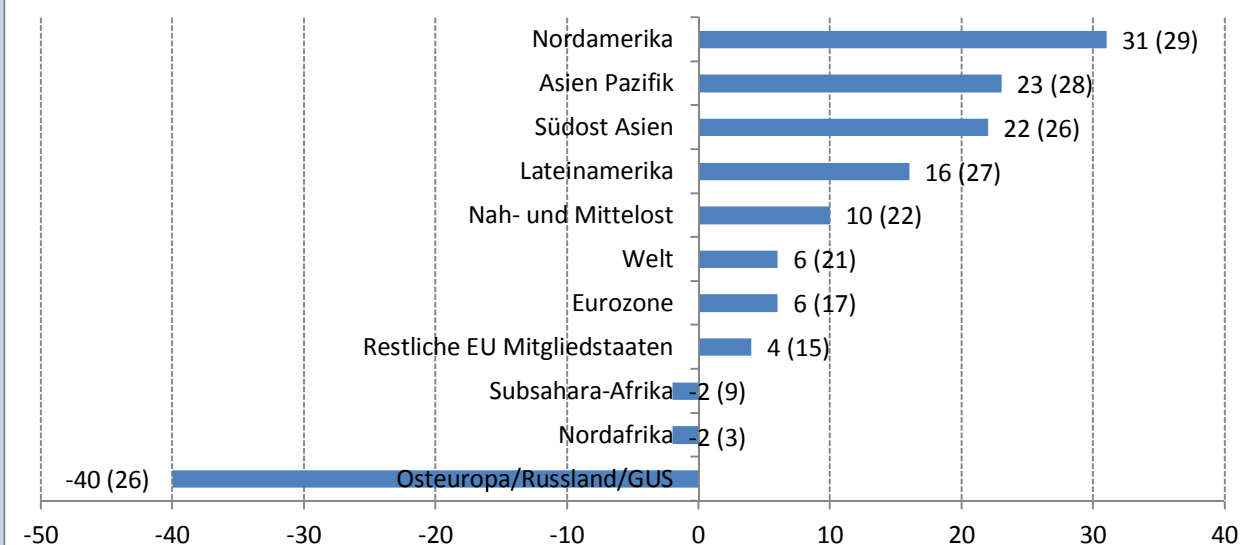
Das deutsche Ausfuhrgeschäft leidet noch immer unter den Störfaktoren internationaler Krisen und Konflikte. Der Saldo aus „besseren“ und „schlechteren“ Geschäftserwartungen für das Ausland liegt jetzt bei plus sechs Punkten. Im Vorjahr hatte der Wert noch bei 21 Punkten gelegen. Die Wahrnehmung des weltwirtschaftlichen Umfelds fällt für fast alle Weltregionen weniger optimistisch aus als vor einem Jahr. Nur die Erwartungen für Nordamerika verbessern sich weiter.

Die Erwartungen für 2015 sind somit deutlich vorsichtiger als im Vorjahr. Im Vergleich zur aktuellen Lage fallen die Erwartungen für das kommende Jahr allerdings spürbar besser aus.

Hoffnung machen sinkende Energie- und Lebensmittelpreise, die weltweit Konsumspielräume schaffen. Davon dürfte die deutsche Exportwirtschaft ebenso profitieren wie vom günstigen Wechselkurs. Nach einem Exportwachstum von 2,8 Prozent in diesem Jahr geht der DIHK daher für 2015 von einem Zuwachs um vier Prozent aus. An die Dynamik vergangener Jahre kann die Exportentwicklung damit jedoch nicht anknüpfen (1992-2013: mehr als fünf Prozent durchschnittliches Wachstum pro Jahr).

* Quelle: DIHK-Außenwirtschaftsreport 2014

Globale Geschäftsperspektiven Deutscher Unternehmen - Saldo aus "besser" und "schlechter" -Meldungen



**Eurozone: Aufwärtspfad
steinig**

Zu Beginn dieses Jahres hatte noch manches auf eine „Renaissance der Eurozone“ hingedeutet, und auch ihre Lage bewerten die Exporteure mittlerweile deutlich besser als im Vorjahr. Vor allem die Reformstaaten Spanien, Irland und Portugal werden allmählich zu Hoffnungsträgern. Die Konjunktur zieht an, die Arbeitslosigkeit geht zurück. Auch Griechenland wächst inzwischen wieder. Für die kommenden Monate lassen die Exporteure Vorsicht walten. Die wirtschaftliche Entwicklung in Frankreich und Italien stagniert bestenfalls. Fortschritte in Sachen Wettbewerbsfähigkeit sind in diesen beiden Ländern kaum bemerkbar. Der Optimismus der Unternehmen für ihre Geschäfte in Europa ist gedämpft. Nach einem Saldo von 17 Punkten im vergangenen Jahr liegt der Wert für die Eurozone jetzt bei sechs Punkten.

Andere EU-Länder

In den EU-Staaten außerhalb der Eurozone zeichnet sich unter dem Strich eine ähnliche Entwicklung ab. Das Exportgeschäft 2014 hat sich zwar positiv entwickelt, die Erwartungen aber nicht ganz erfüllen können. Auch für 2015 zeigen sich die Exportunternehmen vorsichtiger. Positive Konjunktursignale sendet das Vereinigte Königreich als größte Volkswirtschaft. Das Land verlässt das Tal der globalen Banken- und Finanzkrise. Auch das Scheitern des Referendums zum Austritt Schottlands stärkt die britische Wirtschaft. Die wirtschaftliche Entwicklung der mittel- und osteuropäischen Länder ist eng an die Konjunktur in der Eurozone gekoppelt, aber auch stark von der russischen Wirtschaft abhängig. Bislang haben die meisten Volkswirtschaften dieser Region das schwache Russlandgeschäft vergleichsweise gut verkraften können. Freilich ist das Wachstum vorerst merklich gebremst.

USA verbreiten Hoffnung

Einzig Nordamerika legt bei den Perspektiven der deutschen Exporteure zu – dabei hat die Region bereits im Vorjahr an der Spitze gelegen. Der Erwartungssaldo steigt auf 31 Punkte (2013: 29). In den Zahlen spiegelt sich die intakte Dynamik in den USA wieder. Die von der Binnennachfrage getriebene Konjunktur führt insbesondere zu einem stärkeren Interesse an deutschen KFZ. Bei der Reindustrialisierung können deutsche Ausrüster einen wertvollen Beitrag leisten. Auch der weniger starke Euro unterstützt den Aufwärtstrend der Lieferung in die Vereinigten Staaten.

**Chinas Wirtschaft im
Umbruch**

In China deutet einiges darauf hin, dass die Importe aus Deutschland von der Wende der Wirtschaftspolitik weit weniger betroffen sein werden als ursprünglich befürchtet. Die deutschen Ausfuhren in das Reich der Mitte dürften in diesem Jahr sogar um rund zehn Prozent zulegen. Das Land steht allerdings weiterhin vor großen Herausforderungen: Der Immobiliensektor droht heiß zu laufen und die nationalen Unternehmen leiden teilweise unter einer enormen Verschuldung. Die Konsolidierung geht künftig auch mit einer insgesamt weniger dynamischen konjunkturellen Gangart einher. Die Unternehmen reduzieren ihre Erwartungen an die Entwicklung ihrer Geschäfte in der Region Asien/Pazifik zumindest leicht (von 28 auf 26 Punkte). Die Entwicklung der Wirtschaft in Japan enttäuscht erneut. Nach einer Erhöhung der Mehrwertsteuer ist die Volkswirtschaft sogar zurück in die Rezession gerutscht. Geldpolitische Maßnahmen sind größtenteils verpufft, die Schwächung des Yen auch gegenüber dem Euro brachte nicht den erhofften Exportimpuls. Dies hat zu den gedämpften Perspektiven deutscher Betriebe für die

Region Südostasien beigetragen. Die indische Konjunktur hingegen dürfte allmählich wieder anziehen.

Weltregionen insgesamt rückläufig

In den weiteren Regionen ergibt sich ebenfalls eine leicht rückläufige Tendenz. Nach einem alles in allem enttäuschenden Exportjahr 2014 sind auch die Exporterwartungen für Lateinamerika (von 27 auf 16 Punkte), den Nahen und Mittleren Osten (von 22 auf zehn Punkte), Nordafrika (von drei auf minus zwei Punkte) sowie Afrika südlich der Sahara (von neun auf minus zwei Punkte) rückläufig. Anlass zu Hoffnung gibt das Bestreben vieler Länder, ihre Abhängigkeit von Rohstoffexporten reduzieren wollen. Sie investieren beispielsweise in die Modernisierung ihrer Infrastruktur, um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Das bietet nicht zuletzt für den deutschen Maschinenbau Chancen. Der jüngste Verfall des Ölpreises drückt auch die Preise für andere Energieträger, insbesondere für Gas und Kohle. Das unterstreicht die Notwendigkeit, weitere Sektoren zu entwickeln. Zugleich erschwert er aber die Finanzierung des Umstrukturierungsprozesses und könnte ihn zumindest kurzfristig verzögern. Insgesamt erwarten die deutschen Exporteure 2015 Zuwächse, wenn auch mit weniger Optimismus versehen als noch vor einem Jahr. Brasilien beispielsweise dürfte die Rezession überwinden. Positiv ist, dass die niedrigeren Energie- und Lebensmittelpreise gerade in den Schwellenländern Kaufkraft freisetzen, die der Importnachfrage Schub verleiht. Mittelfristig könnte sich ein nachhaltiger Entwicklungspfad in diesen Ländern einstellen, zu dem auch der Aufbau mittelständischer Strukturen in der Wirtschaft und die Etablierung einer konsumfreudigen Mittelschicht gehören. Dann kämen auch die deutsche Automobilindustrie und ihre Zulieferer stärker zum Zuge.

Osteuropageschäft bricht ein

Die Erwartungen deutscher Unternehmen an ihre Geschäfte in Osteuropa nehmen einen Absturz wie seit Bestehen dieser Studie (2005) noch für keine Region. Im Vorjahr waren sie mit einem Saldo von 26 Punkten bemerkenswert optimistisch ausgefallen (Welt insgesamt damals: 21 Punkte). Inzwischen liegen die Einschätzungen zu den zukünftigen Ausfuhren in diese Region bei minus 40 Punkten. Ursache dieses Absturzes sind die schwachen Perspektiven der Geschäfte mit Russland und der Ukraine. Das ergibt auch die Sonderauswertung zu den deutschen Exporten nach Russland. Für immerhin 37 Prozent der Exportbetriebe ist das Russlandgeschäft wichtig oder sogar sehr wichtig. Jeder dritte dieser Betriebe ist von den EU-Sanktionen oder den Gegenmaßnahmen betroffen. Diese Unternehmen erwarten entweder weitere Einbußen beim Export oder beim Umsatz ihrer Niederlassungen vor Ort. 40 Prozent der Exporteure gehen davon aus, dass sich ihre Verkäufe um bis zu zehn Prozent reduzieren werden. Fast ein Viertel rechnet sogar mit einem Rückgang der Verkäufe um zehn bis 25 Prozent. Ähnlich sieht es bei den Unternehmen mit Direktinvestitionen in Russland aus. Mehr als die Hälfte erwartet ein Schrumpfen der Umsätze vor Ort um null bis zehn Prozent. Für weitere 18 Prozent der Investoren dürften sich sogar Einbrüche von zehn bis 25 Prozent ergeben.

Hinzu kommt die ohnehin schwache russische Konjunktur. Gleichzeitig ist die russische Zentralbank angesichts der Kapitalabflüsse und der steigenden Importpreise gezwungen, mit höheren Zinsen gegenzusteuern. Dies schwächte die Investitionstätigkeit weiter. Der Verfall des Ölpreises belastet den Staatshaushalt merklich. Zudem erschwert der Rubelverfall die Geschäfte deutscher Lieferanten.

