

DIGITALES ARCHIV

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Periodical Part

Going International ... / Herausgeber: Deutscher
Industrie- und Handelskammertag, Berlin, Brüssel ;
2019

Provided in Cooperation with:

Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V. (DIHK), Berlin

Reference: Going International ... / Herausgeber: Deutscher Industrie- und Handelskammertag,
Berlin, Brüssel ; 2019 (2019).

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/11159/4059>

Kontakt/Contact

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft/Leibniz Information Centre for Economics
Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel (Germany)
E-Mail: [rights\[at\]zbw.eu](mailto:rights[at]zbw.eu)
<https://www.zbw.eu/>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Dieses Dokument darf zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen. Sofern für das Dokument eine Open-Content-Lizenz verwendet wurde, so gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

<https://savearchive.zbw.eu/termsfuse>

Terms of use:

This document may be saved and copied for your personal and scholarly purposes. You are not to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public. If the document is made available under a Creative Commons Licence you may exercise further usage rights as specified in the licence.



Going International 2019

Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im
Auslandsgeschäft – Ergebnisse der IHK-Unternehmensumfrage

 **GemeinsamWeltweit**

DIHK

Deutscher
Industrie- und Handelskammertag

IHK

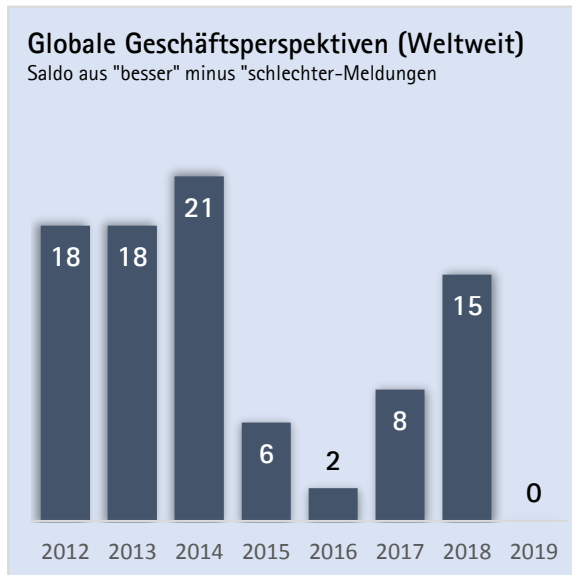
Deutsche
Industrie- und Handelskammern

Die bundesweite Umfrage „Going International 2019“ des DIHK ist mit Unterstützung von 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland erstellt worden. An der Befragung im Februar 2019 haben sich über 2.100 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland beteiligt. Die aktuelle Umfrage führt die gleichnamigen jährlichen Analysen aus den Jahren 2005 bis 2018 fort.

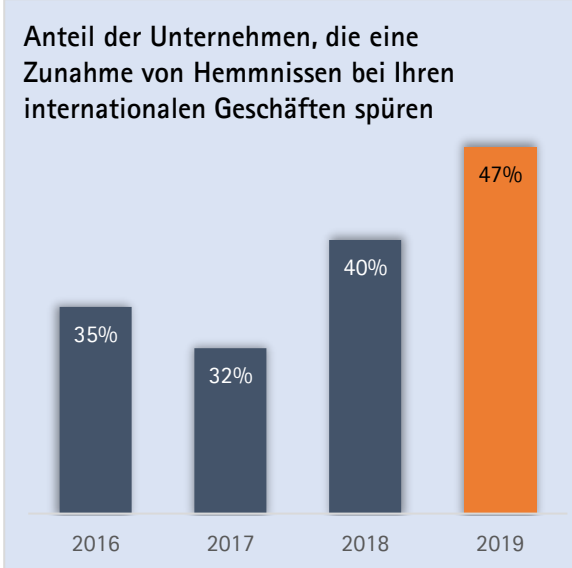
Herausgeber	© Deutscher Industrie- und Handelskammertag Berlin Brüssel DIHK Berlin: Postanschrift: 11052 Berlin Hausanschrift: Breite Straße 29 Berlin-Mitte Telefon (030) 20 308-0 Telefax (030) 20 308 1000 DIHK Brüssel: Hausanschrift: 19 A-D, Avenue des Arts B-1000 Bruxelles Telefon ++32-2-286 1611 Telefax ++32-2-286 1605
Internet	www.dihk.de www.facebook.com/DIHKBerlin http://twitter.com/DIHK_News http://twitter.com/DIHK_Research
Redaktion	Emanuel Weishäupl, Dr. Ilja Nothnagel Stand März 2019

Die wesentlichen Ergebnisse:

Die Abkühlung der globalen Konjunktur macht sich bei den international agierenden deutschen Unternehmen bemerkbar. Handelsstreitigkeiten, Brexit und Unsicherheiten im Zusammenhang mit Sanktionen bremsen die Auslandsgeschäfte und trüben die Stimmung der exportorientierten deutschen Wirtschaft. Weltweit erwarten nur noch 15 Prozent der Betriebe eine Verbesserung ihrer Geschäfte. Genauso viele rechnen mit einer Verschlechterung. Damit erreicht der Erwartungssaldo aus besser- und schlechter-Bewertungen einen Nullpunkt. Das ist der niedrigste Wert seit der Finanzkrise. Vor einem Jahr hatte der Erwartungssaldo immerhin noch plus 15 Prozentpunkte betragen.



