



Whitepaper zur Studie der Unternehmerperspektiven 2019

Wie sicher sind die Märkte? Risiken managen im internationalen Geschäft

Die Internationalisierung im deutschen Mittelstand ist stabil. **52 Prozent** der Unternehmen machen Geschäfte im Ausland. **81 Prozent** punkten mit der **Wettbewerbsfähigkeit** ihrer Produkte. Doch: **Geopolitische Turbulenzen** verändern die **Planungssicherheit**. Was können **Banken** tun, um die Risiken zu minimieren? Welche Erwartungen haben Unternehmen an die **Politik**?

Die Befragung von 2.000 Unternehmern gibt **Antworten** darauf!

Die wichtigsten Erkenntnisse

Quote der exportierenden Unternehmen seit 2007 stabil

- Deutsche Produkte sind **international wettbewerbsfähig** (81 Prozent). Unternehmen sehen interessante Potenziale in den USA (16 Prozent), Kanada (24 Prozent), Russland (23 Prozent) und China (13 Prozent).
- Geopolitische Ereignisse **verringern die Planungssicherheit** (64 Prozent) – mit Folgen für die Beurteilung der Handelspartner. China gilt z. B. als verlässlicher als Russland und UK.
- Zunehmender Protektionismus und globale Themen wie der Klimawandel stellen **besondere Herausforderungen** dar. Die Dieselkrise der Automobilindustrie trifft branchenunabhängig 45 Prozent aller deutschen Exporteure.

Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen

- Exporteure sehen sich je nach ihren Zielmärkten ganz unterschiedlichen Herausforderungen gegenüber und **reagieren flexibel**.
- Tendenzen bei den Strategien zur Bewältigung: Kleiner Mittelstand **konzentriert sich auf Kernprodukte** (63 Prozent) und den Binnenmarkt (50 Prozent), große Unternehmen **setzen auf Innovation** (78 Prozent) und internationale Diversifizierung (65 Prozent).

Fazit: Patentrezepte für den Umgang mit Risiken im internationalen Geschäft gibt es nicht. Die Wachstumschancen für die deutsche Wirtschaft sind aber nach wie vor groß – auch jenseits der etablierten Handelspartnerländer.

Umgang mit Risiken: Bankpartner, Politik und Best Practice gefragt

- Hemmnisse beim Gang ins Ausland sind bürokratische Anforderungen (77 Prozent), Preisschwankungen bei Rohstoffen (57 Prozent) und Währungsrisiken (53 Prozent). Unternehmen mit ungenutztem Exportpotenzial **überschätzen die Herausforderungen**.
- Banken sind bei operativen Themen gefragt: **Optimierungsbedarf** sehen Unternehmen bei der Umsetzung regulatorischer Vorschriften (52 Prozent) und der Digitalisierung (44 Prozent).
- Die Politik soll sich intensiver für die **wirtschaftspolitischen Interessen** deutscher Unternehmen einsetzen.

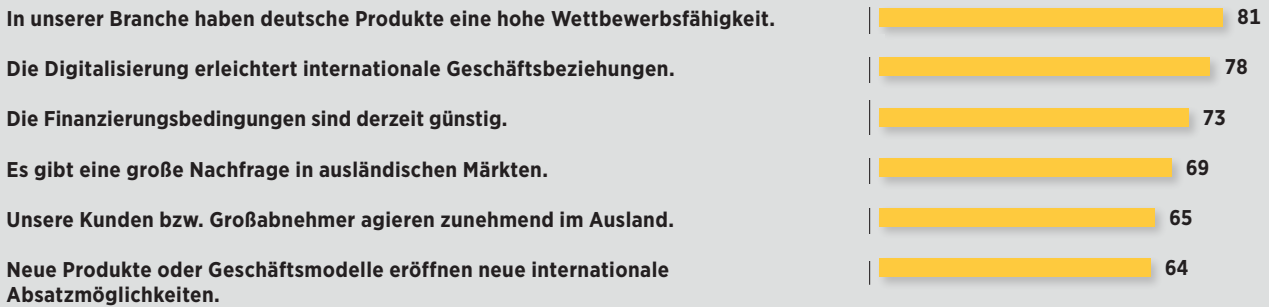
Fazit: Unternehmen wünschen sich bessere Unterstützung. Banken sind als Partner der Internationalisierung gefragt. Finanzinstrumente helfen, Währungs- und Ausfallrisiken abzusichern. Erfolgreiche Exporteure zeigen, wie man im Auslandsgeschäft wachsen kann.