Handelshemmnisse nehmen zu

Erschwerend für deutsche Exporteure wirkt sich der Aufbau zusätzlicher Handelsbarrieren aus. Inzwischen berichten 36 Prozent der befragten Betriebe von einer Zunahme der Handelshemmnisse im Ausland; im Vorjahr waren dies noch 34 Prozent. In der „Trickkiste“ der lokalen Entscheidungsträger stehen Sicherheitsanforderungen und Zertifizierungsanforderungen an vorderster Front. Zölle und Importsteuern gehören längst nicht mehr in die erste Reihe „kreativer Maßnahmen“. Im Vergleich zur Vorjahresumfrage hat sich das Problem der „local content-Anforderungen“ verschärft. Dies geben inzwischen 18 Prozent der Befragten als steigendes Problem an (Vorjahr: 16 Prozent). Der Zugang zu lukrativen Märkte wird also häufig von der Schaffung von Arbeitsplätzen vor Ort abhängig gemacht.

TTIP ist willkommen

Weiterhin ganz oben auf der Wunschliste deutscher Unternehmen im Auslandsgeschäft steht der Abschluss eines transatlantischen Freihandelsabkommens. Die Partnerschaft der EU mit den Vereinigten Staaten wird inzwischen laut IHK-Experten von rund 70 Prozent* des auslandsaktiven Mittelstands begrüßt. Ebenso viele Unternehmen sagen, dass der Abbau von Zöllen für sie besonders wichtig sei. Ganz oben auf der Liste der notwendigen Schritte für eine Erleichterung des transatlantischen Handels steht die Anpassung bzw. gegenseitige Anerkennung von Normen, Standards und Zertifizierungen (85 Prozent). Vereinfachungen bei der Zollabwicklung halten immerhin 83 Prozent der Unternehmen für wichtig. Der viel diskutierte Investorenschutz gehört für 55 Prozent der Betriebe auf die Agenda.

* Quelle: DIHK-Außenwirtschaftsreport 2014

Geschäftsperspektiven in den Weltregionen / ausgewählte Wachstumsstars

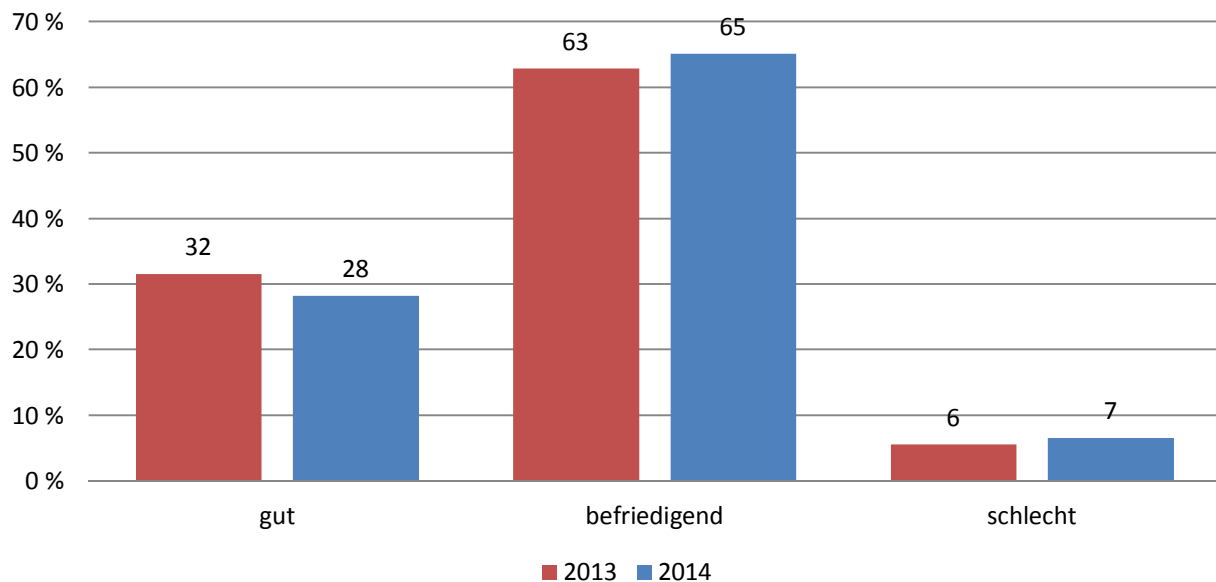
Weltwirtschaftlicher Ausblick

Die Weltkonjunktur leidet unter regionalen Krisen und Konflikten. Allen voran bildet der Konflikt mit Russland ein Risiko. Nach der Ausweitung der Sanktionen der EU gegenüber Russland hat sich der Kreis der betroffenen deutschen Betriebe stark vergrößert. Weitere Risiken gehen von den Krisen im Nahen Osten sowie in Westafrika aus. Die Instabilität in Syrien und im Irak könnte auf die Nachbarländer übergreifen und insbesondere die iranische und türkische Wirtschaft in Mitleidenschaft ziehen. Die Ebola-Krise erschüttert derzeit vor allem die westafrikanischen Länder Guinea, Liberia und Sierra Leone. Die Unsicherheit über eine weitere Ausbreitung der Epidemie führt schon jetzt zu erheblichen Einbußen in der afrikanischen Tourismuswirtschaft. Hinzu kommt, dass aus der Eurozone weniger Impulse als erhofft ausgehen. Die wirtschaftliche Entwicklung in Frankreich und Italien ist schwach. Demgegenüber kann Spanien mit einem Anziehen der Konjunktur und einem Rückgang der Arbeitslosigkeit aufwarten. Die USA bleiben Wachstumstreiber der Weltwirtschaft. Die von der Binnennachfrage getriebene Konjunktur kann insbesondere zu einem stärkeren Interesse an deutschen KfZ führen, die dortige Reindustrialisierung erhöht die Nachfrage nach deutschen Maschinen. Aus den Schwellenländern kommen insgesamt widersprüchliche Signale. Die in einigen Ländern hohe Abhängigkeit von Rohstoffexporten dürfte angesichts sinkender Weltmarktpreise eher zu geringeren Importen von Kapitalgütern "Made in Germany" führen, rohstoffärmere Länder entfalten bei den niedrigen Preisen für Energieträger höhere Wachstumsraten.

Asien

Die Erwartungen für das Auslandsgeschäft in den asiatischen Länder sind nur moderat schlechter als im Vorjahr: Für die Region Asien-Pazifik verzeichnen wir eine leichte Abschwächung von plus 26 auf plus 22 Punkte. Bei den südostasiatischen Ländern reduzieren sich die Perspektiven von plus 28 auf plus 23 Punkte. Damit versprechen diese Regionen nach den USA aus Sicht der Unternehmen im weltweiten Vergleich die beste Geschäftsentwicklung. Dabei stehen einige Länder ganz besonders heraus.

Geschäftsperspektiven Südost-Asien



Vietnam

Vietnam befindet sich in der dynamischen Transformation zu einem marktwirtschaftlich orientierten System. Das Land wächst seit 2009 um durchschnittlich 5 - 6 Prozent pro Jahr, dieses Niveau wird auch für die nächsten Jahre erwartet. Das BIP pro Kopf beträgt knapp 1.900 USD. Die Gehälter in der Industrie sind signifikant niedriger als in China. Die Verhandlungen mit der EU über ein Freihandelsabkommen stehen kurz vor dem Abschluss (erwartet: Anfang 2015), sie dürften die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen weiter beflügeln.

Indonesien

Mit dem Amtsantritt von Präsident Joko Widodo ("Jokowi") bleibt die politische Stabilität in Indonesien gewahrt. Das Land weist gegenwärtig hervorragende makroökonomische Daten auf: zwischen 2010 und 2013 wuchs die Wirtschaft um die 6 Prozent. Mit gut 250 Mio. Einwohnern hat das Land den größten ASEAN-Binnenmarkt. Das BIP pro Kopf beträgt gut 3.500 USD. Seit 2011 zeigt sich ein deutlich erhöhtes Interesse deutscher Unternehmen an Indonesien.

Philippinen

Die Philippinen haben sich unter Präsident Aquino weiter stabilisiert, trotz verbreiteter sozialer Spannungen. Die Wirtschaft wächst seit 2012 solide mit Raten von ca. sieben Prozent, unterstützt v.a. vom privaten Konsum. Das BIP pro Kopf betrug 2013 bereits knapp 2.800 USD, nach gut 2.100 USD im Jahr 2010. Zu den Stützen der Entwicklung gehören die starken Outsourcing-Aktivitäten globaler Konzerne (u.a. Callcenter, Buchhaltung). Die deutschen Ein- wie Ausfuhren entwickeln sich sehr gut.

Zentralasien

Einige zentralasiatische Länder haben das Potenzial, in der Rangliste deutscher Ausfuhrdestinationen deutlich nach oben zu klettern. Jährliche Wachstumsraten des BIP zwischen fünf bis zehn Prozent sind der Normalfall. Die Länder setzen die Einnahmen aus dem Export von Rohstoffen vermehrt für eine Modernisierung der Energieversorgung und der Transportinfrastruktur ein. Davon kann zunächst der deutsche Maschinenbau profitieren. Mittel- und langfristig ergeben sich aber auch für die Automobilindustrie Chancen – nämlich dann, wenn sich in den Ländern mittelständische Strukturen mit einer konsumfreudigen Bevölkerung entwickeln.

Kasachstan

Seit Ende der 1990er Jahre konnte Kasachstan ein stetig ansteigendes Wirtschaftswachstum verzeichnen, zu Beginn der 2000er Jahre mehrfach auch im zweistelligen Prozentbereich. Die weltweite Finanzkrise im Jahr 2008 erreichte Kasachstan durch das Platzen der lokalen Immobilienblase bereits einige Monate früher und bremste die positive wirtschaftliche Entwicklung weitestgehend aus. Im Jahr 2009 betrug das BIP-Wachstum nur 1,2 Prozent, stieg im darauffolgenden Jahr allerdings bereits wieder auf 7,0 Prozent an und lag auch im Jahr 2011 um sieben Prozent. Im Jahr 2012 lag das Wachstum bei rund fünf, 2013 bei sechs Prozent. Zu den perspektivischen Wachstumsbranchen gehören nach wie vor die Förderung und -verarbeitung von Erdöl und Erdgas. Darüber hinaus sind die Aussichten bei der Stromerzeugung und -verteilung, der Energieeffizienz, der Chemie-, Baustoff- und Lebensmittelindustrie sowie der Landwirtschaft für die Vertiefung der Zusammenarbeit lukrativ.