Fast jedes zweite Unternehmen registriert für seine Geschäfte in den vergangenen zwölf Monaten eine Zunahme von Handelshemmnissen im Ausland. Von den Betrieben, die einen Anstieg an Handelsbarrieren feststellen, beklagen 56 Prozent Auswirkungen von Sanktionen (und Gegensanktionen) sowie Benachteiligungen durch lokale Zertifizierungs- und Sicherheitsanforderungen. Solche handelspolitischen Schranken führen zu höheren Kosten und längeren Lieferzeiten im Auslandsgeschäft. Unter Umständen verhindern sie sogar den Abschluss von Geschäften. Vor allem in Russland, den USA, der MENA-Region und in der Türkei kämpfen die Betriebe mit derartigen Hindernissen. Die erwogene Einführung von amerikanischen Importzöllen auf europäische Autos und die zu erwartenden entsprechenden Gegenmaßnahmen der Europäischen Union (EU) bergen zudem die Gefahr einer Eskalation mit Zöllen und Gegenzöllen.



Geschäftsperspektiven in den Weltregionen

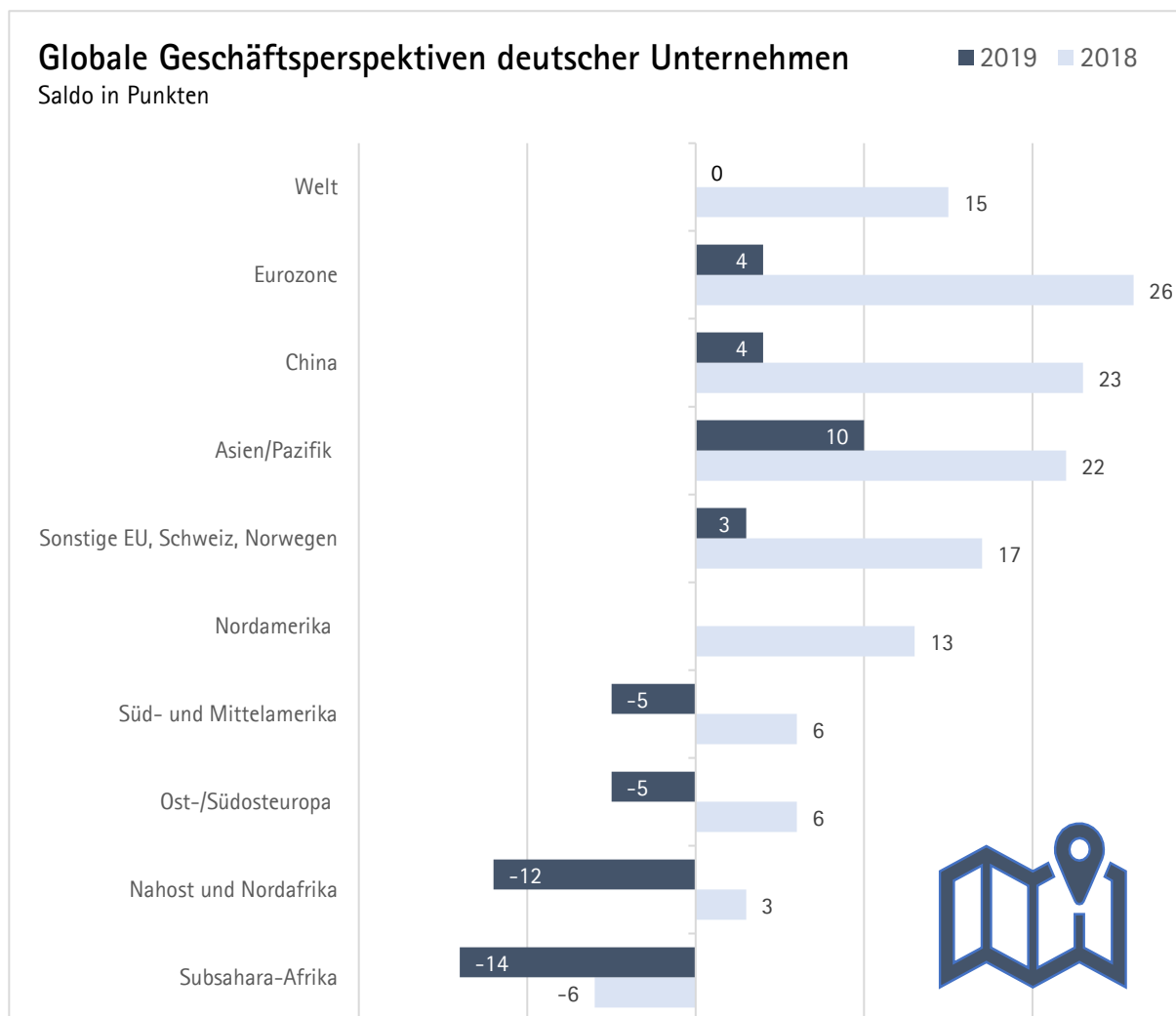
Europa wächst nur noch behäbig

Die europäische Wirtschaft wächst mit Ausnahme einiger osteuropäischer Staaten deutlich schwächer als im letzten Jahr. Wichtigster Treiber des Wachstums bleibt der Konsum. Die Investitionstätigkeit entwickelt sich immerhin moderat. Ein deutlich weniger schwungvolles Ausfuhrgeschäft aus der EU heraus bremst die wirtschaftliche Entwicklung hingegen ab. Die Handelsstreitigkeiten mit den USA und der bevorstehende Brexit trüben die konjunkturelle Stimmung in der Europäischen Union. Hinsichtlich ihrer Geschäfte in Ländern der Eurozone zeigen sich weniger Betriebe zuversichtlich als noch im Vorjahr. Lediglich 16 Prozent erwarten bessere Geschäfte, zwölf Prozent hingegen schlechtere. Damit sinkt der

Erwartungssaldo verglichen mit der Vorumfrage erheblich von 26 auf nur noch vier Punkte. Auch in der sonstigen EU sowie in der Schweiz und Norwegen trüben sich die Aussichten ein. Hier sinkt der Saldo aus besser- und schlechter-Erwartungen von 17 auf drei Punkte.

