



Wie sicher sind die Märkte? Risiken managen im internationalen Geschäft

Ergebnisse für die chemische und pharmazeutische Industrie

Repräsentativität für mittelständische Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie

- › **Branchen-Stichprobe:**
157 Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie
- › **Gesamtstichprobe:**
2.000 Unternehmen, im Folgenden „Mittelstand (gesamt)“
- › **Unternehmensgröße:**
ab 2 Mio. Euro Jahresumsatz
- › **Gesprächspartner:**
Führungskräfte der ersten Ebene
- › **Verfahren:**
telefonische Interviews von 20 Minuten Dauer
- › **Institut:**
forsa
- › **Zeitraum:**
05.11.2018 bis 22.02.2019

Befragte Unternehmen nach Jahresumsatz

	Chemische und pharmazeutische Industrie	Mittelstand (gesamt)
2 bis 15 Mio. €	47 Unternehmen	800 Unternehmen
15 bis 100 Mio. €	98 Unternehmen	960 Unternehmen
über 100 Mio. €	12 Unternehmen	240 Unternehmen

Für Aussagen zur Gesamtstichprobe wurde die Stichprobe repräsentativ zur Umsatzsteuerstatistik gewichtet.

Die Ergebnisse für die chemische und pharmazeutische Industrie im Überblick

<p>Status quo: Internationalisierung im Spiegel der Zeit</p>	<p>Der Internationalisierungsgrad des Mittelstands ist seit 2007 stabil. In der chemischen und pharmazeutischen Industrie exportieren 89 % der Unternehmen, die Branche liegt damit weit über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Internationalisierung hat starke Treiber: Deutsche Produkte sind international wettbewerbsfähig und gefragt (auch aufgrund neuer Produkte), die Digitalisierung erleichtert die Geschäftsbeziehungen, die Finanzierungsbedingungen sind günstig. Die Exporteure aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie setzen durchweg im Euroraum ab, haben ihre Absatzmärkte aber überdurchschnittlich oft in Ländern mit kritischer wirtschaftspolitischer Entwicklung, wie z. B. in Italien (60 %), Großbritannien (57 %), China (44 %), den USA (38 %), Russland (42 %), der Türkei (40 %) und Brasilien (23 %).</p>
<p>Bewegte Zeiten: wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen</p>	<p>Geopolitische Turbulenzen verändern die Rahmenbedingungen und führen zu abnehmender Planungssicherheit. Die Branche ist besonders besorgt: Handelsbarrieren, Handelskonflikte, Sanktionen und der Brexit treffen die chemische und pharmazeutische Industrie in besonderem Maße. Klimawandel und Dieselkrise wirken sich hingegen nicht überdurchschnittlich negativ aus. Paradigmenwechsel bei der Beurteilung der Handelspartner: Die USA und Großbritannien werden von der Branche schlechter bewertet als das ehemalige Schwellenland China, mit dem Standort Deutschland ist die Branche hingegen deutlich zufriedener als der gesamtwirtschaftliche Durchschnitt.</p>
<p>Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen</p>	<p>Die Unternehmen passen ihre Internationalisierungsstrategien den veränderten Rahmenbedingungen an. Aufgrund der individuell unterschiedlichen Betroffenheit gibt es dafür keine Patentrezepte – Flexibilität ist gefragt. Gut die Hälfte der Unternehmen diversifiziert (auch in Schwellenländer), mehr als 40 % konzentrieren sich auf den deutschen oder den EU-Binnenmarkt. Die Branche setzt außerdem stark auf Innovation und neue Vertriebsmöglichkeiten, um im Auslandsgeschäft gut aufgestellt zu sein, fokussiert sich aber auch auf Kernprodukte. Zentrale Herausforderungen für die chemische und pharmazeutische Industrie sind dabei neben bürokratischen Anforderungen und politischer Instabilität schwankende Rohstoffpreise und Wechselkurse.</p>
<p>Unterstützung gewünscht: Bankpartner und Politik</p>	<p>Banken sind als Unterstützer bei operativen Themen gefragt: vor allem bei der Umsetzung regulatorischer Vorschriften und der Risikobewertung. Darüber hinaus erwartet die Branche individuelle Beratung bei der Strategieentwicklung, insbesondere im Geschäft mit schwierigen Ländern. Finanzinstrumente helfen Risiken zu minimieren und Erträge zu steigern, werden aber vergleichsweise selten zur Absicherung von Rohstoffrisiken genutzt, obwohl die Branche von Preisschwankungen besonders betroffen ist. Die Politik ist gefragt: Sie soll sich intensiver für die wirtschaftspolitischen Interessen deutscher Unternehmen einsetzen, vor allem im Verhältnis zu den wichtigen Handelspartnern USA, Großbritannien und China. Freihandelszonen haben für die Branche dabei einen besonders hohen Stellenwert.</p>

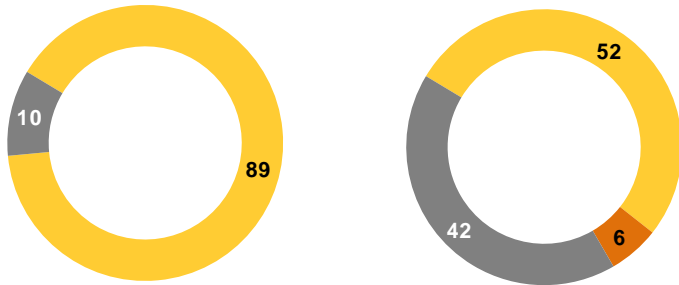
Agenda

- 1 Status quo: Internationalisierung im Spiegel der Zeit
- 2 Bewegte Zeiten: wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen
- 3 Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen
- 4 Unterstützung gewünscht: Bankpartner und Politik