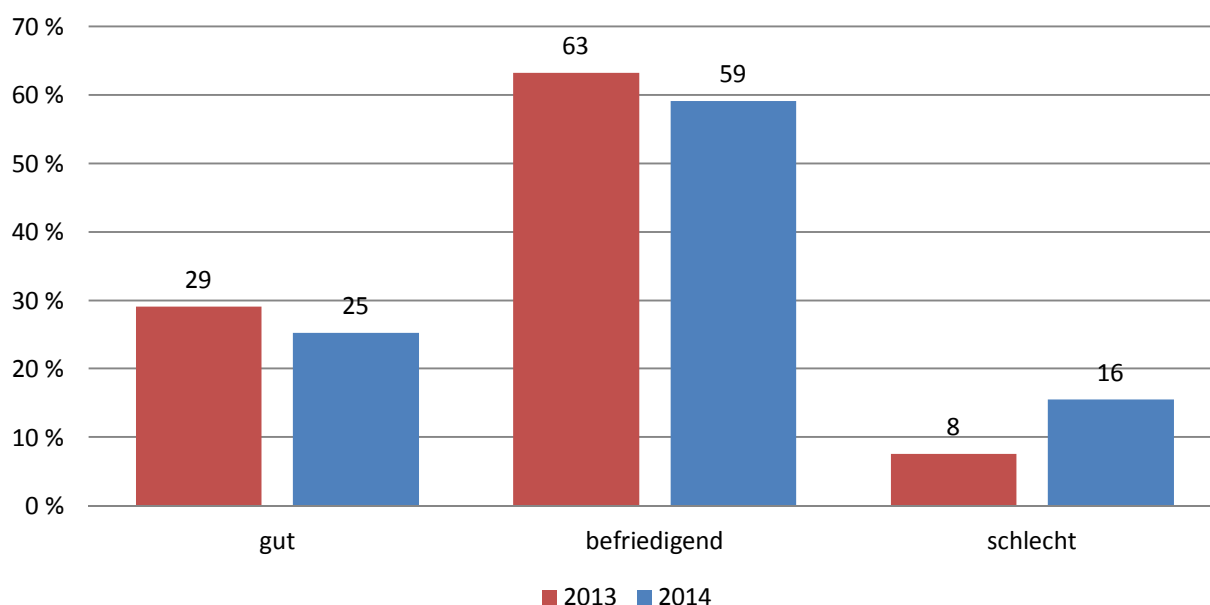
Aserbaidschan

Aserbaidschan könnte in den nächsten Jahren ein kleiner Wachstumsstar werden (bzw. bleiben), weil das Land in den letzten zehn Jahren sein BIP verzehnfacht hat (nominal, in USD) und weiter wachsen wird (Schätzung für 2014: 3,5 - 5,5 Prozent). Der sogenannte „Südliche Gaskorridor“ (Pipelineverbindung von Baku nach Süd-Italien) dürfte bald realisiert werden. Damit erschließt sich Aserbaidschan eine neue langfristige Einnahmequelle (Gas-Exporte in die Türkei, Griechenland, Albanien, Italien, Bulgarien, Rumänien sowie weitere Länder in Süd/Osteuropa). Es positioniert sich darüber hinaus strategisch als Transitland für Öl- und Gaslieferungen aus der kaspischen Region. Mit der Erschließung eines weiteren Gasfeldes werden weitere Investitionen verbunden sein (ca. 20 Mrd. Euro in den nächsten drei bis vier Jahren). Aserbaidschan verfügt ferner über erhebliche finanzielle Reserven. Im staatlichen Ölfond sind bereits über 50 Prozent der Wirtschaftsleistung eines Jahres des Landes aufgelaufen. Die Verschuldungsquote beträgt 13,8 Prozent des BIP und ist damit eine der niedrigsten weltweit. Die deutschen Exporte haben sich in den letzten vier Jahren verdoppelt (2009: 431 Mio. Euro; 2013: 833 Mio. Euro). Zusätzliche Impulse werden sportliche Großveranstaltungen geben, wie die „Eurogames“ (vergleichbar mit Olympischen Spielen für Europa, nach dem Vorbild der „Asiengames“) und die Fußball-Europameisterschaft 2020.

Naher und Mittlerer Osten

Viele Länder im Nahen und Mittleren Osten sind von politischer Instabilität und einer großen Unsicherheit über die weitere Entwicklung geprägt. Insgesamt sinken die Erwartungen der hiesigen Außenwirtschaft von plus 22 Punkten 2013 auf plus zehn in diesem Jahr. Es gibt aber auch Länder, die gerade für deutsche Exporteure Anlass zur Hoffnung für einen Ausbau der wirtschaftlichen Beziehungen geben.

Geschäftsperspektiven Nah- und Mittelost



Iran

Die Nuklearverhandlungen laufen am 24. November 2014 aus. Der Ausgang ist ungewiss, da keine Details bekannt gegeben werden. BM Steinmeier betonte bei der UN-Vollversammlung im September die historische Chance, eine endgültige Einigung erreichen zu können. Die teilweise Suspendierung von Sanktionen im Januar 2014 führte bei den deutschen Exporten im ersten Halbjahr 2014 zu einem Zuwachs von 35 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum (ca. 1,25 Mrd. EUR). Bei einer Einigung könnten die Exporte in den nächsten drei bis fünf Jahren wieder auf das Niveau vor den Sanktionen steigen (Dt. Exporte 2005 = 4,4 Mrd. EUR). Bei einem Scheitern wäre allerdings mit einer Verschärfung der Sanktionen zu rechnen. Der DIHK hofft, dass die deutsche Politik zur Ergreifung dieser "historischen Chance" auch "historische Anstrengungen" unternimmt!

Saudi-Arabien

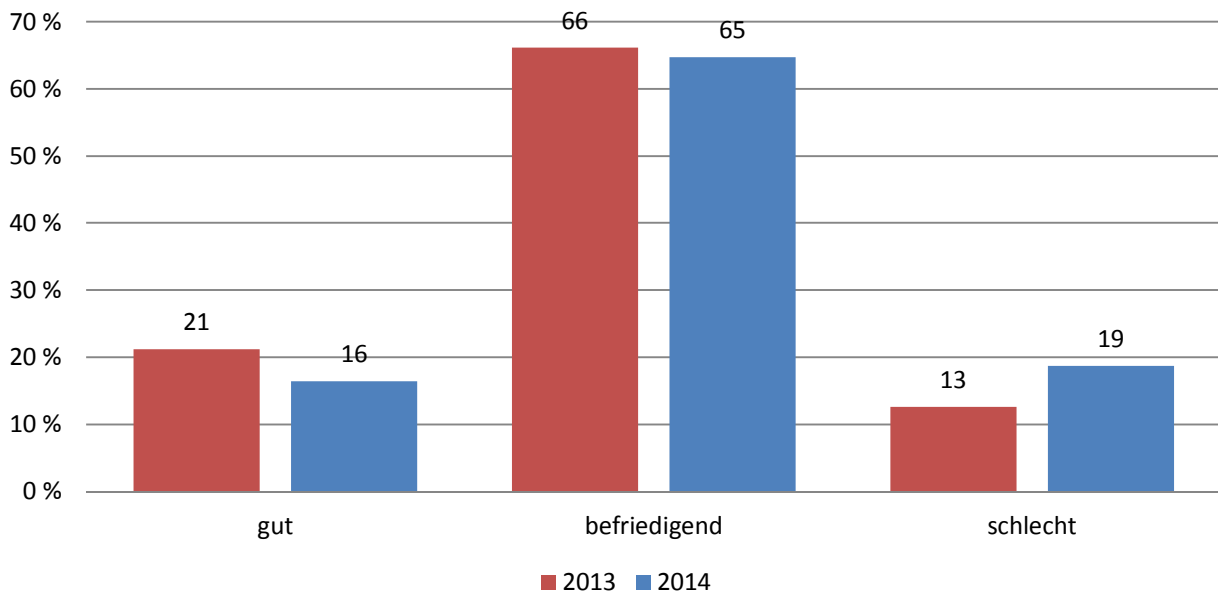
Trotz derzeit rückläufiger Rohölpreise wird Saudi-Arabien seine geplanten Investitionen in Infrastruktur und Diversifizierung der Wirtschaft weiter finanzieren können. Der IWF schätzt, dass sich die saudischen Devisenreserven 2014 auf mehr als 770 Mrd. USD summieren werden. Zum Vergleich: der saudische Haushalt beträgt 2014 rund 228 Mrd. USD, sprich: Weniger als 1/3 der Devisenreserven. Derzeit befinden sich Projekte im Wert von mehr als 450 Mrd. USD in der Umsetzung. 90 Mrd. USD umfassen allein Vorhaben im Transportsektor, bspw. Häfen, Flughäfen, Schienen und Straßen. In seiner Oktoberprognose erhöhte der IWF seine Erwartungen für das saudische BIP-Wachstum von 4,1 Prozent auf 4,6 Prozent. Damit stellt Saudi-Arabien gegenwärtig eine von wenigen Ausnahmen in der Region dar. Zum Vergleich: Die Prognose für das Wirtschaftswachstum des Irak wurde im

Oktober drastisch revidiert: von vormals plus 5,9 Prozent (Aprilprognose) auf nun minus 2,7 Prozent (Oktoberprognose). 2013 war Saudi-Arabien erstmals der wichtigste Handelspartner Deutschlands in der MENA-Region mit einem Handelsvolumen von fast 11 Mrd. Euro.

Afrika südlich der Sahara

Subsahara-Afrika gewinnt für die deutsche Exportwirtschaft an Bedeutung – wenn auch in kleinen Schritten. Immerhin rund sieben Prozent der deutschen Unternehmen sind derzeit in den Ländern südlich der Sahara engagiert. Allerdings rechnen diese Betriebe mit einer leichten Verschlechterung ihrer Geschäfte: Der Saldo bei den Perspektiven liegt bei minus zwei Punkten, im Vergleich zu plus neun im vergangenen Jahr. Hier wirkt sich zum einen die Ebolakrise aus, die oft als eine Bedrohung für den gesamten Kontinent wahrgenommen wird. Hinzu kommt auch zum anderen die schlechte Entwicklung der südafrikanischen Wirtschaft. Das Land am Kap ist Motor für die Wirtschaft des gesamten Kontinents. Dieser ist heftig ins Stottern geraten, was sich unter anderem am Einbruch der lokalen Währung zeigt.

Geschäftsperspektiven Subsahara Afrika



Es gibt aber auch Lichtblicke, die den generellen Wachstumstrend der afrikanischen Volkswirtschaften unterstreichen:

Nigeria

Nigeria hat in den letzten Jahren ein Wachstum von etwa sieben Prozent jährlich verzeichnet. Mit einem Bruttoinlandsprodukt von 371 Milliarden EUR ist Nigeria 2014 erstmals die größte Volkswirtschaft in Afrika und auf Rang 26 weltweit. Nigeria ist mit etwa 170 Mio. Einwohnern das bevölkerungsreichste Land auf dem Kontinent und verzeichnet eine wachsende Mittelschicht. Das Pro-Kopf-Einkommen ist seit 2009 um 60 Prozent auf 1.700 USD gestiegen, womit das Land zu den sogenannten „low middle income countries“ zählt.

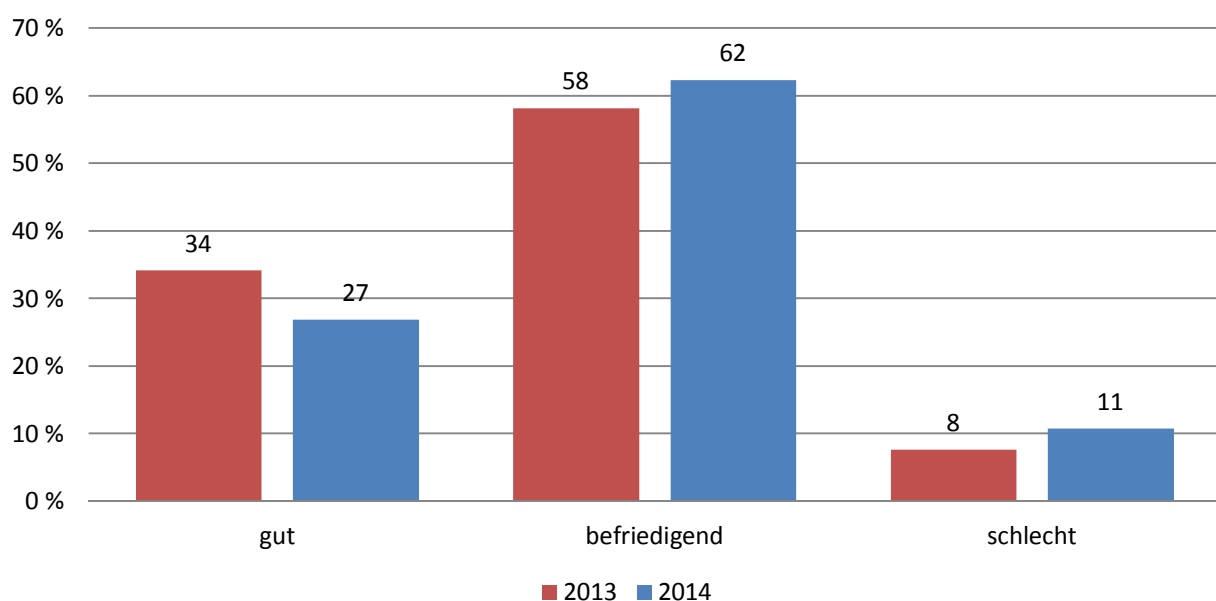
Kenia

Die kenianische Wirtschaft ist in den letzten Jahren um etwa fünf Prozent jährlich gewachsen und das Land hat sich zum Hub in Ostafrika entwickelt. Die regionale Integration innerhalb der East African Community schreitet relativ gut voran. Große Projekte im Infrastruktursektor schaffen Voraussetzungen für ein noch größeres wirtschaftliches Wachstum und eine fortschreitende Industrialisierung im Land.