Nahender Brexit belastet die Unternehmen

Der nahende Brexit stellt eine große Herausforderung für die Handelsbeziehungen zwischen Großbritannien und der Europäischen Union (EU) dar. Die negativen Effekte des Brexit-Votums belasten die Geschäfte der Unternehmen schon jetzt. Der deutsch-britische Handel ist seit der Brexit-Entscheidung rückläufig. Fast 30 Monate nach dem Referendum und wenige Tage vor dem eigentlichen



Austrittsdatum herrscht weiterhin Unklarheit über die zukünftigen Handelsbeziehungen. Dementsprechend verunsichert zeigt sich die deutsche Wirtschaft. Eine Verschlechterung ihrer Geschäfte mit Großbritannien erwarten nun 71 Prozent. 2018 waren es noch 36 Prozent. Der Anteil der Zuversichtlichen liegt bei gerade einmal drei Prozent (zwölf Prozent 2018). Der Saldo liegt nunmehr bei minus 68 Punkten und somit deutlich niedriger als noch vor einem Jahr (minus 24 Punkte). Betrachtet man die einzelnen Branchen, so schätzen Metallindustrie, Fahrzeugindustrie und Zulieferer sowie Handel ihre Geschäftsperspektive am schlechtesten ein.

Russland und Türkei

Die Wirtschaft Russlands wird auch 2019 nur langsam wachsen. Insbesondere der derzeit niedrige Ölpreis kann die russische Konjunktur belasten. Auch die US-Sanktionen bleiben eine starke Wachstumsbremse. Der Erwartungssaldo rutscht von zwei Punkten in den Negativbereich auf minus 19 Punkte ab.

In der Türkei bleibt die wirtschaftliche Lage angespannt. Nur sechs Prozent der deutschen Betriebe, die am Bosphorus aktiv sind, gehen von einer Verbesserung ihrer Geschäfte in den kommenden zwölf Monaten aus. Hingegen rechnen 44 Prozent mit einer Verschlechterung. Der Saldo fällt von minus 28 auf minus 38 Prozent. Zuletzt sorgten die straffe Geldpolitik der Zentralbank und die guten Börsenkurse für eine leichte Entlastung der einheimischen Währung. Dennoch wird sich die türkische Wirtschaft 2019 bestenfalls schwach entwickeln.

Nordamerika

Hinter der US-Konjunktur steht derzeit ein Fragezeichen. Zum starken Wachstum der Wirtschaft in den Vereinigten Staaten im letzten Jahr haben vor allem die Impulse durch die Steuerreform beigetragen. Allerdings wird dieser Schwung in diesem Jahr wohl nachlassen, denn die Handelskonflikte und höhere Zinsen, hinterlassen ihre Spuren. Hinzu kommt die Hängepartie um den Haushalt inklusive „Shutdown“ und Nationalem Notstand. Die Verunsicherung der Unternehmen über die aktuelle Handelspolitik wird allmählich sichtbar. Lag der Erwartungssaldo zu Beginn des letzten Jahres noch bei 16 Punkten, fällt er dieses Jahr in den negativen Bereich auf minus 6 Punkte.

Auch für Mexiko (von sechs auf minus vier Punkte) und Kanada (von 17 auf zehn Punkte) verschlechtern sich die Erwartungen der Unternehmen – wenn auch nicht so stark wie in den USA. Nach der Einigung auf den neuen Handelspakt USMCA herrscht vorerst Erleichterung in den amerikanischen Nachbarstaaten. Noch ist USMCA nicht in Kraft. Das neue Abkommen würde also sowohl den mexikanischen als auch den kanadischen Wirtschaftsstandort im Vergleich zu NAFTA etwas schlechter stellen.

Mittel- und Südamerika

Auch für Geschäfte mit Südamerika haben sich die Geschäftsperspektiven im Vergleich zum letzten Jahr verschlechtert. Fast jedes fünfte Unternehmen rechnet mit geringeren Umsätzen. Nur 13 Prozent erwarten hingegen bessere Geschäfte. Der Saldo sinkt von sechs auf minus fünf Punkte. Besonders groß sind die Sorgen in Venezuela, aber auch im wirtschaftlich bedeutenden G20-Staat Argentinien. Das Land befindet sich weiter in einer tiefen Rezession. Die Inflation setzt der argentinischen Volkswirtschaft weiter zu. In Brasilien dürfte die Konjunktur hingegen etwas an Fahrt aufnehmen. Hinter dem wirtschaftspolitischen Kurs der neuen Regierung steht insbesondere mit Blick auf das geplante Handelsabkommen Mercosur mit der EU allerdings noch immer ein Fragezeichen.

China und Asien/Pazifik

Chinas Wachstum gerät zunehmend unter Druck. Nur noch 23 Prozent der deutschen internationalen Unternehmen schätzen die kommenden zwölf Monate besser ein. 19 Prozent prognostizieren einen Rückgang ihrer Geschäfte im Reich der Mitte. Der Erwartungssaldo der Unternehmen rutscht von 23 im Vorjahr auf vier Punkte. Die negativen Auswirkungen des Handelskonfliktes mit den USA machen sich bei der exportorientierten chinesischen Wirtschaft bemerkbar, zumal die USA der wichtigste Handelspartner des Landes ist. Aber auch inländische Faktoren wie der verhältnismäßig schwache Konsum und die schwache Investitionsentwicklung bremsen die Konjunktur. Die Wachstumsdynamik dürfte daher weiter nachlassen. Ob es zu einer Einigung in Sachen Zöllen mit den USA kommt bleibt abzuwarten. Ein Zueinanderfinden könnte jedoch zu Lasten Europas gehen, indem europäische Exporte nach China durch

amerikanische ersetzt werden. Ein abermaliger Anstieg der US-Importzölle auf zahlreiche chinesische Produkte von derzeit zehn auf 25 Prozent würde die konjunkturelle Situation verschärfen.