89 % der Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie exportieren, Internationalisierungsgrad ist seit 2007 stabil

Vertrieb von Produkten bzw. Dienstleistungen im Ausland

- findet statt
- ist eine Option
- kommt nicht in Frage



chemische und pharmazeutische Industrie

Mittelstand (gesamt)

Angaben in Prozent, an Hundert Fehlende: weiß nicht/keine Angabe
 Frage 5: „Welche Teile der Wertschöpfungskette sind in Ihrem Unternehmen internationalisiert?“
 Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen

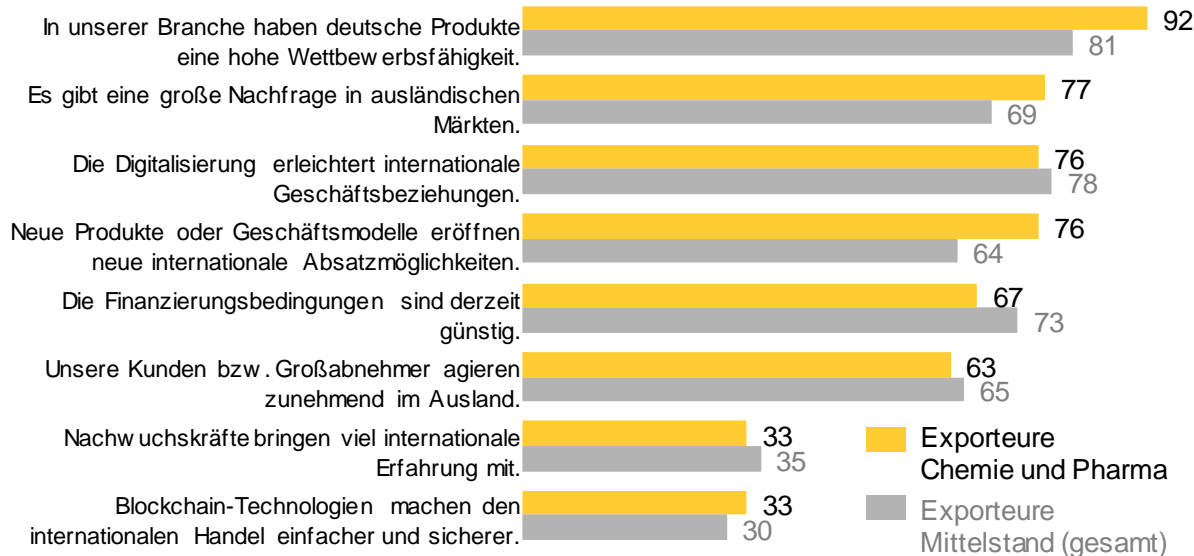
89 % der Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie setzen Produkte im Ausland ab. Die Branche ist erwartungsgemäß stark exportorientiert und liegt dabei deutlich über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt (52 %).

10 % der Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie sind rein auf den deutschen Binnenmarkt fokussiert. Die erstmalige Aufnahme von Auslandsgeschäften ist derzeit nicht geplant.

Nicht im Diagramm: Der Anteil von exportierenden Unternehmen ist seit der Finanzkrise relativ unverändert, so der Vergleich mit 2007 und 2013.

Starke Treiber für mehr Internationalisierung: hohe Wettbewerbsfähigkeit, Nachfrage im Ausland, neue Produkte und Digitalisierung

Chancen und Potenziale der Internationalisierung aus Sicht von exportierenden Unternehmen



Es gibt starke Treiber für den internationalen Handel. Die Exporteure aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie nennen hier vor allem die hohe Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte (92 %) und die starke Nachfrage in ausländischen Märkten.

Über Drei Viertel (76 %) der Unternehmen nennt zudem die Digitalisierung als einen wesentlichen Treiber für ihr Geschäft. Die innovationsstarke Branche sieht außerdem überdurchschnittlich oft Potenzial in neuen Produkten oder Geschäftsmodellen (76 %).

Auch die günstigen Finanzierungsbedingungen (67 %) und die Tatsache, dass Großabnehmer zunehmend im Ausland agieren (63 %) werden häufig genannt.

Angaben in Prozent
 Frage 9: „Wodurch entstehen für Ihr Unternehmen derzeit Chancen und Potenziale im internationalen Geschäft?“
 Basis: n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben, Branchen-Stichprobe n=145 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Die Branche ist überwiegend im Euroraum aktiv, hat Absatzmärkte aber häufig auch in Regionen mit einer unsicheren wirtschaftspolitischen Entwicklung

Absatzmärkte (Basis alle Unternehmen)

	Mittelstand (gesamt)	chemische und pharmazeutische Industrie
nur Deutschland	48	11
Euroraum (ohne Deutschland)	47	88
speziell Italien	26	60
Schweiz	37	74
Großbritannien	29	57
Russland	18	42
USA	22	38
Kanada	14	27
China	22	44
Türkei	18	40
Japan	14	29
Indien	13	27
Afrika	13	27
Brasilien	12	23

Angaben in Prozent
 Frage 7A: „Welche der folgenden Länder bzw. Regionen sind Absatzmärkte für Ihr Unternehmen?“
 Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen

Von allen Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie setzen (wie schon geschildert) 11 % nur in Deutschland ab.