Lateinamerika

Auch für Lateinamerika sind die Erwartungen deutscher Exporteure schwächer als vor einem Jahr. Die Perspektiven für das Auslandsgeschäft bleiben jedoch mit einem Saldo von plus 16 weiterhin klar im positiven Bereich (Vorjahr: plus 27 Punkte). Einige Länder aus der zweiten Reihe können mit einer erfreulichen Entwicklung aufwarten.

Geschäftsperspektiven Lateinamerika



Kolumbien

Das Land hat seit 2012 stabile Wachstumsraten zwischen vier und fünf Prozent. Der bewaffnete Konflikt der Regierung mit der linksgerichteten Guerilla verliert an Brisanz, die Parteien verhandeln miteinander. Kolumbien hat große Probleme in seiner Infrastruktur, insbesondere bei Straßen für den Gütertransport, investiert aber neuerdings stark in diesem Bereich, um die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Die Qualität der universitären Ausbildung ist international wettbewerbsfähig, in anderen Bildungssektoren gibt es Nachholbedarf, der aber erkannt ist. Bedauerlich ist das bisherige Fehlen einer konsequenten Industriepolitik, die das Wachstum weiter anschieben könnte. Als Mitglied der Pazifik-Allianz ist Kolumbien an eine sehr dynamische und bisher erfolgreiche Freihandelszone angeschlossen.

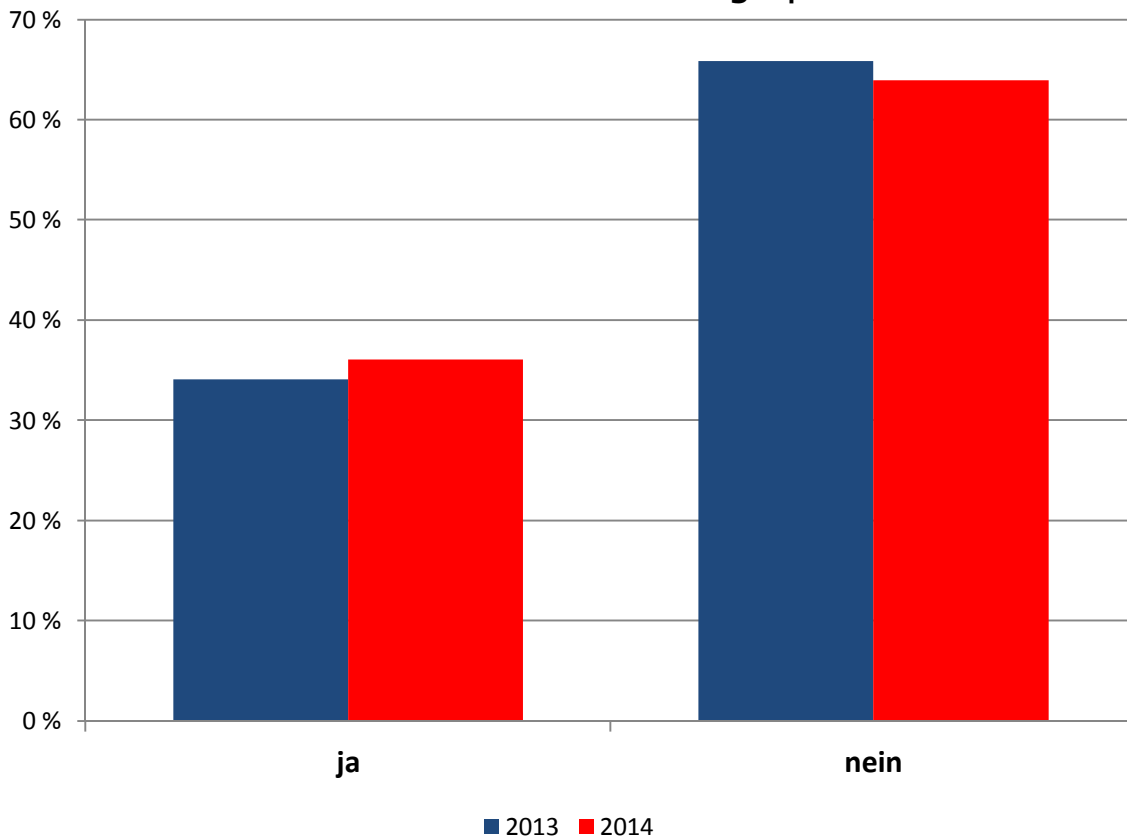
Mexiko

Nach einem Einbruch 2013 erholt sich das Wirtschaftswachstum wieder. Grund ist der Trend, Produktionsstandorte vom Süden der USA nach Mexiko zu verlagern oder unmittelbar in Mexiko zu investieren. Mexiko hat eine unternehmerfreundliche Energiereform auf den Weg gebracht. Das Interesse an guter Berufsbildung wächst spürbar. Als Mitglied von zwei Wirtschaftsbindnissen (NAFTA, Pazifik-Allianz) hat Mexiko ungehinderten Zugang zu den wichtigsten Märkten Nord- und Lateinamerikas.

Handelshemmnisse bremsen das Auslandsgeschäft

Bei ihren grenzüberschreitenden Geschäften treffen die Unternehmen auf eine immer größere Zahl an Hindernissen. 36 Prozent der Betriebe sehen 2014 eine Zunahme von Handelsbarrieren (2013: 34 Prozent). Damit setzt sich der Trend der letzten Jahre ungemindert fort. Die negativen Effekte sind für die Unternehmen deutlich spürbar: Mehr Bürokratie kostet Zeit und bedeutet damit einen Mehraufwand. Auch die in vielen Weltregionen subventionierte Konkurrenz verzerrt den Wettbewerb, reduziert Chancen für den Markteinstieg und kostet Geschäft. Die Barrieren im Ausland zum Schutz vor der starken deutschen Konkurrenz sind dabei äußerst vielfältig: Zölle und Importsteuern sind längst nicht mehr die einzigen Instrumente, die zum Aufbau von Handelsgrenzen genutzt werden. Die Maßnahmen liegen vielmehr im rechtlichen Graubereich und können daher im Rahmen der Welthandelsorganisation nur schwer sanktioniert werden.

Haben Sie in 2014 eine Zunahme von Hemmnissen bei Ihren internationalen Geschäften gespürt?



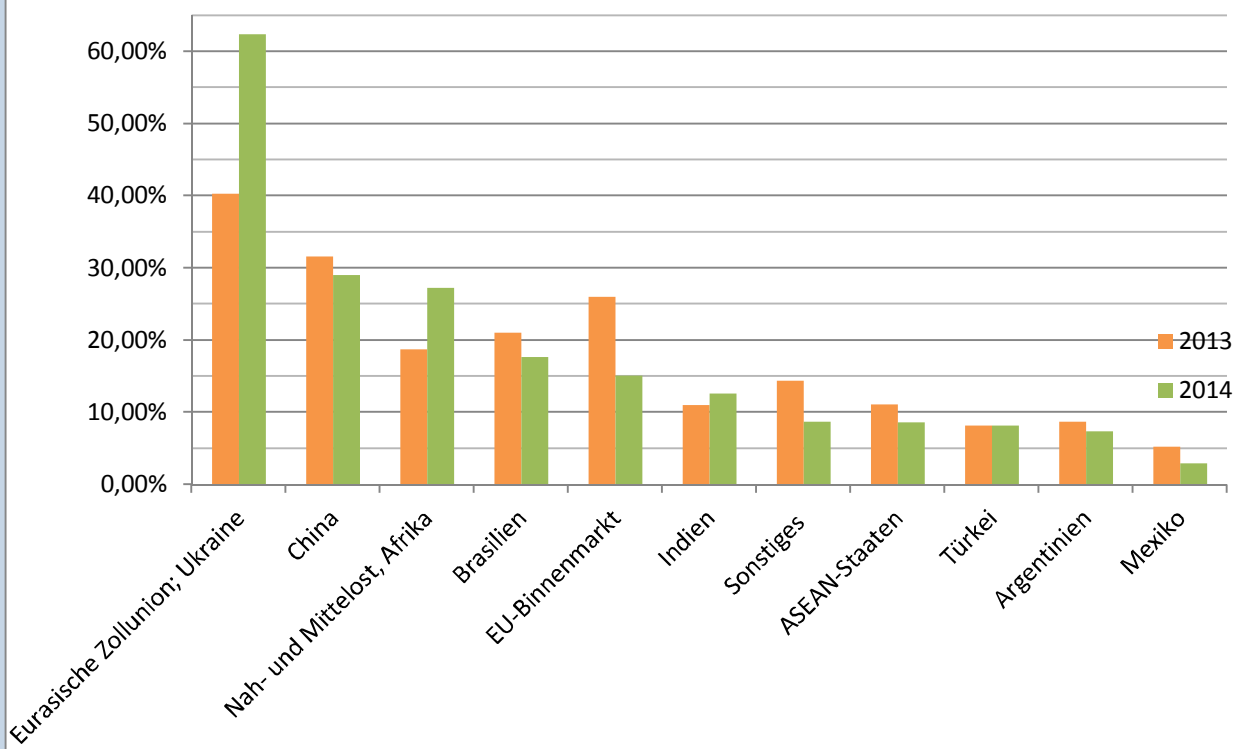
Lokale Zertifizierungen und Sicherheitsanforderungen ganz vorne dabei

An erster Stelle bei den Handelshemmnissen liegen die lokalen Zertifizierungsanforderungen. Fast 60 Prozent der befragten Unternehmen geben an, in Deutschland gültige Nachweise, beispielsweise über die Qualität oder die Sicherheit von Produkten, im Auslandsgeschäft noch einmal beantragen zu müssen. So werden die Kosten für den deutschen Wettbewerber erhöht und der Markteinstieg damit erschwert. Hinzu kommt, dass die im Empfängerland vorgenommenen zusätzlichen Tests nach heimischen Standards häufig willkürlich sind und kurzfristig eingeführt bzw. verändert werden. Von verstärkten Sicherheitsanforderungen sehen sich 50 Prozent der Betriebe betroffen – nach rund 57 Prozent im vergangenen Jahr. Die Furcht vor Anschlägen wie am 11. September 2001 führt nach wie vor zu umfangreichen Dokumentationspflichten. Viele Länder nehmen diese durchaus verständlichen Sicherheitsanforderungen zum Anlass, bürokratische Hürden aufzubauen, die weit über den eigenen Zweck des Schutzes vor kriminellen Aktivitäten hinausgehen.

Zölle bleiben relevant

Zölle sind nur noch für rund 20 Prozent der Befragten ein Thema. Dies liegt an den eher niedrigen Zöllen, die beim Import von Waren in Länder zu entrichten, sind mit denen es beispielsweise kein Freihandelsabkommen gibt. Dass auch prozentual eher kleine Importabgaben von Relevanz sein können, zeigt das Beispiel USA: Zölle von durchschnittlich nur noch drei Prozent bedeuten immerhin Kosten in Höhe von rund 2,5 Milliarden Euro pro Jahr für deutsche Exporteure. Bemerkenswert ist noch Anstieg in der Rubrik „Sonstiges“. Hier spiegeln sich die Sanktionen der EU gegenüber Russland und die Gegenmaßnahmen der russischen Regierung wider. Diese Maßnahmen werden von einem Drittel der Betriebe als Handelshemmnis empfunden.

Falls ja, in welchen Staaten/Regionen war dies vornehmlich der Fall?