In Japan hingegen blicken die Unternehmen mit einem Erwartungssaldo von 14 Punkten trotz eines geringen wirtschaftlichen Expansionstempos etwas optimistischer in die Zukunft. Positive Impulse erhoffen sich die Betriebe durch das frisch in Kraft getretene Handelsabkommen mit der EU.

In den weiteren Volkswirtschaften im Asien-Pazifik-Raum entwickelt sich die Wirtschaft überwiegend positiv. Der Abschluss der Handelsabkommen mit Singapur und Vietnam ist ein positives Signal für den Freihandel und birgt großes wirtschaftliches Potential. Dennoch zeigen die schwellenden Handelsstreitigkeiten auch in dieser Weltregion ihre Wirkung. Auch dort verschlechtern sich die Erwartungen. Nach einem Saldo von 24 Punkten zu Beginn des letzten Jahres liegt dieser in der aktuellen Umfrage bei nur mehr zehn Punkten.

Afrika und Naher Osten

Für die MENA-Region und den Nahen Osten erwarten mehr Unternehmen eine Verschlechterung ihrer Geschäfte (23 Prozent nach 16 Prozent im letzten Jahr). Lag der Saldo letztes Jahr noch bei drei Punkten, sinkt er nun auf minus zwölf. Hauptgrund für den starken Rückgang ist der Iran. Als Folge der im August und November 2018 reaktivierten US-Sanktionen befindet sich die islamische Republik auf Rezessionskurs. Die Wirtschaft dürfte auf absehbare Zeit schrumpfen. Aber auch die Binnenwirtschaft ist angesichts der hohen Teuerungsrate erheblich betroffen. Sehr schwierig gestaltet sich inzwischen der Zahlungsverkehr. Eine zarte Hoffnung gibt es mit Blick auf die von der EU geschaffene Zweckgesellschaft zur Initiierung der Tauschbörse INSTEX.

In Nordafrika hingegen setzt sich das Wachstum fort. Wachstumstreiber ist etwa Ägypten. Von staatlicher Seite setzen höhere Investitionsausgaben und geplante (Teil-)Privatisierungen von Staatsunternehmen Impulse. Zudem dürften große Infrastrukturprojekte wie der Bau der neuen Verwaltungshauptstadt verstärkt ausländische Investoren anziehen. Nach Stabilisierung der Inflationsrate zieht auch der private Konsum langsam wieder an.

Das für die Region relativ wirtschaftsstarke Südafrika kämpft derzeit mit Herausforderungen. Die strukturelle Arbeitslosigkeit und der schwache süd-afrikanische Rand setzen dem Land am Kap der guten Hoffnung zu. Insgesamt steckt der Saldo in Subsahara-Afrika mit einem Wert von minus 14 im negativen Bereich fest (Vorumfrage: minus sechs).

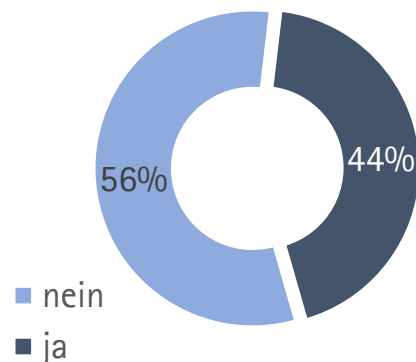
Welthandelsarchitektur erodiert

Brexit, Handelsstreitigkeiten, US-Sanktionen und die Erosion der WTO: Handelspolitisch wenden sich immer mehr Staaten protektionistischen Lösungen zu, der multilaterale und regelbasierte Welthandel wird immer stärker in Frage gestellt. Das spüren die deutschen Unternehmen gleich an zwei Stellen: zum einen bei der Abwicklung ihrer Geschäfte mit ausländischen Partnern direkt, zum anderen über die deutsche Eintrübung der Weltkonjunktur. Initiativen für offene Märkte – wie die neuen EU-Freihandelsabkommen mit Japan, Kanada oder Singapur – stellen angesichts der aktuellen Verwerfungen für die Wirtschaft geradezu einen Rettungsanker dar. Gerade die exportorientierte deutsche Wirtschaft ist bei ihrem Auslandsgeschäft auf verlässliche, faire Rahmenbedingungen und Marktzugänge angewiesen. Europäische Handelsverträge können hierfür einen wichtigen Beitrag leisten.

Die Mehrzahl der Unternehmen (56 Prozent) macht von EU-Handelsabkommen Gebrauch. Bei 37 Prozent haben Freihandelsabkommen sogar einen direkten Einfluss auf die Geschäftsentscheidungen, neue Märkte zu erschließen. Am ausgeprägtesten ist der

Einfluss bei Betrieben aus der Agrar- und Ernährungswirtschaft (48 Prozent starke bis leichte Bedeutung) – in diesem Bereich liegen weltweit auch traditionell mitunter die höchsten Zollsätze und nichttarifäre Handelshemmnisse.

Gibt es Probleme bei der Nutzung von Freihandelsabkommen?