Fast durchweg alle Exporteure (88 %) setzen Produkte in den Euroraum ab. Die Schweiz ist ein weiterer häufig genannter Absatzmarkt (74 %). Darüber hinaus zählen Länder auf allen Kontinenten zu den Zielregionen.

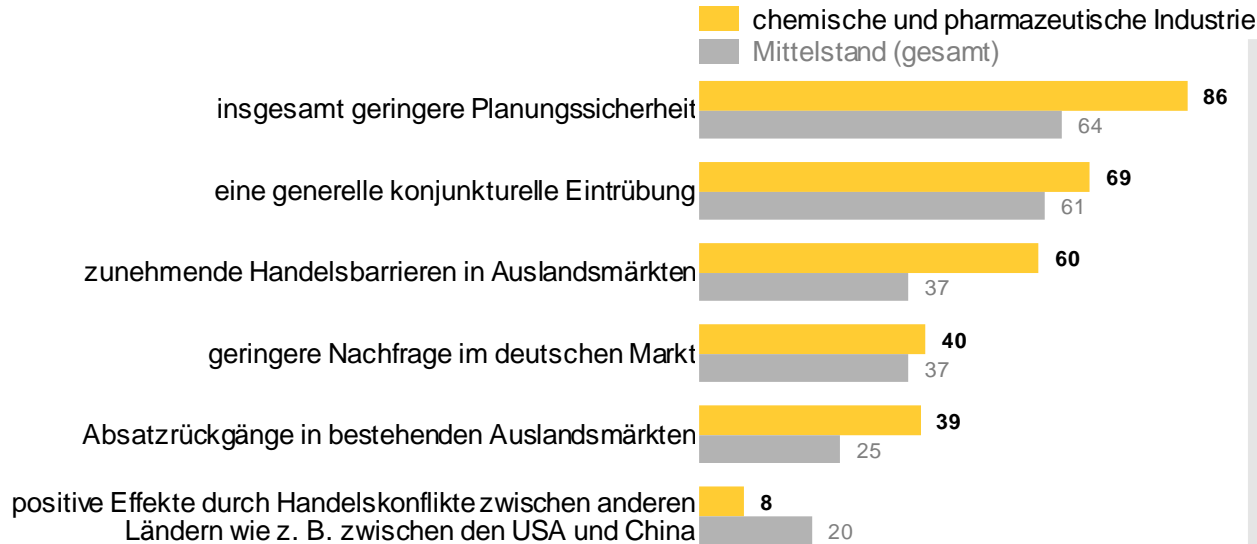
Die chemische und pharmazeutische Industrie setzt dabei überdurchschnittlich oft in Ländern mit kritischer wirtschaftspolitischer Entwicklung ab, wie z. B. in Italien (60 %), Großbritannien (57 %), den USA (38 %), China (44 %), Russland (42 %), der Türkei (40 %) und Brasilien (23 %).

Agenda

- 1 Status quo: Internationalisierung im Spiegel der Zeit
- 2 Bewegte Zeiten: wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen
- 3 Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen
- 4 Unterstützung gewünscht: Bankpartner und Politik

Unternehmen befürchten abnehmende Planungssicherheit, konjunkturelle Eintrübung und politische Turbulenzen

Zu erwartende Entwicklungen für die nächsten ein bis zwei Jahre



Der Großteil der Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie (86 %) gehen davon aus, dass die Planungssicherheit in den nächsten ein bis zwei Jahren abnehmen wird.

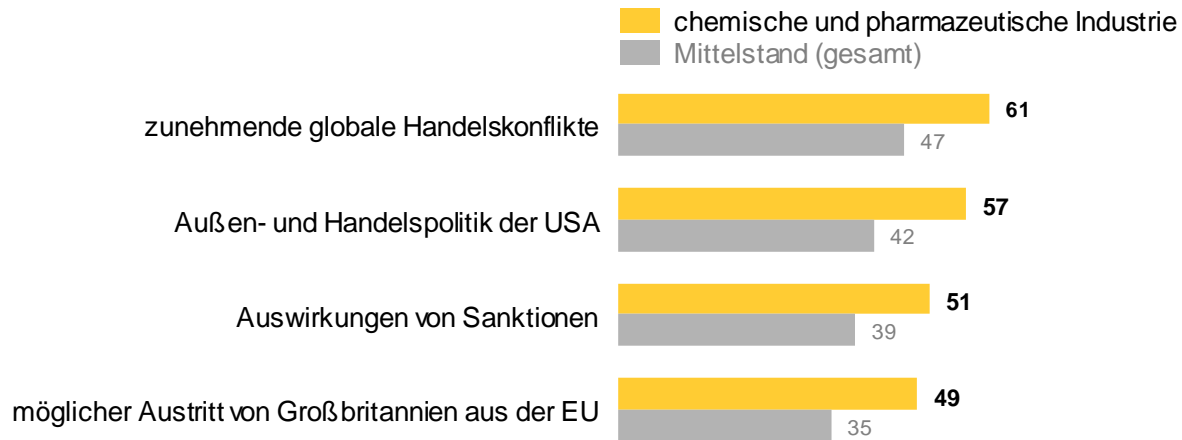
Die Branche ist damit überdurchschnittlich besorgt; sie rechnet mit einer konjunkturellen Eintrübung (69 %), überdurchschnittlich oft mit zunehmenden Handelsbarrieren (60 %) und in der Folge auch mit Absatzrückgängen in bestehenden Auslandsmärkten (39 %).

Nur 8 % der Unternehmen gehen davon aus, dass Handelskonflikte zwischen anderen Ländern (z. B. den USA und China) Chancen für deutsche Unternehmen mit sich bringen.