Handelserleichterungen durch „Bali-Paket“

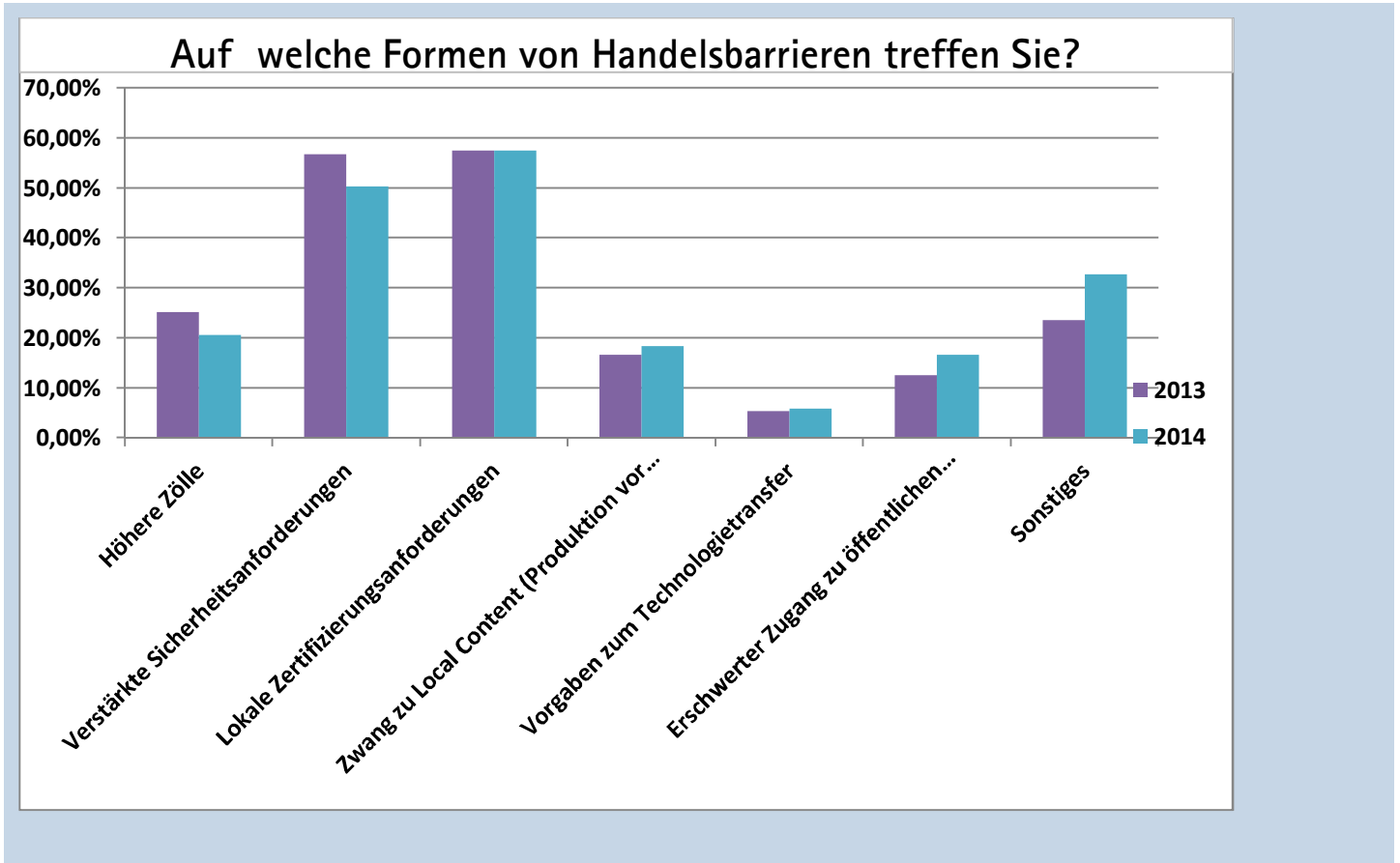
Insgesamt werden die deutschen Unternehmen also durch vielfältige Barrieren bei ihren Ausfuhrgeschäften behindert. Zeitlicher und finanzieller Aufwand bremsen die Unternehmen, kosten Geschäfte und damit Investitionen und Arbeitsplätze auch hierzulande. Gleichzeitig verteuern die Hemmnisse die Waren für ausländische Kunden und Verbraucher. Umso erfreulicher ist die Einigung unter den WTO-Mitgliedern hinsichtlich des sogenannten „Bali-Pakets“. Durch diesen Schritt kann das Abkommen über Handelserleichterungen endlich verabschiedet werden. Jetzt gilt es, die Ratifizierung der Vereinbarung möglichst schnell voranzutreiben. Danach sind die WTO-Mitgliedsstaaten aufgerufen, durch eine rasche Umsetzung die Zollabwicklung weltweit einfacher und transparenter zu machen. Allein die deutsche Exportwirtschaft könnte dadurch in den ersten fünf Jahren nach Inkrafttreten bis zu 60 Milliarden Euro zusätzlich einnehmen. Die Einigung ist ein Beweis für die Handlungsfähigkeit der Welthandelsorganisation WTO und sollte als Impuls für weitere Fortschritte bei der Doha-Runde genutzt werden.

Handelshemmnisse in allen Weltregionen verbreitet

Die deutschen Unternehmen sind weltweit engagiert – selbst ein mittelständisches Unternehmen engagiert sich auf durchschnittlich 16 verschiedenen Märkten. In fast allen treffen sie auf Handelsbarrieren. Den Betrieben, die sich von zunehmenden Handelshemmnissen betroffen sehen, machen dabei nicht nur die bekannten schwarzen Schafe zu schaffen. Auch im EU-Binnenmarkt sehen die Unternehmen deutliche Verbesserungsmöglichkeiten für ihre grenzüberschreitenden Geschäfte.

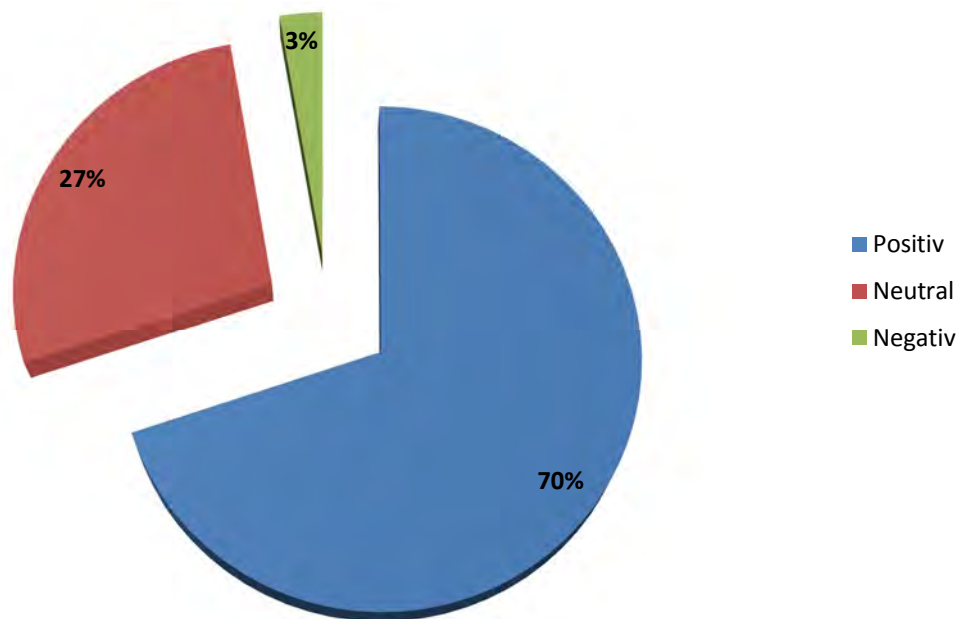
Ganz oben auf der Liste steht Russland. Über 60 Prozent der befragten Betriebe gibt an, in der „Eurasischen Zollunion“ auf Handelshemmnisse zu stoßen. Dahinter verbergen sich die Sanktion der Europäischen Union gegenüber Russland, aber auch die Gegenmaßnahmen, die insbesondere landwirtschaftliche Produkte betreffen. Leicht zurückgegangen sind die Beschwerden über die Geschäfte in China. Hier sind es die weit verbreiteten „Local Content-Vorschriften“, die den hiesigen Exporteuren Sorgen bereiten. Neue Nummer drei bei den Handelshemmnissen ist die Region Naher und Mittlerer Osten / Afrika. Hier erschweren vor allem die politischen Instabilitäten in einigen Ländern des Nahen Osten den Handel mit diesen Märkten.

Es gibt aber auch gute Nachrichten. So sind die Barrieren in der EU mit nur noch 15 Prozent aller Nennungen auf dem Rückzug. Auch in den ASEAN-Staaten und in Brasilien sehen die Betriebe Erleichterungen bei den geschäftlichen Aktivitäten.



TTIP von größter Priorität

Beurteilung eines Handelsabkommens mit den USA



Quelle: DIHK-Außenwirtschaftsreport 2014

Wanted: TTIP

Laut der DIHK-Umfrage „Außenwirtschaftsreport“ vom Oktober 2014 hat das Abkommen in der deutschen Wirtschaft eine erhebliche Rückendeckung. In Anbetracht von bestehenden nicht-tarifären Handelshemmnissen würden deutsche Unternehmen einen erfolgreichen Abschluss von TTIP äußerst begrüßen. Es ist daher nicht überraschend, dass laut der befragten IHK-Experten rund 70 % des auslandsaktiven Mittelstands die Bedeutung von TTIP für ihre Geschäftstätigkeit als positiv beurteilen.

Weltweit größter Wirtschaftstraum

Der transatlantische Wirtschaftsraum ist der weltweit größte Markt – gemeinsam entsprechen die EU und die USA der Hälfte der globalen Wirtschaftsleistung, einem Drittel des Welthandels und 60 Prozent der weltweiten Auslandsinvestitionen. Täglich erreicht dieser Handel mit Gütern und Dienstleistungen etwa zwei Milliarden EUR. Diesen Warenverkehr zu erleichtern, ist das große Ziel der Verhandlungen für eine Transatlantische Freihandelszone (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP). EU und USA verhandeln seit Juli 2013 aber weit

über einen reinen Abbau der Zölle hinaus – ein Kernthema von TTIP sind die Erleichterungen bei den sogenannten nicht-tarifären Handelsbarrieren.

Für Deutschland selbst sind die USA nach Frankreich das zweitwichtigste Exportziel: Deutsche Exporte beliefen sich 2013 auf knapp 90 Milliarden Euro und machten somit acht Prozent der Gesamtexporte aus. Bei diesen Zahlen sind Dienstleistungen nicht mit eingerechnet. Der Warenaustausch mit den Vereinigten Staaten ist direkt und indirekt für 600.000 Arbeitsplätze verantwortlich.

Hohe Bedeutung für Bundesländer

Die deutschen Warenexporte in die USA kamen im Jahr 2013 hauptsächlich aus drei Bundesländern – Bayern (24 Prozent), Baden-Württemberg (23,8 Prozent) und Nordrhein-Westfalen (13,4 Prozent). Anteilsmäßig ist das USA-Geschäft vor allem wichtig für Bremen (21,5 Prozent aller Exporte), Brandenburg (13,6 Prozent), Bayern (11,3 Prozent), Hessen (10,9 Prozent), Baden-Württemberg (10,8 Prozent) und Sachsen (9,1 Prozent).

Besonders beliebt unter den Amerikanern sind die deutschen Kraftfahrzeuge, Maschinen und chemische Erzeugnisse. Die deutschen Bundesländer haben sich auf bestimmte Bereiche des USA-Geschäftes spezialisiert und entsprechend machen folgende Produkte den Hauptanteil an den Länderexporten in die USA aus (in Prozent):

- Kraftwagen und -teile (45,2 in Baden-Württemberg, 42,6 in Bayern, 21,7 in Berlin, 82,7 in Bremen, 38,6 in Niedersachsen und 63,1 im Saarland)
- Sonstige Fahrzeuge (66 in Hamburg)
- Maschinen (38 in Mecklenburg-Vorpommern, 25,6 in Nordrhein-Westfalen und 30,4 in Schleswig-Holstein, und 27,3 in Thüringen)
- Metalle und Metallerzeugnisse (21 in Sachsen-Anhalt)
- Pharmazeutische Erzeugnisse (50,4 in Brandenburg, 39,8 in Hessen, 40,1 in Rheinland-Pfalz)

Deutsche Investitionen in den USA

Die USA sind auch das erste Ziel für deutsche Investoren – seit 1990 sind die deutschen Direktinvestitionen in den USA um knapp 500 Prozent angestiegen. Nach Angaben der Deutschen Bundesbank beliefen sich 2012 die Bestände dieser Investitionen auf etwa 266 Milliarden Euro, und entsprachen somit 22 Prozent der gesamten deutschen Direktinvestitionen im Ausland.