Die EU-Handelspolitik ist für die deutsche Wirtschaft unmittelbar als gemeinsame europäische Stimme

Die Rolle der EU in der Handelspolitik

In der EU hängen 31 Millionen Arbeitsplätze – also jeder siebte Arbeitsplatz – vom Export ab. Die EU ist der größte Handelsblock der Welt, der größte Empfänger und Tätiger von Auslandsinvestitionen und der wichtigste Handelspartner von über 80 Ländern (USA: 20) sowie der zweitwichtigste für über 40 Länder. Unilateral gibt die EU unabhängig von Handelsabkommen Entwicklungsländern weitgehend freien Marktzugang zum Binnenmarkt.

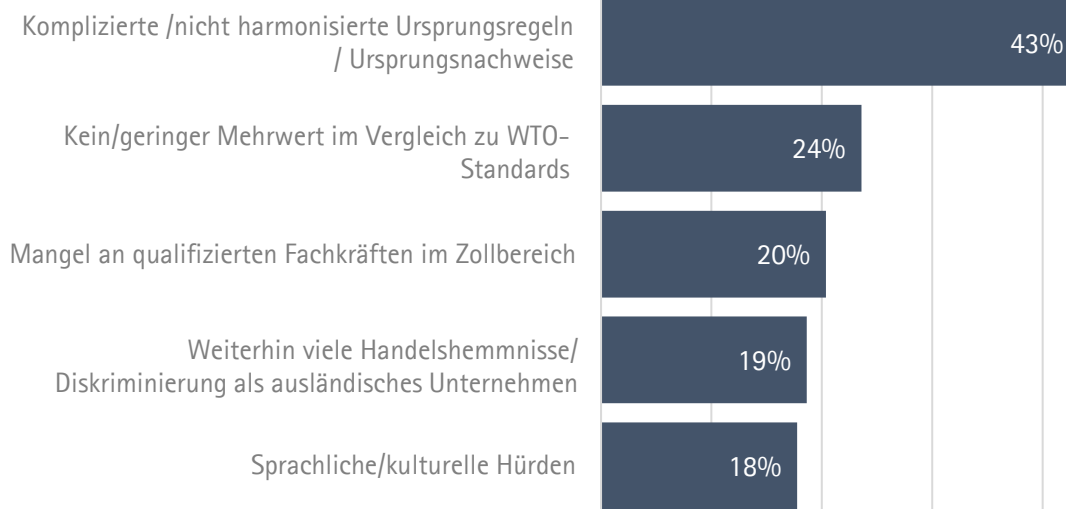
Bedeutende Abkommen in Kraft: Kanada, Japan, Türkei, Schweiz, Norwegen, Island, Südkorea, Peru, Kolumbien, Ecuador, Ägypten, Israel, Ukraine, Moldawien, Georgien, Staaten des Balkans und der MENA-Region, sowie einigen AKP-Staaten (mit der EU assoziierte Entwicklungsländer aus Afrika, der Karibik und dem Pazifik)

Bedeutende Abkommen in Verhandlungen: China, Indonesien, Philippinen, Malaysia, Australien, Neuseeland, Mercosur (Brasilien, Argentinien, Uruguay, Paraguay), sowie einige AKP-Staaten

Abkommen im Ratifizierungsprozess: Vietnam, Singapur, sowie einige AKP-Staaten

Abkommen im Modernisierungsprozess: Mexiko, Chile, Marokko, Tunesien

Was hält Unternehmen ggf. davon ab, Freihandelsabkommen umfänglicher zu nutzen? Mehrfachnennungen möglich



gegenüber globalen Wettbewerben von großer Bedeutung. Drei Viertel der Betriebe sehen in Handelsabkommen eine signifikante Verbesserung im Vergleich zu den WTO-Standards. Gleichzeitig gibt es jedoch bei der Ausgestaltung der Abkommen erhebliches Verbesserungspotenzial, da sich die Anwendung zum Teil immer noch als zu komplex gestaltet – insbesondere für KMUs. 44 Prozent der Betriebe nehmen die Präferenzen, die ihnen die Abkommen bieten, nicht oder nur eingeschränkt wahr. Ganz oben auf der Liste stehen komplizierte Ursprungsregeln und -nachweise (43 Prozent). Bei kleinen Unternehmen sind vor allem für den Maschinenbau und

die Chemie/Kunststoffindustrie komplexe Ursprungsregeln ein elementares Problem.

Jedes fünfte Unternehmen hat außerdem Probleme, qualifiziertes Personal für die Abwicklung des Zollgeschäfts zu finden. Auch die trotz Abkommen weiterbestehende Diskriminierung deutscher Unternehmen gegenüber heimischen Konkurrenten bleibt mit 19 Prozent ein virulentes Thema. Sprachliche und kulturelle Hürden stellen immerhin für rund 18 Prozent der Unternehmen ein Problem dar. Dabei sind für kleine und mittlere Firmen sprachliche und kultu-



Freihandelsabkommen:

Freihandelsabkommen erleichtern den internationalen Handel. Der Fokus liegt auf dem Abbau gegenseitiger Zölle. Dabei ist der Zollabbau auf Waren beschränkt, die ihren Ursprung in den jeweiligen Vertragsparteien haben.

Zollunion:

Eine Zollunion geht weiter als ein Freihandelsabkommen. Zölle auf alle Waren an den Binnengrenzen entfallen, die Zollunion hat einheitliche Außenzölle samt gemeinsamer Handelspolitik. Im Gegensatz zu Freihandelsabkommen wird die mit Ursprungsregeln verbundene Zollbürokratie vermieden.