Angaben in Prozent
 Frage 3: „Rechnet Ihr Unternehmen für die nächsten ein bis zwei Jahre mit den folgenden Entwicklungen?“
 Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen

Politische Handelskonflikte und lokale Krisen treffen die chemische und pharmazeutische Industrie überdurchschnittlich stark

Aktuelle Ereignisse und Entwicklungen mit negativen Auswirkungen (1/2: politische Ereignisse)



Die aktuellen geopolitischen Turbulenzen treffen die chemische und pharmazeutische Industrie besonders stark.

Mehr als jedes zweite Unternehmen (61 %) berichtet, dass zunehmende globale Handelskonflikte sich negativ auf die eigene Geschäftstätigkeit auswirken (werden). Gleiches gilt für die aktuelle Außen- und Handelspolitik der USA (57 %). Schon spürbar oder zu erwarten sind außerdem Auswirkungen von Sanktionen (51 %).

49 % der Unternehmen rechnen mit negativen Auswirkungen des Brexits. Zu beachten ist, dass die Exporteure nach Großbritannien noch deutlich häufiger betroffen sind (nicht im Diagramm).

Angaben in Prozent

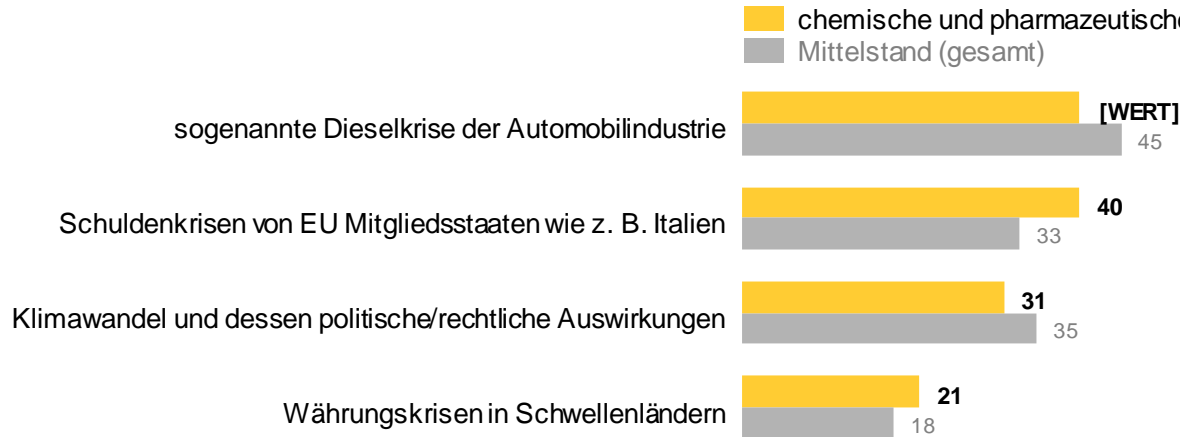
Frage 2: „Haben die folgenden wirtschaftspolitischen Entwicklungen und Ereignisse heute oder in den nächsten ein bis zwei Jahren Auswirkungen auf Ihre Geschäftstätigkeit?“

Die übrigen Befragten (an Hundert Fehlende) haben die Items entweder neutral bewertet (keine Auswirkungen) oder keine Antwort gegeben (weiß nicht).

Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen

Dieselkrise bedroht 40 % der Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie, Schulden- und Währungskrisen werden vergleichsweise häufig zum Problem

Aktuelle Ereignisse und Entwicklungen mit negativen Auswirkungen (2/2: weitere Ereignisse)



Die Dieselkrise der Automobilindustrie bedroht die chemische und pharmazeutische Industrie nicht häufiger als den gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Insgesamt rechnen 40 % hier mit negativen Auswirkungen. Nur 31 % rechnen mit negativen Auswirkungen durch den Klimawandel. Womöglich haben sich viele Unternehmen schon auf technologische Umbrüche eingestellt.

Die Branche fürchtet hingegen etwas häufiger als der gesamtwirtschaftliche Durchschnitt Schuldenkrisen von EU-Staaten (40 %), wie auch Währungskrisen in Schwellenländern (21 %).

Angaben in Prozent

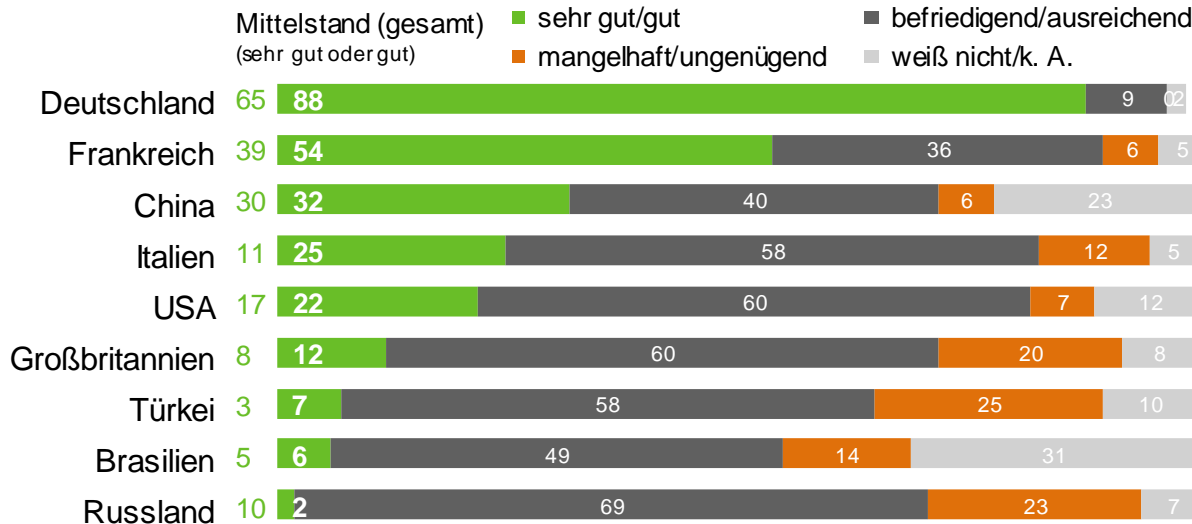
Frage 2: „Haben die folgenden wirtschaftspolitischen Entwicklungen und Ereignisse heute oder in den nächsten ein bis zwei Jahren Auswirkungen auf Ihre Geschäftstätigkeit?“