Die Kernergebnisse im Überblick

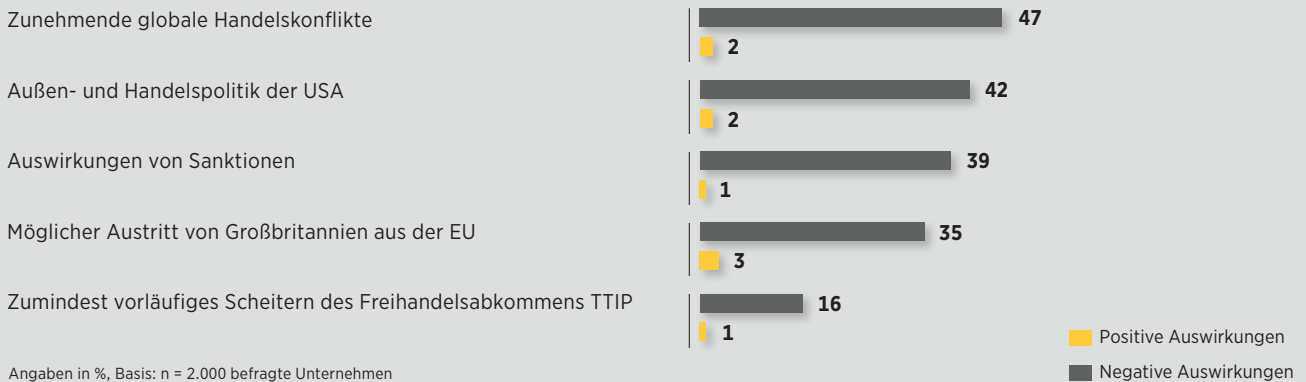
Chancen und Potenziale der Internationalisierung aus Sicht von exportierenden Unternehmen

Exporteure



Angaben in %, Basis: n = 1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Auswirkungen aktueller Ereignisse und Entwicklungen (politische Ereignisse)



Angaben in %, Basis: n = 2.000 befragte Unternehmen

Genutzte Instrumente im Finanzmanagement



Angaben in %, Mehrfachnennungen

*Exportierende Unternehmen, die mit der Rentabilität ihrer Auslandsgeschäfte außerordentlich oder sehr zufrieden sind (Selbsteinschätzung lt. Frage 2), Basis: n = 182 befragte Unternehmen



Handlungsempfehlungen: Wachstumschancen nutzen

Aus der Studie lassen sich **Handlungsempfehlungen** ableiten, wie Unternehmen Unterstützung von Banken und Wirtschaftspartnern bekommen können.

1. Währungs- und Ausfallrisiken absichern

Nur gut jedes zweite Unternehmen, das ins Ausland exportiert, sichert sich gegen Ausfall- und Zahlungsrisiken ab. Bei der Absicherung von Währungs- und Rohstoffrisiken sind es sogar noch weniger. **Bankenpartner sind hierfür die richtigen Ansprechpartner.** Risikominimierung ist gerade für kleinere und mittlere Unternehmen wichtig, um erfolgreich in die Internationalisierung durchzustarten.



2. Austausch mit erfolgreichen Exporteuren

Unternehmen, die überdurchschnittlich zufrieden mit ihrer Rentabilität sind, und große Unternehmen sichern deutlich häufiger ihre Aktivitäten und Risiken im Auslandsgeschäft ab. **Absicherung ist offensichtlich ein Faktor für wirtschaftlichen Erfolg.** Firmen mit Auslandsambitionen sollten sich von diesen erfolgreichen Unternehmen abschauen, wie es geht. **Netzwerkveranstaltungen wie die der Unternehmerperspektiven helfen dabei!**



3. Support von Außenhandelskammern

Der Vergleich von exportierenden Unternehmen mit denen, die zwar Potenzial haben, aber noch zögern, zeigt: **Die operativen Hürden beim Gang ins Ausland werden überschätzt.** Außenhandelskammern stehen mit Rat und Tat zur Seite, wenn es um länderspezifische Fragestellungen geht. Sie können Unternehmen auf praktischer Ebene Bedenken nehmen und Hilfestellung geben.



Repräsentativität für mittelständische Unternehmen ab 2 Millionen Euro Jahresumsatz

Im Rahmen der Untersuchung wurden Führungskräfte der ersten Ebene von 2.000 Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 2 Millionen Euro befragt. Die Größenverteilung ist repräsentativ nach Umsatzsteuerstatistik.

Verfahren: telefonische Interviews (CATI) von ca. 20 Minuten Dauer, **Befragungszeitraum:** November 2018 bis Februar 2019
Durchführung: Forsa