Binnenmarkt:

Die EU ist der größte Binnenmarkt der Welt. Neben dem gemeinsamen Zollltarif bildet der freie Verkehr von Waren, Personen, Dienstleistungen und Kapital die Grundlage der Wirtschaftsgemeinschaft ohne Handelshemmnisse. Dazu mussten nationale Rechts- und Steuervorschriften angeglichen werden, die vorher den Handel behindert haben.

relle Hürden entscheidender als für große Unternehmen. Wichtig ist daher, dass die EU in Ihrer nächsten Handelsstrategie verstärkt KMUs in den Blick nimmt. Ein klarer Fokus auf die Anwendungsfreundlichkeit der Abkommen ist notwendig, um mehr Unternehmen international voranzubringen und damit die Akzeptanz von Freihandelsabkommen in der Breite der Wirtschaft zu stärken.

Handelsbarrieren weiter auf dem Vormarsch

Deutsche Produkte sind nach wie vor weltweit gefragt. Dennoch blicken die deutschen Unternehmen angesichts des schwierigen außenwirtschaftlichen Umfeldes mit Sorge auf ihr Auslandsgeschäft für die kommenden zwölf Monate. Weltweit bremsen bestehende und neugeschaffene Handelsbarrieren zunehmend die Exportaktivitäten der deutschen Wirtschaft. Nach 32 Prozent im Jahr 2017 und 40 Prozent im Jahr 2018 geben aktuell 46 Prozent der Betriebe an, seit dem letzten Jahr von neuen Handelshemmnissen betroffen zu sein – also fast jedes zweite Unternehmen. Damit steigt der Wert zum dritten Mal in Folge deutlich an und erreicht einen neuen Höchststand. Selbst wenn die Unternehmen also neue Geschäftschancen wahrnehmen wollen, sehen sie sich bei ihren Auslandsaktivitäten oft mit zeitintensiven und komplexen Vorgaben sowie mit Benachteiligungen zu Gunsten heimischer Wettbewerber konfrontiert. Das führt mitunter dazu, dass zum Teil mühsam erarbeitete Geschäftsvorhaben auf der Strecke bleiben.

Von den Unternehmen, die eine Zunahme von Hemmnissen gespürt haben, benennen 56 Prozent Sanktionen beziehungsweise Sanktionsandrohungen als Gefahr für das Auslandsgeschäft. Insbesondere

das Element der Exterritorialität – der Umstand, dass ein Staat wie die USA Sanktionen auch für Unternehmen und Geschäfte außerhalb des eigenen Hoheitsgebietes verhängt – macht den Unternehmen zu schaffen.

Wie in den Jahren zuvor nennen die Unternehmen mit 56 beziehungsweise 48 Prozent die steigende Anzahl lokaler Zertifizierungs- und Sicherheitsanforderungen als zwei der drei Haupthandelsbarrieren. Dabei handelt es sich um zusätzliche Zertifizierungen beziehungsweise weitere Sicherheitsbestimmungen von Produkten neben den etablierten internationalen Standards. Durch diese Zusatzanforderungen benachteiligen einzelne Staaten gezielt ausländische Unternehmen zu Gunsten der heimischen Wirtschaft – und deutlich zum Schaden der Konsumenten. Im Vergleich zur Vorumfrage gehen die Werte jedoch leicht zurück (64 bzw. 56 Prozent).

Auch protektionistische Instrumente wie die Erhebung von Strafzöllen sind spätestens seit Beginn des Handelsstreites zwischen den USA und China zurück auf der Tagesordnung. Gleichzeitig wird die Welt handelsorganisation WTO als Hüterin des multilate-

Zunahme an Handelshemmnissen im internationalen Geschäft in Prozent



ralen Welthandels zunehmend in Frage gestellt. Gerade für die exportorientierte deutsche Wirtschaft bergen die aktuellen handelspolitischen Widrigkeiten große Risiken. Vor diesem Hintergrund steigt die Zahl der Betriebe, die sich mit neuen Zollabgaben konfrontiert sehen, im Vergleich zum letzten Jahr von 21 auf 26 Prozent stark an.

Neben den direkten Mehrkosten durch etwaige Importabgaben stellen Local-Content-Vorschriften die Unternehmen vor Herausforderungen. Weiterhin beklagt jeder fünfte Betrieb, dass ein steigender Anteil der Wertschöpfung vor Ort erfolgen muss, um nicht mit Zöllen belegt oder gänzlich vom jeweiligen Markt ausgeschlossen zu werden.

Im Zusammenhang mit den Local-Content-Vorschriften sehen sich deutsche Unternehmen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge gegenüber lokalen Firmen oft benachteiligt. Nach dem leichten Rückgang

auf elf Prozent im letzten Jahr geben nun 13 Prozent an, Benachteiligungen in Bezug auf staatliche Projekte erfahren zu haben.

Aber nicht nur weltweit bauen sich gegenwärtig Handelsbarrieren auf. Auch im gemeinsamen Europäischen Binnenmarkt hadern die Unternehmen mit neuen bürokratischen Hürden – insbesondere bei der Entsendung von Mitarbeitern. Auch wenn der Wert im Vergleich zum Vorjahr (zwölf Prozent) leicht zurückgeht, berichten immer noch neun Prozent der Betriebe von Einschränkungen bei der EU-Dienstleistungsfreiheit. Die Vorgaben zum Technologietransfer bleiben mit sieben Prozent nahezu auf dem Niveau des Vorjahres. Darüber hinaus nennen einige Unternehmen unzureichende Finanzierungsmöglichkeiten als Handelsbremse.