Die übrigen Befragten (an Hundert Fehlende) haben die Items entweder neutral bewertet (keine Auswirkungen) oder keine Antwort gegeben (weiß nicht).

Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen

Paradigmenwechsel bei Beurteilung der Handelspartner: Die Branche bewertet die USA und Großbritannien schlechter als das ehemalige Schwellenland China

Bewertung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen ausgewählter Länder



Im Vergleich ausgewählter Länder schneidet Deutschland mit Abstand am besten ab: 88 % der Unternehmen bewerten die Rahmenbedingungen als gut oder sehr gut. Die Branche ist mit dem Standort Deutschland überdurchschnittlich zufrieden.

Bemerkenswert ist, dass die USA und Großbritannien, obgleich etablierte Volkswirtschaften, weiter hinten im Ranking stehen, auch aus Sicht der chemischen und pharmazeutischen Industrie.

Besonders kritisch ist die Branche gegenüber Russland eingestellt.

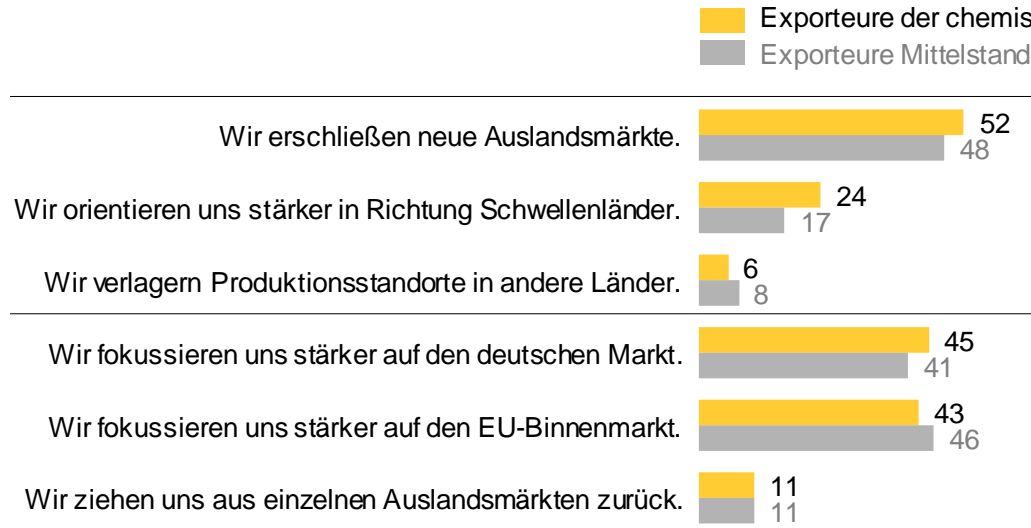
Angaben in Prozent, an Hundert Fehlende: Rundungsfehler
 Frage 4: „Wie bewerten Sie aus Sicht eines deutschen Unternehmens die aktuellen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in den folgenden Ländern?“
 Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen

Agenda

- 1 Status quo: Internationalisierung im Spiegel der Zeit
- 2 Bewegte Zeiten: wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen
- 3 **Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen**
- 4 Unterstützung gewünscht: Bankpartner und Politik

Gut die Hälfte der Unternehmen diversifiziert, 24 % auch in Schwellenländer, mehr als 40 % konzentrieren sich auf den deutschen oder den EU-Binnenmarkt

Anpassungen der Auslandsaktivitäten bei exportierenden Unternehmen



Die Exporteure aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie verändern ihre Absatzstrategien, reagieren dabei aber nicht einheitlich. 52 % erschließen neue Auslandsmärkte, 24 % orientieren sich in Richtung Schwellenländer. 45 % fokussieren sich stärker auf den deutschen Markt, 43 % auf den EU-Binnenmarkt. Es gibt offenbar keine Patentrezepte beim Umgang mit den veränderten globalen Rahmenbedingungen.

Nicht im Diagramm: Der Größenvergleich auf Basis gesamtwirtschaftlicher Daten zeigt zumindest Tendenzen: Größere Unternehmen gehen expansiver vor und setzen häufiger auf Markterschließung, kleinere Unternehmen fokussieren häufiger den deutschen oder den EU-Binnenmarkt.