Anerkennung und Anpassung von gleichwertigen Standards ganz oben auf der Prioritätenliste

Ganz oben auf der Liste der notwendigen Schritte für eine Erleichterung des Handels stehen für die Unternehmen die Anpassung bzw. gegenseitige Anerkennung von gleichwertigen Normen, Standards und Zertifizierungen – 85 Prozent der Befragten halten dies für wichtig oder sehr wichtig. Mit der einzigen Ausnahme der personalbezogenen Dienstleistungen (72 Prozent) steht die Anzahl der Befürworter für dringenden Handlungsbedarf bei mehr als 80 Prozent in jedem Industriebranch – beim Maschinenbau sogar bei 88 Prozent.

Derzeit sind die Unternehmen gezwungen, Zertifizierungen trotz gleicher Sicherheitsanforderungen auf beiden Seiten des Atlantiks mit hohem Aufwand und entsprechenden Kosten doppelt durchzuführen. Hinzu kommen unterschiedliche Regelungen für die Zulassung von Produkten und die technischen Standards in den USA und der EU. Diese zwingen Unternehmen dazu, zwei unterschiedliche Produktionsstraßen für ein und dasselbe Produkt zu unterhalten.

Vereinfachung der Zollabwicklung auch entscheidend

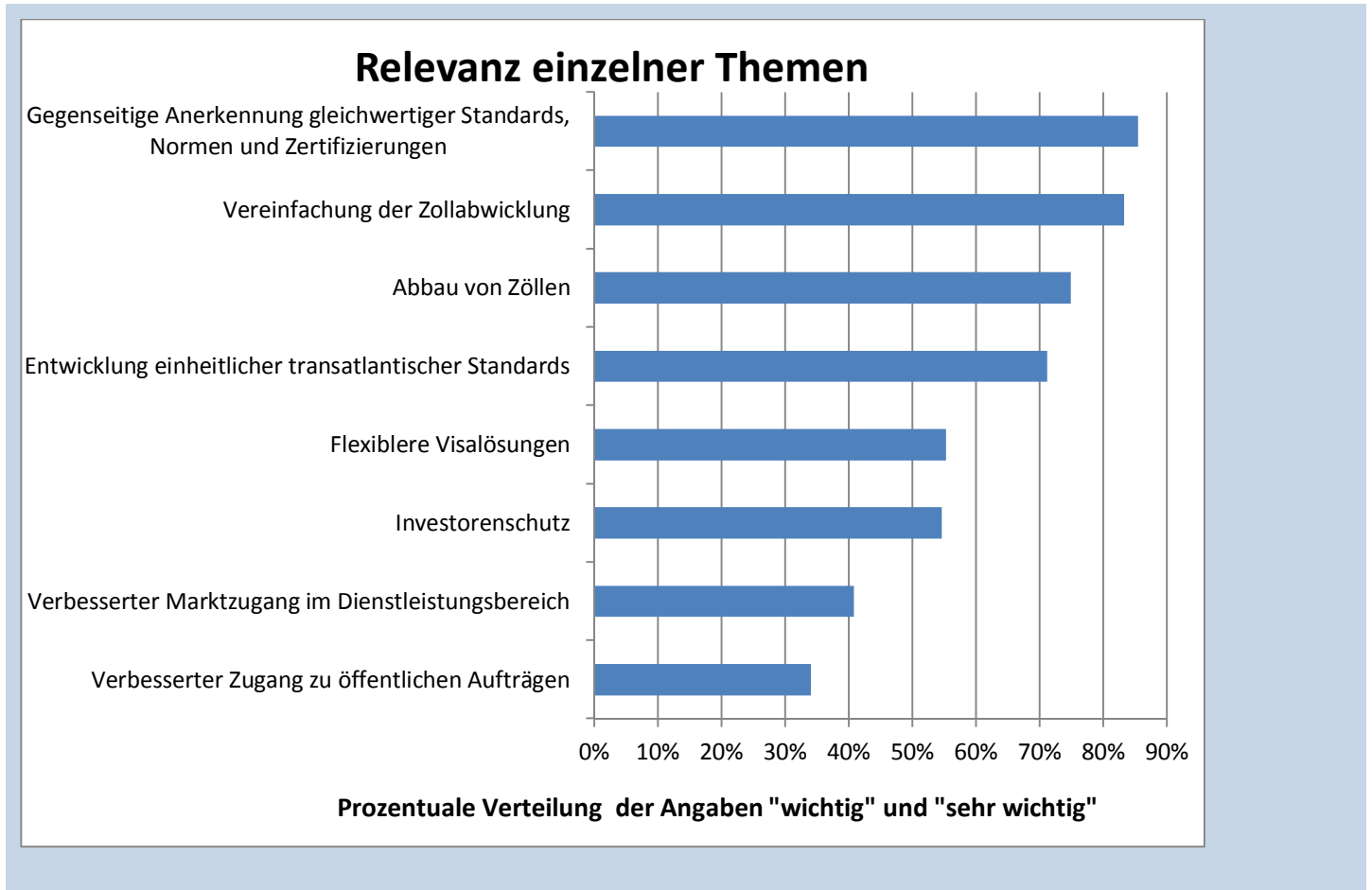
Bereits an zweiter Stelle der verfolgten Hauptziele der Unternehmen steht eine einfachere Zollabwicklung. Für 83 Prozent der Befragten ist dieses Ziel wichtig oder sehr wichtig, diese Anzahl ist sogar höher bei bestimmten Industriebereichen – zum Beispiel für den Einzelhandel und die Agrar- und Ernährungswirtschaft (jeweils 91 und 90 Prozent).

Unternehmen berichten von vielerlei Schwierigkeiten, insbesondere aufgrund von Sicherheitsvorkehrungen in den USA. Manche Firmen haben beispielsweise Probleme mit dem sogenannten „bekannter Versender“ Status und mit dem Röntgen von Waren. Daher erhoffen sich Unternehmen vom TTIP-Abkommen ein einfacheres Zollverfahren, das schnellere Transferzeiten bei der Zoll- bzw. Ausfuhrabwicklung ermöglicht.

Zollabbau von zentraler Bedeutung

An dritter Stelle der Wünsche für das TTIP-Abkommen steht für die Unternehmen der Abbau von Zöllen. 75 Prozent beurteilen Fortschritte in dieser Hinsicht als wichtig oder sehr wichtig. Solche Fortschritte wären aber von besonderer Bedeutung für den Einzelhandel und die Agrar-Ernährungswirtschaft (jeweils 82 Prozent) sowie die Fahrzeugindustrie und Zulieferer (81 Prozent).

Zwar liegen die Zollsätze beim Import in die USA im Durchschnitt nur bei 2,8 Prozent. Doch angesichts des enormen Exportvolumens würde selbst die Abschaffung dieser Sätze die hiesigen Unternehmen um mehr als zwei Milliarden Euro entlasten. Auf einzelne Produkte und Produktgruppen gibt es jedoch auch noch erheblich höhere Zollsätze, so bei alkoholischen Getränken und Tabak (82 Prozent), bei Milchprodukten (10,9 Prozent) sowie bei Bekleidung (10,8 Prozent).



Schutz für Investitionen gefordert

55 Prozent der Befragten halten Regelungen zum Investorenschutz für wichtig oder sehr wichtig.

Sollte TTIP ein solches Kapitel enthalten, muss dies einen modernen Text vorweisen, der aktuelle Defizite im Investitionsschutzsystem korrigiert und neue Standards setzt, die für die Reform bestehender Verträge als Vorbild gelten können. Ein modernes Investitionsschutzsystem in TTIP kann dem deutschen Mittelstand eine schnellere, unbürokratische Alternative zu dem kostenträchtigen und risikobehafteten U.S.-Rechtssystem bieten, in dem der Ausgang eines Prozesses viel unberechenbarer ist und die fehlende Kodifizierung der rechtlichen Grundlage ebenso zu unvorhersehbaren Urteilen führen kann.

Flexiblere Visalösungen im Auge behalten

Das Thema flexiblere Visalösungen für Unternehmenspersonal ist nach wie vor ein wichtiger und sehr wichtiger Wunsch der deutschen Unternehmen (55 Prozent). Es ist allerdings kaum überraschend, dass die personenbezogene Dienstleistungsbranche Erleichterungen besonders unterstützt (94 Prozent). In diesem Bereich wäre es sinnvoll, im Rahmen vom TTIP die Freizügigkeit von Personen durch die Erweiterung oder die Schaffung neuer Visakategorien zu erleichtern. Dies wäre beispielweise hilfreich für die befristete, konzerninterne Versetzung von Technikern für den

Einbau von Werken und die Einrichtung von Maschinen, oder die allgemeine Ausbildung von Personal.

Dienstleistungen nicht unter den Tisch fallen lassen

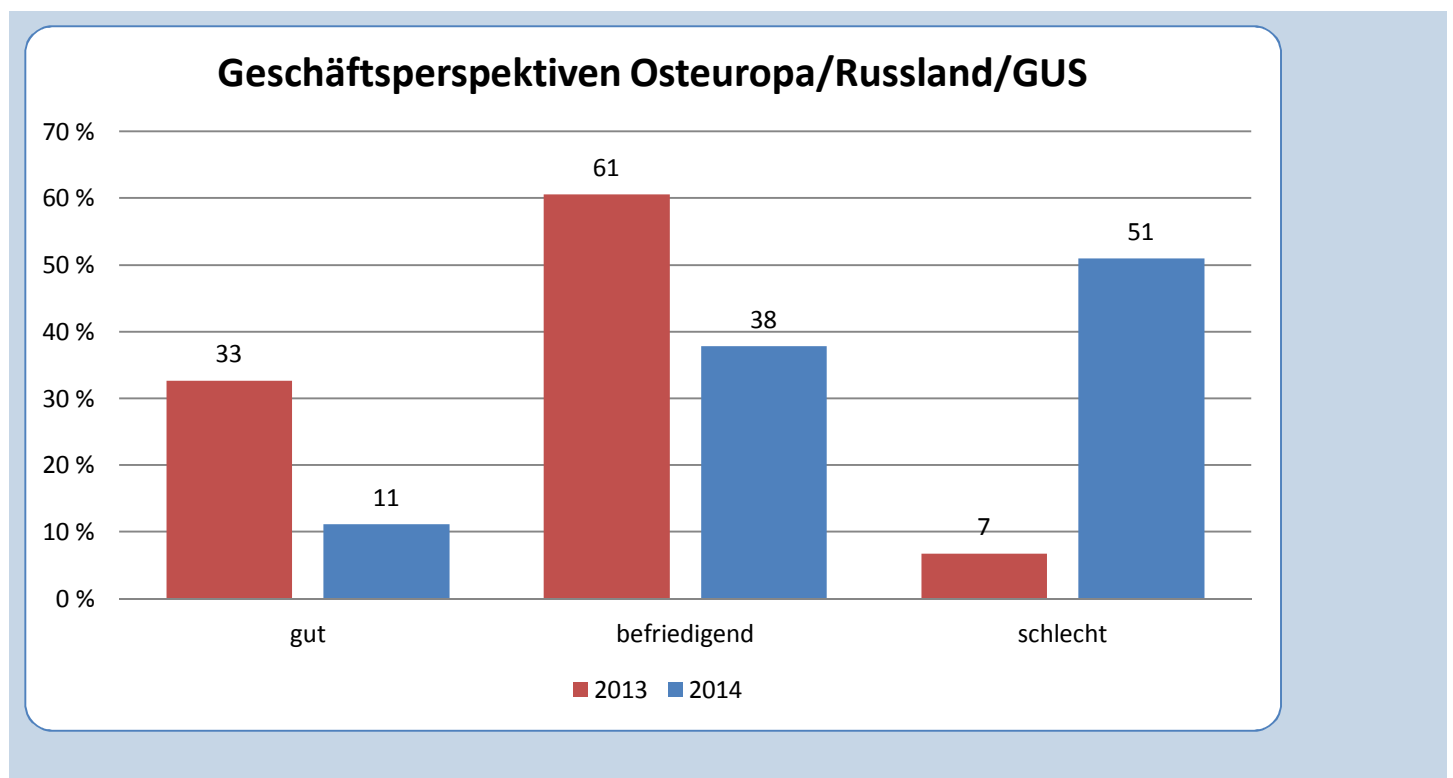
Auch die Dienstleistungsbranche erhofft sich einen verbesserten Marktzugang (41 Prozent). Dies wird insbesondere bei den unternehmensnahen bzw. personenbezogenen Dienstleistungen befürwortet (jeweils 78 und 72 Prozent). Einfachere Genehmigungen sind dabei ebenso wichtig wie vergleichbare Regelungen beim Online-Handel. Insbesondere eine Angleichung von stark regulierten Bereichen, wie Versicherungen und Finanzprodukte, könnte den Handel erheblich erleichtern.