Handelshemmnisse in den Regionen

Russland, Türkei, Ost-/Südosteuropa

Am stärksten spüren die Unternehmen die Zunahme von Handelshemmnissen beim Russland-Geschäft (42%). Die Sanktionen der USA und der EU sowie die russischen Gegenmaßnahmen sorgen in besonderem Maße für einen höheren Bürokratieaufwand, in einigen Fällen sogar für einen Abbruch der Geschäftsbeziehungen. Darüber hinaus verfolgt die russische Regierung eine protektionistische Wirtschaftspolitik – zum Beispiel in Form von direkten Subventionen für lokale Unternehmen insbesondere im Bereich Landwirtschaft und Maschinenbau sowie in Form von Local-Content-Vorgaben.

Auch in der Türkei haben die Betriebe einen erheblichen Anstieg der Handelsbarrieren zu spüren bekommen. Rund ein Drittel berichtet von neuen Hindernissen. Insbesondere die Zollbürokratie wirft den Unternehmen trotz der gemeinsamen Zollunion mit der EU zunehmend Steine in den Weg. So häuften sich beispielsweise im Jahr 2018 die Fälle, in denen Unternehmen bei der Ausfuhr bestimmter Waren (z.B.

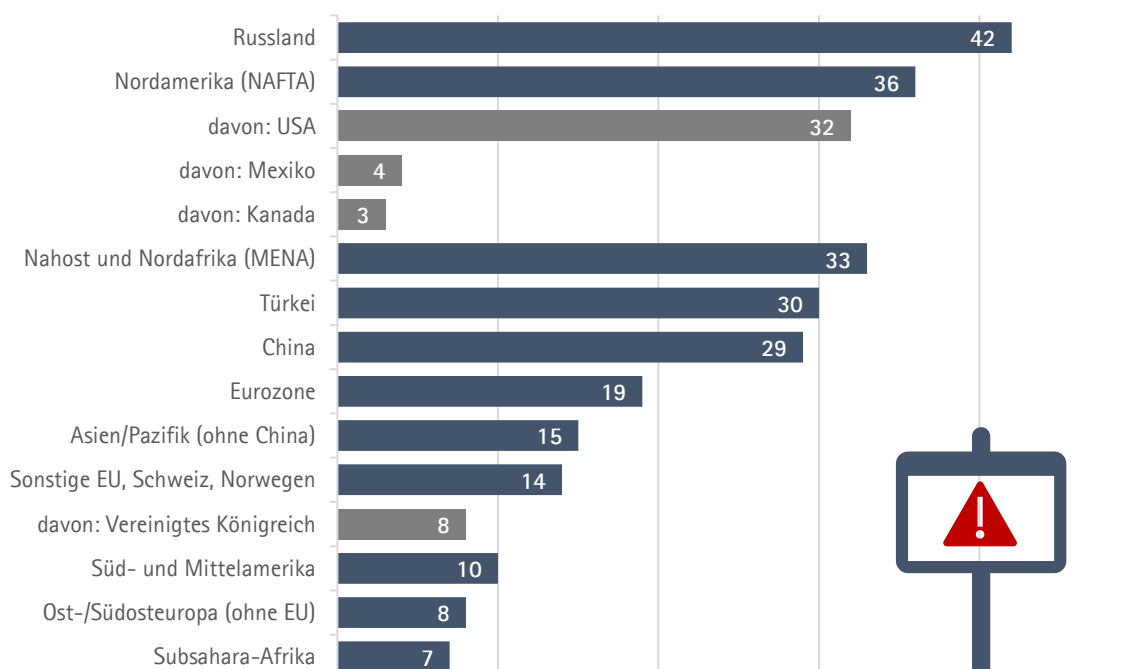
Kfz oder Maschinen) in die Türkei die vereinbarte Zollfreiheit verwehrt wurde. Zusätzlich zu dem im Abkommen als Beleg für die Zollfreiheit vorgesehenen Dokument („A.TR“) müssen Unternehmen einen Ursprungsnachweis, z.B. in Form eines IHK-Ursprungszeugnisses vorlegen, um den Ursprung bereits in der EU verzollter Güter zu belegen. Sofern ein Drittstaat wie zum Beispiel Indien als Ursprungsort ermittelt wird, fallen zusätzliche Zollkosten von bis zu 25 Prozent an. Ein solches Vorgehen ist in der europäisch-türkischen Zollunion nicht vorgesehen.

In Ost-/Südosteuropa haben die Handelsbarrieren mit acht Prozent vergleichsweise gering zugenommen. Die dort aktiven Unternehmen beklagen vor allem Local-Content-Vorschriften.

Nordamerika

Die voranschreitende Abschottung der USA stellt die Unternehmen in der NAFTA-Region (Nordamerikanische Freihandelsabkommen) zunehmend vor Heraus-

Zunahme an Handelshemmnissen im internationalen Geschäft nach Region
in Prozent, Mehrfachnennung möglich



forderungen. Auch das neuverhandelte Handelsabkommen USMCA stellt an wichtigen Stellen eher eine Verschlechterung im Vergleich zu NAFTA dar und wird von vielen Experten als WTO-widrig bewertet. Angesichts der handelspolitischen Verwerfungen sehen sich 36 Prozent mit einem Anstieg von Handelsbarrieren konfrontiert. Innerhalb Nordamerikas kämpfen in erster Linie die in den Vereinigten Staaten tätigen Betriebe mit neuen Handelshemmnissen wie Zöllen oder der Bevorzugung lokaler Unternehmen bei der öffentlichen Vergabe. Die USA erreichen mit 32 Prozent hinter Russland den zweithöchsten Wert für ein einzelnes Land. In Mexiko und Kanada hingegen beklagen deutlich weniger Unternehmen eine Zunahme von Handelsschranken (vier beziehungsweise drei Prozent). Angesichts der aktuellen unilateralen US-Handelspolitik ist für die kommenden zwölf Monate nicht mit einer Entspannung zu