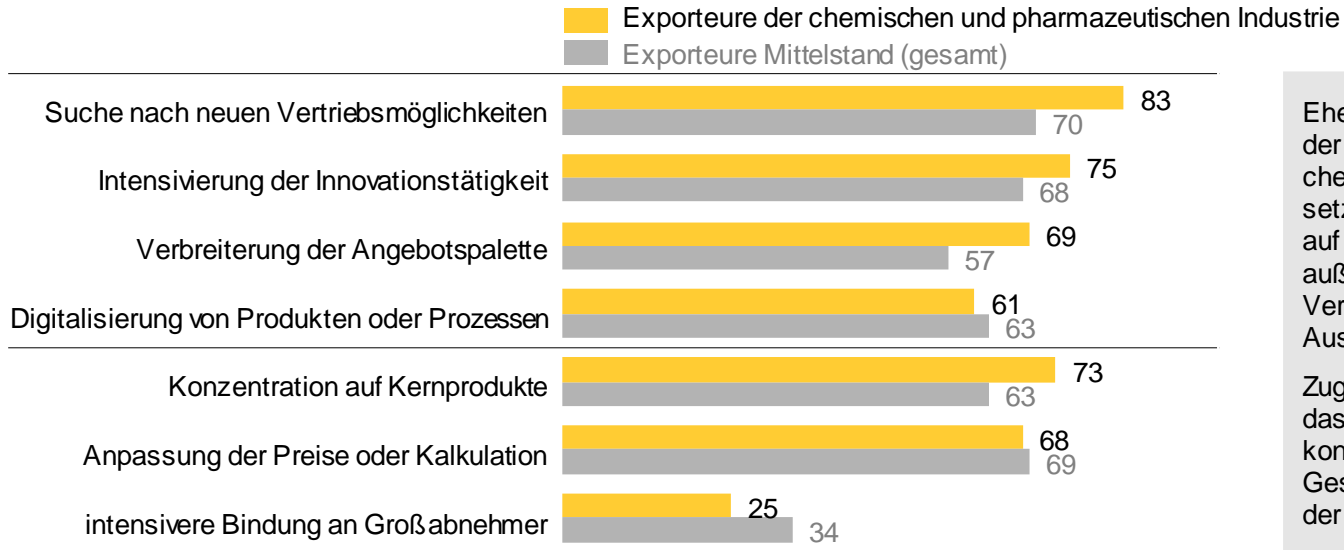
Angaben in Prozent

Frage 11: „Nehmen Sie derzeit Anpassungen bei Ihren Auslandsaktivitäten vor?“

Basis: Mittelstand (gesamt) n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben, Branchen-Stichprobe n=145 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Mehrheit der Unternehmen setzt auf Innovation und neue Vertriebsmöglichkeiten, knapp drei Viertel konzentrieren sich zudem auf Kernprodukte

Veränderungen der Geschäftsstrategie bei exportierenden Unternehmen



Eher heterogen sind auch die Anpassungen der weiteren Geschäftsstrategie. Die chemische und pharmazeutische Industrie setzt überdurchschnittlich oft auf neue Vertriebsmöglichkeiten (83 %), außerdem auf Innovation (75 %) und eine Verbreiterung des Angebots (69 %), um im Auslandsgeschäft gut aufgestellt zu sein.

Zugleich geben 73 % der Unternehmen an, dass sie sich stärker auf ihre Kernprodukte konzentrieren. Gänzlich neue Geschäftsfelder stehen offenbar selten auf der Agenda.

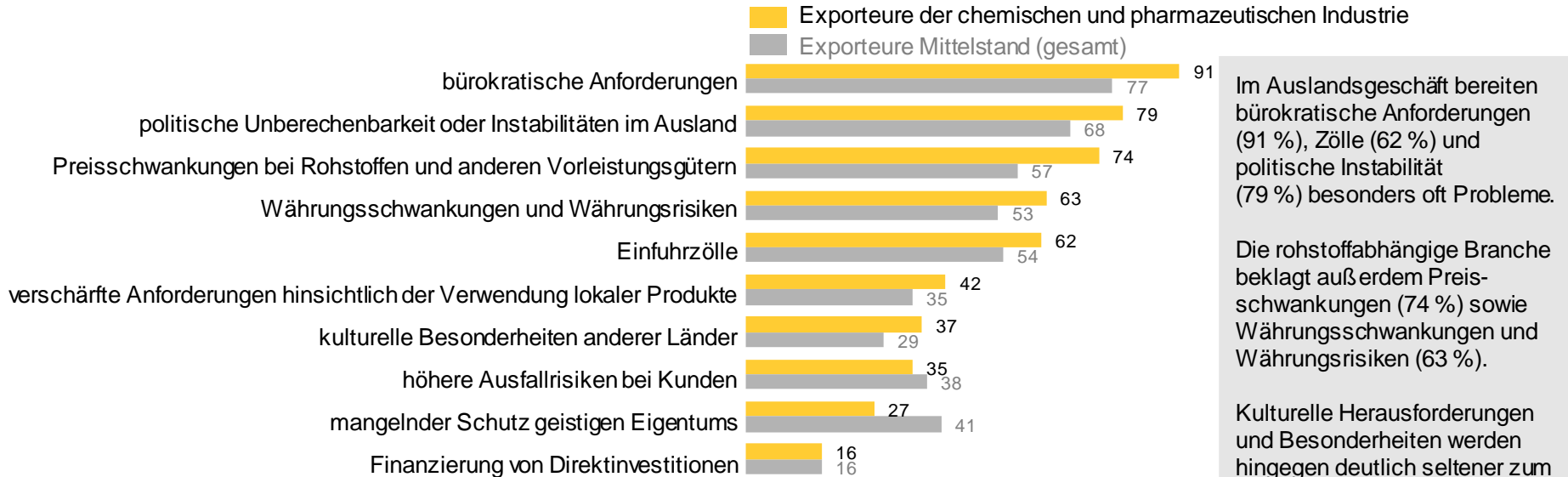
Angaben in Prozent

Frage 12A: „Nimmt Ihr Unternehmen weitere Veränderungen vor, um im Auslandsgeschäft gut und krisenfest aufgestellt zu sein?“

Basis: Mittelstand (gesamt) n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben, Branchen-Stichprobe n=145 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Unternehmen kämpfen mit bürokratischen Anforderungen, politischer Instabilität sowie Preis- und Währungsschwankungen; kulturelle Herausforderungen sind seltener spürbar

Probleme im internationalen Geschäft bei exportierenden Unternehmen



Im Auslandsgeschäft bereiten bürokratische Anforderungen (91 %), Zölle (62 %) und politische Instabilität (79 %) besonders oft Probleme.