Zugang zu öffentlicher Beschaffung soll angestrebt werden

34 Prozent der befragten deutschen Unternehmen bewerten einen verbesserten Zugang zu öffentlichen Verträgen in den USA als wichtig und sehr wichtig. Dies wäre vor allem eine Priorität für die personenbezogenen Dienstleistungen und die unternehmensnahen Dienstleistungen (jeweils 55 und 47 Prozent). Dementsprechend wünschen sich deutsche Unternehmen, dass öffentliche Ausschreibungen für ausländische Bieter offen und einfach zugänglich werden – auf jeder Ebene der amerikanischen Verwaltung. Rechtzeitige Vorankündigungen und angemessen lange Fristen würden kleinen Unternehmen eine bessere Planung der Abgabe von Angeboten ermöglichen.

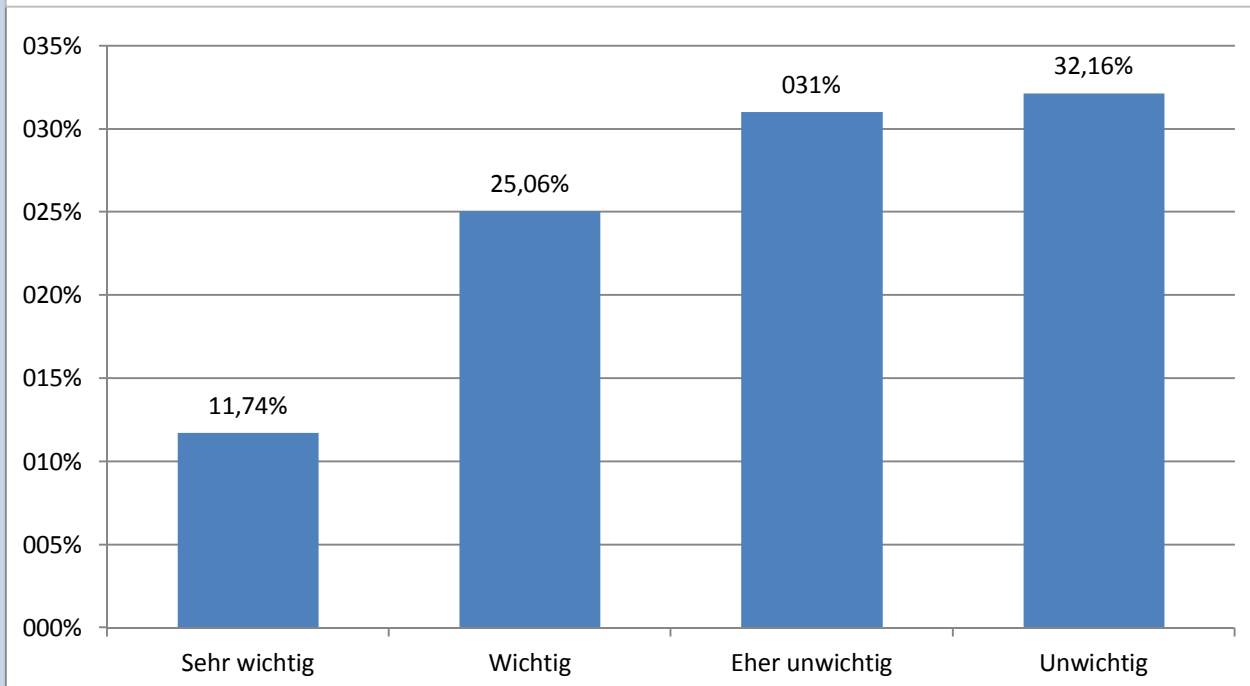
Osteuropageschäft bricht ein

Die Einschätzungen deutscher Unternehmen zu ihren Aktivitäten in Osteuropa werden maßgeblich von der Situation in Russland und der Ukraine geprägt. Die Erwartungen der Unternehmen an ihre Geschäfte in Osteuropa erleben einen Absturz, wie er seit Bestehen dieser Studie (2005) für keine Region festgestellt werden konnte. Im Vorjahr gingen noch 33 Prozent der Betriebe davon aus, dass sich die Geschäfte in dieser Region positiv entwickeln würden. Nur sieben Prozent waren pessimistisch. Das bedeutete einen Saldo von plus 26 Punkten. Für die gesamte Welt lagen die Erwartungen der Unternehmen bei plus 21 Punkte – Osteuropa lag also über dem weltweiten Durchschnitt. Inzwischen sind die Einschätzungen zu den zukünftigen Ausfuhren in diese Region auf minus 40 Punkte eingebrochen. Ursache dieses Absturzes sind die schwachen Perspektiven der Geschäfte mit Russland und der Ukraine.



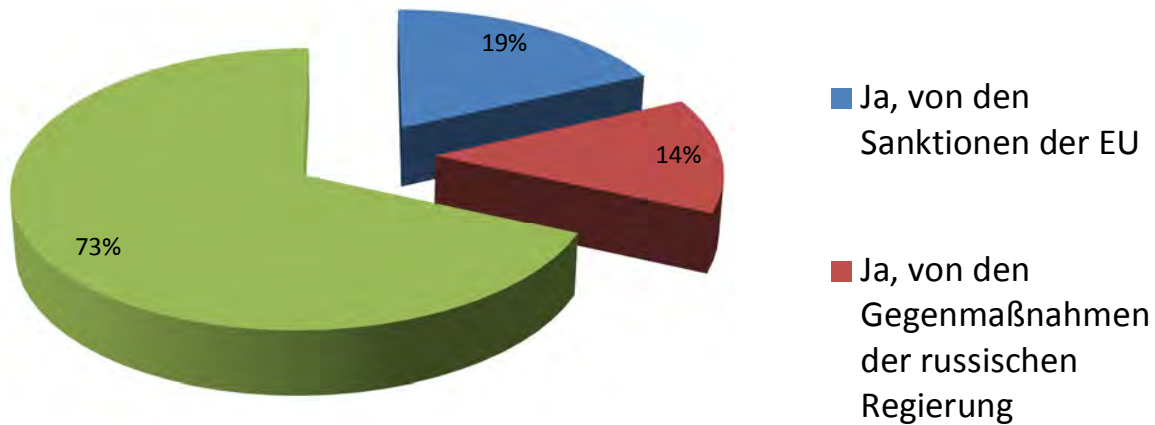
Das ergibt auch die Sonderauswertung zu den deutschen Exporten nach Russland. Für immerhin 37 Prozent der Exportbetriebe ist das Russlandgeschäft wichtig oder sogar sehr wichtig. Jeder dritte dieser Betriebe ist von den EU-Sanktionen oder den Gegenmaßnahmen betroffen. Diese Unternehmen erwarten entweder weitere Einbußen beim Export oder beim Umsatz ihrer Niederlassungen vor Ort. 40 Prozent der Exporteure gehen davon aus, dass sich ihre Verkäufe um bis zu zehn Prozent reduzieren werden. Fast ein Viertel rechnet sogar mit einem Rückgang der Verkäufe um zehn bis 25 Prozent. Ähnlich sieht es bei den Unternehmen mit Direktinvestitionen in Russland aus. Mehr als die Hälfte erwartet ein Schrumpfen der Umsätze vor Ort um null bis zehn Prozent. Für weitere 18 Prozent der Investoren dürften sich sogar Einbrüche von zehn bis 25 Prozent ergeben.

Wie wichtig ist das Russlandgeschäft für Ihr Unternehmen?



Hinzu kommt die ohnehin schwache russische Konjunktur. Gleichzeitig ist die russische Zentralbank angesichts der Kapitalabflüsse und der steigenden Importpreise gezwungen, mit höheren Zinsen gegenzusteuern. Das schwächte die Investitionstätigkeit weiter. Der Verfall des Ölpreises belastet den Staatshaushalt merklich. Zudem erschwert der Rubelverfall die Geschäfte deutscher Lieferanten.

Ist Ihr Unternehmen direkt oder indirekt von den Sanktionen der EU oder den Gegenmaßnahmen der russischen Regierung betroffen?



Die Lage der russischen Wirtschaft (Stand Dezember 2014)

Die russische Wirtschaft wird in diesem Jahr voraussichtlich stagnieren, bevor im kommenden Jahr mit einer Rezession zu rechnen sein wird. Viel wird von der Entwicklung des Ölpreises abhängen. Sollte sich der Preis für ein Fass bei rund 60 US-Dollar einpendeln, könnte selbst die aktuelle Prognose der russischen Notenbank mit rund einem Prozent minus für das Jahr 2015 noch zu optimistisch sein. Erdöl und Erdgas stellen fast 70 Prozent der russischen Exporte. Nimmt man metallische und nicht-metallische Rohstoffe hinzu, sind es sogar 80 Prozent. Insgesamt hat Russland im Jahr 2013 Waren im Wert von 410 Milliarden Euro exportiert – Deutschland fast 1,1 Billionen Euro. Der Bestand ausländischer Direktinvestitionen lag in Russland bei 123 Mrd. US-Dollar (2013), in Deutschland bei 1,1 Billionen US-Dollar.

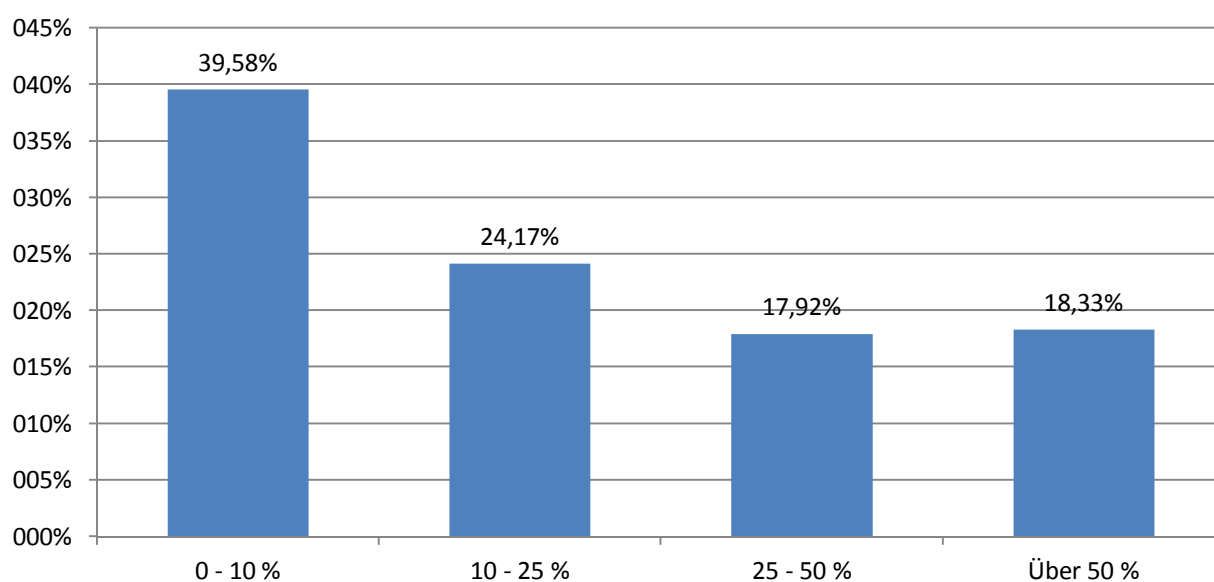
Die Verschuldung des russischen Staates ist mit rund 13 Prozent vom BIP (2013 / Deutschland fast 80 Prozent) relativ gering. Angesichts massiver Kapitalabflüsse (rund 100 Mrd. US-Dollar 2014), eines schwächelnden Rubelkurses und niedriger Rohstoffpreise wird diese Quote in diesem und dem kommenden Jahr sicher stark steigen.