Herausforderung USMCA

Das United States–Mexico–Canada Agreement (USMCA) soll das nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) ersetzen. Die Vereinigten Staaten, Mexiko und Kanada haben das Abkommen am 30. November 2018 unterzeichnet, der Ratifizierungsprozess dauert noch an. Darin vorgesehen sind unter anderem komplexere Ursprungsregeln, strengere Local-Content-Vorgaben und eine Auslaufklausel („Sunset clause“). Darüber hinaus gilt USMCA an einigen Punkten als WTO-widrig. Zum Beispiel sind Zollquoten, die Kanada und Mexiko für Autos akzeptiert haben, seit 1995 in der WTO verboten. Außerdem werden innerhalb von USMCA die von Experten als illegal bewerteten US-Zölle, die mit nationaler Sicherheit begründet werden, legitimiert.

rechnen. Im sich abzeichnenden Falle von Strafzöllen auf europäische Autos droht der Handelskonflikt mit der EU zu eskalieren.

Nordafrika/MENA

Auch die Länder Nordafrikas und des Mittleren Ostens bereiten handelspolitisch Kopfschmerzen. 33 Prozent der Betriebe melden eine Zunahme der Handelshemmnisse. Beispielsweise erschwert die Ausweitung der Registrierungspflicht in Ägypten auf weitere ausländische Produkte das Auslandsgeschäft der deutschen Exporteure. Auch in Tunesien und Algerien bestehen mit der Vorlagepflicht einer EU-seitig erstellten Ausfuhrzollanmeldung auf bestimmte Produktgruppen beziehungsweise mit der Pflicht zur Vorlage von Freiverkäuflichkeitserklärung weiterhin hohe bürokratische Hürden.

China und Asien/Pazifik

Im Reich der Mitte sind 29 Prozent der Unternehmen von neuen Handelsschranken betroffen. Insbesondere Vorgaben zum Technologietransfer, aber auch Verzögerungen bei der Einfuhr von Waren oder Joint-Venture-Zwang belasten das Chinageschäft der deutschen Wirtschaft. In der restlichen Asien-Pazifik-Region melden nur halb so viele Betriebe eine Zunahme der Handelsbarrieren (15 Prozent).

EU

Trotz des gemeinsamen Binnenmarktes entstehen auch innerhalb der EU Handelsbarrieren (neun Prozent). Besonders die vorübergehende Entsendung von Mitarbeitern zur Dienstleistungserbringung in Nachbarländer nimmt eine zentrale Rolle ein. Mitarbeiter, die zum Beispiel für Arbeitseinsätze nach Österreich, Italien oder Frankreich entsendet werden, müssen mitunter umfangreiche Meldevorschriften beachten (unter anderem die sogenannte A1-Bescheinigung). Betroffen sind grenzüberschreitende Einsätze sowohl bei Dienstleistungen als auch bei Warenlieferungen, Messeteilnahmen, Geschäftsreisen und Kundenbesuchen.

Brexit -The same procedure as last year

Mit dem Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union verschwinden die bisher geltenden Vorteile des Binnenmarktes auf der Insel. Aus einem Binnenmarkt werden zwei Märkte, mit zunehmender regulatorischer Divergenz. Das Ausmaß der Handelshemmnisse wird sich in Zukunft nach derzeitigem Stand von Einschränkungen im Warenverkehr über neue Zertifizierungsanforderungen bis hin zu Zollkontrollen erstrecken.



Auswirkungen des Brexit

Detaillierte Ergebnisse zu den bisherigen Erfahrungen und künftigen Auswirkungen für die deutsche Wirtschaft liefert die [DIHK-Sonderumfrage zum Brexit](#) vom Februar 2019. Über aktuelle Entwicklungen informiert der DIHK monatlich in einem Newsletter, der [hier](#) kostenfrei abonniert werden kann.

Fragebogen

1. Wie beurteilen Sie die aktuelle Geschäftssituation und die Geschäftsperspektive in diesem Jahr in Ihren Zielregionen? (Mehrfachnennungen)

2.1 Haben Sie 2018 eine Zunahme von Hemmnissen bei Ihren internationalen Geschäften gespürt?

2.2 Falls ja, auf welche Barrieren treffen Sie?

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

3.1 In welcher Form sind Sie im/mit dem Vereinigten Königreich geschäftlich aktiv? (Mehrfachantwort möglich)

3.2 Planen Sie aufgrund des britischen EU-Austritts eine Verlagerung ihrer Investitionsausgaben auf andere Märkte? (Wenn Ja, Mehrfachnennung möglich)

3.3 Fühlen Sie sich gut auf den Fall eines „harten“ Brexits (Scheitern der Austrittsverhandlungen) vorbereitet?

3.4 Welche Maßnahmen haben Sie bereits in Vorbereitung auf den Brexit getroffen?

3.5 Worin sehen Sie besondere Risiken im Vereinigten Königreich nach einem Brexit? (Mehrfachantworten möglich)

4.1 Nehmen Sie derzeit Schwierigkeiten im Geschäft mit Schwellenländern wahr?

4.2 Falls ja, in welchem Bereich sind die größten Probleme aufgetreten?

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

5.1 Wie stark beeinflussen neue EU-Freihandelsabkommen wie zum Beispiel mit Kanada oder Japan Ihre Entscheidung in die jeweiligen Märkte zu expandieren?

5.2 Was hält Sie gegebenenfalls davon ab, Freihandelsabkommen umfänglicher zu nutzen?