Die rohstoffabhängige Branche beklagt außerdem Preisschwankungen (74 %) sowie Währungsschwankungen und Währungsrisiken (63 %).

Kulturelle Herausforderungen und Besonderheiten werden hingegen deutlich seltener zum Problem (37 %).

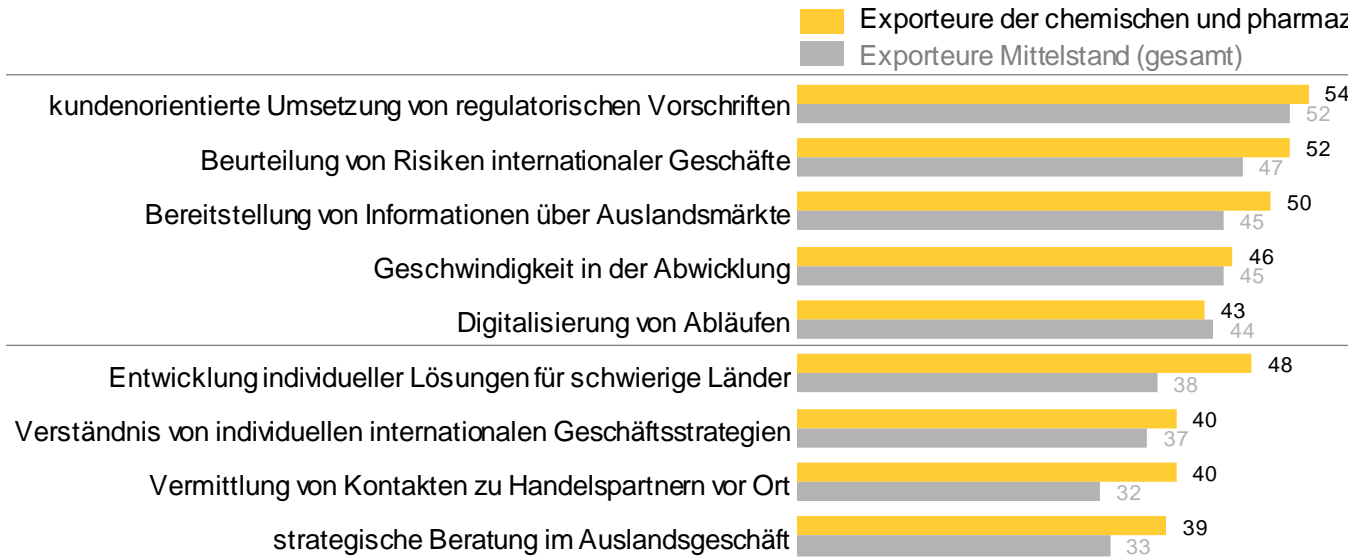
Angaben in Prozent
 Frage 10A: „Wo liegen für Ihr Unternehmen derzeit Risiken, Probleme oder Barrieren im Auslandsgeschäft?“
 Basis: Mittelstand (gesamt) n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben, Branchen-Stichprobe n=145 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Agenda

- 1 Status quo: Internationalisierung im Spiegel der Zeit
- 2 Bewegte Zeiten: wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen
- 3 Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen
- 4 Unterstützung gewünscht: Bankpartner und Politik

Regulatorische Vorschriften und Digitalisierung sind zentrale Themen im Banking, Unternehmen wollen außerdem bessere strategische Beratung für schwierige Länder

Optimierungsbedarf von Banken im internationalen Geschäft aus Sicht exportierender Unternehmen



Operative Unterstützung zählt im Banking aus Branchensicht v. a. bei der Umsetzung regulatorischer Vorschriften (54 %) und der Beurteilung von Risiken (52 %), aber auch durch die generelle Bereitstellung von Informationen (50 %).

Bessere individuelle Beratung ist den Unternehmen ebenfalls besonders wichtig, vor allem bei Lösungen für schwierige Länder (48 %). Dies braucht ein gutes Verständnis der jeweiligen Geschäftsstrategie (40 %).