Abhängigkeit von Energieausfuhren und –einfuhren

- Der Energiesektor generiert 55% des Staatshaushalts. Dabei stehen die Einnahmen aus dem Ölsektor für fast 50% und sind bedeutend wichtiger, als die Einnahmen aus dem Gasgeschäft! Gas wird im Inland günstig zur Verfügung gestellt. Das Inlandsgeschäft muss durch die Exporterlöse in der Regel quersubventioniert werden.
- 80% der Gasexporte Russlands gehen in die EU, das sind etwa 150–160 Mrd. m³. 50% dieses Gases werden über die Ukraine geleitet. Alternativen zur Ukraine sind die Nord Stream–Gasleitung mit 55 Mrd. m³ Kapazität und die Jamal durch Belarus mit 33 Mrd. m³. Ein weiterer großer Abnehmer ist die Türkei mit 16 Mrd. m³.

- Deutschland verbraucht 90 Mrd. m³ Erdgas pro Jahr. 35% davon kommen aus Russland. Deutschlands Abhängigkeit ist demnach hoch und mit 39% beim Öl noch etwas höher (EU: 30 und 35). Jedoch beträgt der Anteil des Erdgases am Primärenergieverbrauch zum Beispiel 21%. Das heißt der Anteil russischen Gases am deutschen Primärenergieverbrauch beträgt zwischen 7 und 8%. Allerdings: Die Hälfte der deutschen Haushalte werden mit Erdgas beheizt.

Für Exporteure: Um wieviel Prozent werden Ihre Exporte (Waren und Dienstleistungen) in diesem Jahr nach Russland voraussichtlich zurückgehen?



Die Deutsch-Russischen Wirtschaftsbeziehungen

Deutschland hat im vergangenen Jahr Waren im Wert von über 36 Mrd. Euro nach Russland verkauft. Dazu gehörten insbesondere Maschinen (23,7 Prozent), KfZ und KfZ-Teile (19,8 Prozent) sowie Produkte der chemischen Industrie (15,8 Prozent). In den ersten neun Monaten dieses Jahres sind die Ausfuhren nach Russland im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 16 Prozent gesunken. Die Importe im Wert von ca. 44 Mrd. Euro (2013) setzen sich insbesondere aus Erdöl (56,5 Prozent) und Erdgas (27,8 Prozent) zusammen. Russland war damit auf Rang elf bei den wichtigsten Exportdestinationen und sogar auf Platz sieben der bedeutendsten Einfuhrländer.

Zu den Sanktionen der EU:

Seit 1. August 2014 gelten nach den bis dahin überwiegend personenbezogen verhängten Sanktionen nun auch Sanktionen der 3. Stufe.

Sie umfassen vier Bereiche:

1. **Finanzrestriktionen** gegen russische Banken, die zu über 50% in Staatsbesitz sind. Das betrifft praktisch alle Banken, außer der Alfa-Bank.
2. **Exportverbot für Rüstungsgüter** nach Russland, Grundlage: Gemeinsame Militärgüterliste.
3. **Exportverbot für Güter mit doppeltem Verwendungszweck**, Grundlage: EU-Gemeinschaftsregelung, verwendungsbasiert.
4. **Exportverbot für hochtechnische Güter** in der Erdölexploration bei Tiefsee-, arktischer und Schieferölförderung.

Darüber hinaus wurde über restriktive Maßnahmen gegenüber der Krim und Sevastopol entschieden.

Seit 8. September 2014 gelten verschärfte Bestimmungen dieser Sanktionen. Es gilt nun im Einzelnen:

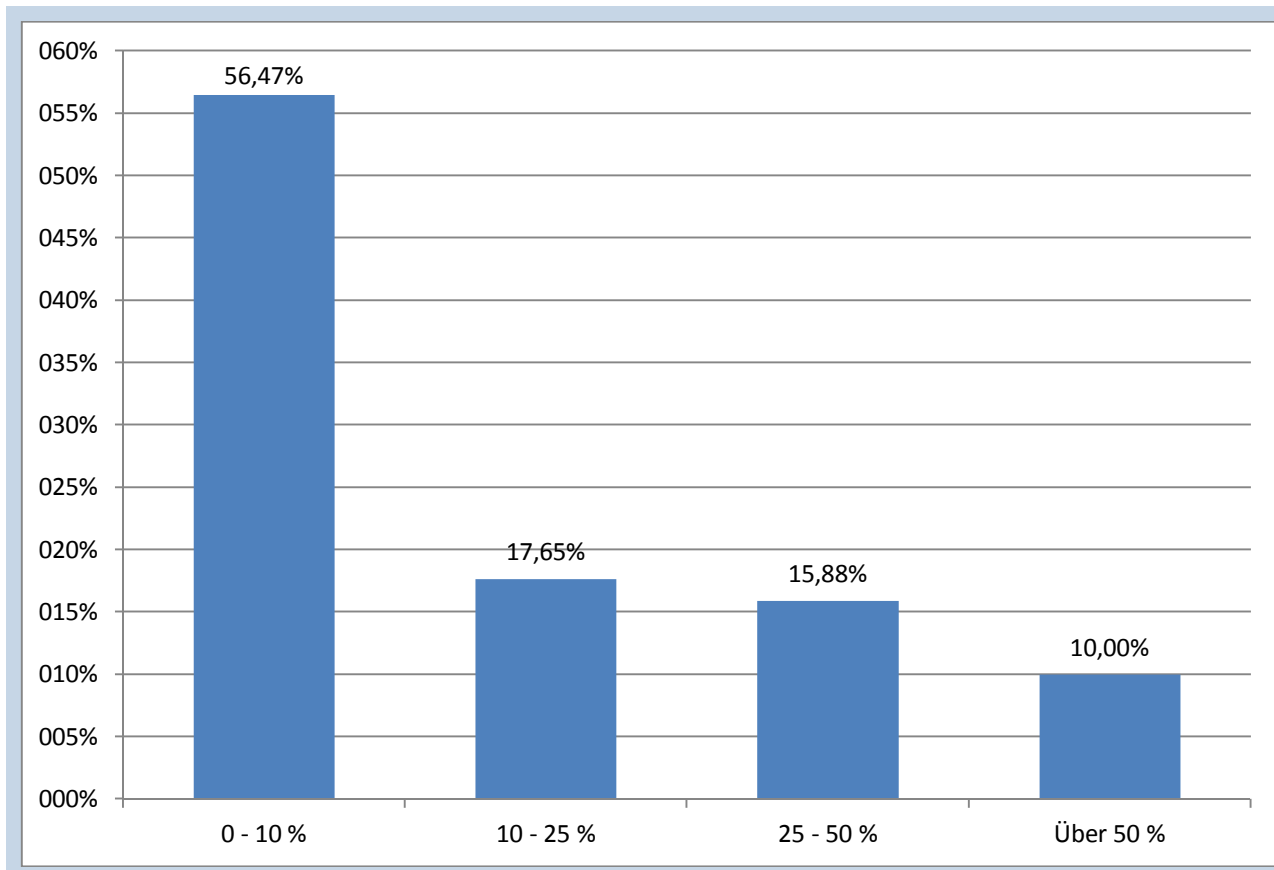
- Russische Banken, die zu über 50% in öffentlichem Besitz sind, können keine Anleihen oder ähnliche Finanzprodukte mehr auf dem Binnenmarkt platzieren, deren Laufzeit 30 Tage übersteigt.
- Diese Restriktion gilt nun auch für Anleihen der drei großen Energieunternehmen Rosneft, Transneft und Gazprom Neft sowie für die drei Rüstungsunternehmen OPK Oboronprom, United Aircraft Corporation und Uralvagonzavod. Betroffen sind auch Unternehmen, die sich mehrheitlich in Besitz dieser Unternehmen befinden.
- Darüber hinaus tritt ein Exportverbot von Gütern mit doppeltem Verwendungszweck (Dual Use) an namentlich aufgeführte Unternehmen aus dem Rüstungssektor in Kraft. Damit verbunden sind auch Dienstleistungen an die aufgeführten Unternehmen und Finanzhilfen in Zusammenhang mit diesen Gütern verboten.
- Dienstleistungen sind nun auch für die Tiefseeölexploration und -förderung, die Erdölexploration und -förderung in der Arktis oder die Schieferölexploration in Russland festgelegt.

Russland hat am 7. August 2014 mit **Gegensanktionen** reagiert.

Demnach sind Agrarprodukte und Lebensmittel mit Ursprung in den USA, der EU, Kanada, Australien und Norwegen für ein Jahr vom Import in die Russische Föderation ausgeschlossen. Ein Teil der Sanktionen musste aufgrund von Mangelerscheinungen bereits kurz darauf revidiert werden.

Das von Russland verhängte Einfuhrverbot gegen Agrarprodukte hat sich zwar spürbar ausgewirkt, blieb aber begrenzt. Deutschland exportiert für 65 Milliarden Euro jährlich Agrargüter, 1,6 Milliarden oder etwa 2% davon gingen nach Russland. Das ist – auch gemessen am Gesamtexport Deutschlands von über 1 Billion Euro – volkswirtschaftlich verkraftbar.

Für Investoren / Joint Venture Partner: Um wieviel Prozent wird Ihr Umsatz in Russland voraussichtlich zurückgehen?



Auswirkungen auf russische Unternehmen

Wichtige russische Unternehmen geraten aufgrund der Restriktionen auf den Finanzmärkten in Schwierigkeiten. Beispielsweise hat die Firma Lukoil angekündigt, ihre Investitionen um zwei Mrd. Dollar zu kürzen. Der Nettogewinn sei um zwölf Prozent zurückgegangen. Auch der Gewinn der Alfa-Bank ist im ersten Halbjahr 2014 um 50 Prozent gesunken. Hierfür werden gestiegene Rückstellungen verantwortlich gemacht. Die russische Fluglinie Aeroflot schreibt 40 Mio. Euro Verlust, die Tochtergesellschaft Dobrolet, die die Krim angefliegen hatte, musste aufgrund der Sanktionen ihren Betrieb einstellen, da wichtige Partner für Technik und Wartung die Verträge gekündigt hatten. Der staatliche Ölförderer Rosneft bittet die Regierung darum, 32 Mrd. Dollar Auslandsschulden abzulösen. Die VTB-Bank und die Rosselkhosbank, beide auf den Sanktionslisten, mussten mit je fünf Mrd. Dollar aus russischen Reservecapitals unterstützt werden.

Auswirkungen auf deutsche Unternehmen

- Auch ohne Wirtschaftssanktionen sind die deutschen Exporte im ersten Halbjahr um über 16 Prozent gesunken. Dies liegt insbesondere an der schlechteren Kaufkraft infolge der Rubelabwertung und den sinkenden Staatseinnahmen aufgrund einbrechender Öl- und Gaspreise. Im Gesamtjahr 2014 könnten die deutschen Exporte nach Russland um bis zu 20 Prozent zurückgehen. Insgesamt wird das deutsche Exportwachstum 2014 deutlich geringer ausfallen, als ursprünglich prognostiziert mit 4,5 Prozent. Inzwischen gilt ein Plus von drei Prozent für eher wahrscheinlich. Die Russland-Krise wird voraussichtlich mit mindestens 0,5 Prozent negativ beim Exportwachstum zu Buche schlagen.
- Sektoral kommt es zu stärkeren Einbrüchen. Der deutsche Maschinenbau beklagt einen Exportrückgang nach Russland von bereits jetzt ca. 20 Prozent. Russland ist für den deutschen Maschinenbau der viertwichtigste Markt.
- Deutsche Firmen stoppen Investitionen und entlassen bereits Mitarbeiter. Die AHK St. Petersburg hat bspw. vermehrt Anfragen von deutschen Firmen, die „überwintern.“ Das heißt, sie bauen ihre Standorte ab und eröffnen bei der AHK eine Repräsentanzadresse, um das Geschäft nicht abmelden zu müssen.
- VW in Kaluga und Opel in Rüsselsheim haben Kurzarbeit eingeführt.

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
ISSN-Nummer	2193-620X
Redaktion	Bereich Außenwirtschaftspolitik- und recht Dr. Volker Treier, Heiko Schwiderowski
Layout	Friedemann Encke, Stefanie Scheibe
Stand	Dezember 2014