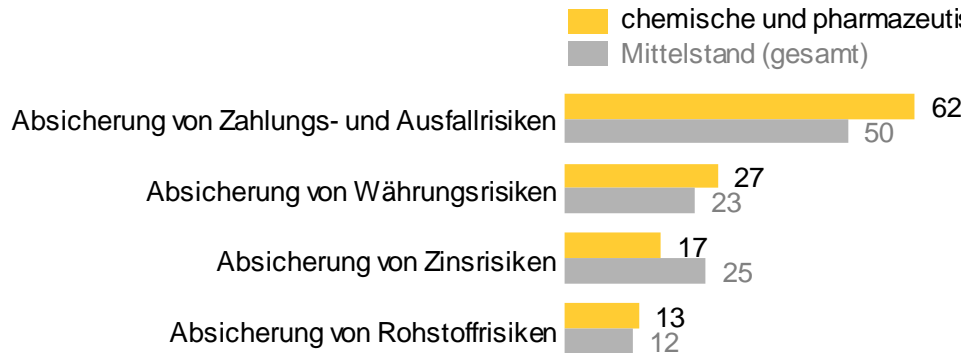
Angaben in Prozent

Frage 14: „Wo müssen sich Ihre Bankpartner im Bereich internationaler Geschäftstätigkeit verbessern? Bei der ...“

Basis: Mittelstand (gesamt) n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben, Branchen-Stichprobe n=145 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Nicht alle Unternehmen minimieren ihre Risiken durch Finanzmanagement, die chemische und pharmazeutische Industrie ist bei Rohstoffrisiken zurückhaltend

Genutzte Instrumente im Finanzmanagement



Finanzinstrumente zur Risikoabsicherung werden von der exportorientierten chemischen und pharmazeutischen Industrie überdurchschnittlich oft, allerdings nicht durchweg eingesetzt. Im Mittelpunkt stehen dabei Zahlungs- und Ausfallrisiken (62 %). Nur 17 % der Branche nutzen Instrumente zur Absicherung von Zinsrisiken und lediglich 13 % nutzen Instrumente zur Absicherung von Rohstoffrisiken, obwohl drei Viertel der Unternehmen über Schwankungen beim Rohstoffpreis klagen (s. o.).

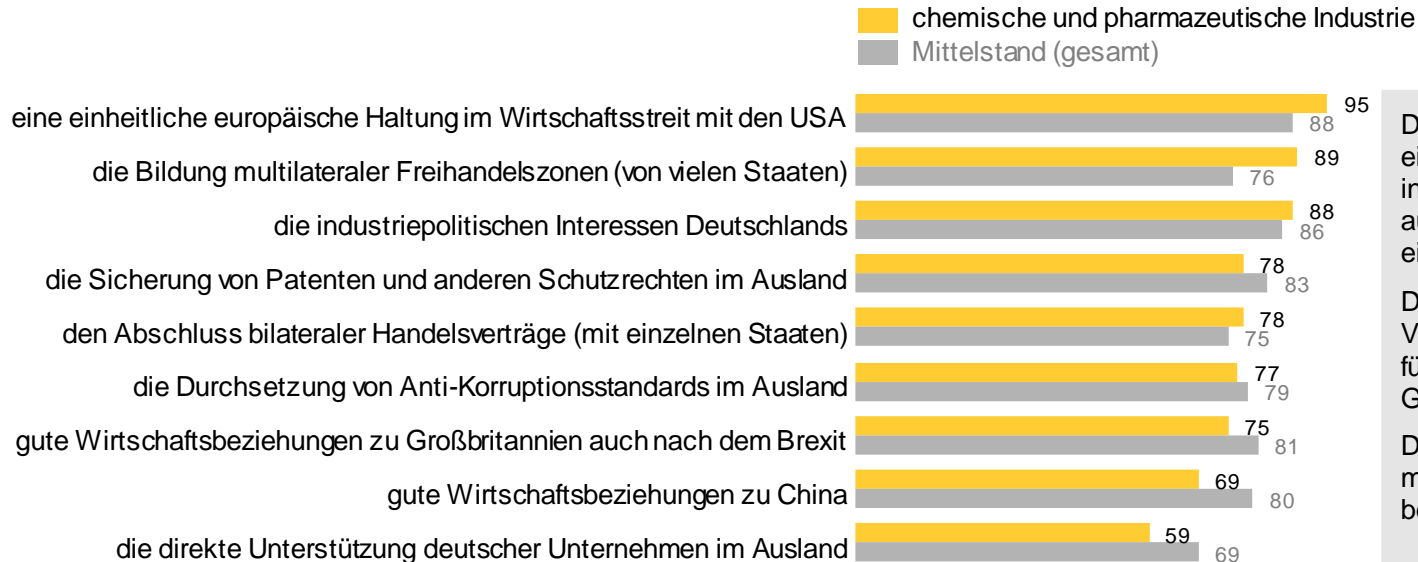
Nicht im Diagramm (gesamtwirtschaftliche Daten): Der Vergleich mit besonders zufriedenen Exporteuren* zeigt, dass die Instrumente durchaus zu einer guten Rentabilität beitragen können. Ihr Nutzen wird offenbar häufig unterschätzt.

*Exportierende Unternehmen, die mit der Rentabilität ihrer Auslandsgeschäfte außerordentlich oder sehr zufrieden sind.

Angaben in Prozent
Frage 15: „Nutzt Ihr Unternehmen im Finanzmanagement Instrumente zur...?“
Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen

Who's first? Die Politik ist gefragt bei der Vertretung deutscher/europäischer Interessen gegenüber den USA, beim Brexit und im Verhältnis zu China

Erwartungen an die Politik, die sich intensiver einsetzen soll für:



Die Unternehmen erwarten einhellig, dass sich die Politik intensiver für die deutschen oder auch europäischen Interessen einsetzen muss.

Dies gilt insbesondere für das Verhältnis zu den USA (95%) und für gute Handelsbeziehungen zu Großbritannien und China.

Der Branche ist dabei die Bildung multilateraler Freihandelszonen besonders wichtig (89%).

Angaben in Prozent

Frage 16: „Was muss die deutsche Politik tun, um die Auslandsaktivitäten des deutschen Mittelstands zu erleichtern und zu fördern? Sie muss sich intensiver als bisher einsetzen für.“

Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen