



# Wie sicher sind die Märkte? Risiken managen im internationalen Geschäft

Ergebnisse für den Maschinenbau

## Repräsentativität für mittelständische Unternehmen aus dem Maschinenbau

- › **Branchen-Stichprobe:**  
167 Unternehmen aus dem Maschinenbau
- › **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

	Maschinenbau	Mittelstand (gesamt)
2 bis 15 Mio. €	50 Unternehmen	800 Unternehmen
15 bis 100 Mio. €	98 Unternehmen	960 Unternehmen
über 100 Mio. €	19 Unternehmen	240 Unternehmen

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

# Die Ergebnisse für den Maschinenbau im Überblick

<p><b>Status quo:</b> Internationalisierung im Spiegel der Zeit</p>	<p>Der Internationalisierungsgrad des Mittelstands ist seit 2007 stabil. Im Maschinenbau exportieren 89 % der Unternehmen, die Branche liegt damit weit über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Internationalisierung hat aus Branchensicht auch besonders starke Treiber: Deutsche Produkte sind international wettbewerbsfähig und gefragt (oft auch aufgrund von Innovationen), die Digitalisierung erleichtert die Geschäftsbeziehungen, die Finanzierungsbedingungen sind günstig. Die Exporteure aus dem Maschinenbau setzen durchweg im Euro-Raum ab, haben ihre Absatzmärkte aber überdurchschnittlich oft in Ländern mit unsicherer wirtschaftspolitischer Entwicklung, wie z. B. in Großbritannien (61 %), Italien (54 %), in den USA (58 %), in China (54 %), Russland (47 %), in der Türkei (45 %) und in Brasilien (35 %).</p>
<p><b>Bewegte Zeiten:</b> 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 den Maschinenbau in ganz besonderem Maße. Schuldenkrisen in EU-Staaten und Währungskrisen in Schwellenländern haben ebenfalls überdurchschnittlich oft negative Auswirkungen. Paradigmenwechsel bei der Beurteilung der Handelspartner: Die USA werden von der Branche schlechter bewertet als das ehemalige Schwellenland China, Großbritannien ist sogar Schlusslicht im Ranking.</p>
<p><b>Agilität zählt:</b> Strategien der exportierenden Unternehmen</p>	<p>Die Unternehmen passen ihre Internationalisierungsstrategien den veränderten Rahmenbedingungen an. Der Maschinenbau setzt dabei mehr als andere Branchen auf regionale Diversifizierung – auch in Schwellenländer – und fast durchweg auf intensivere Innovationstätigkeit. Die Branche konzentriert sich dabei allerdings vorwiegend auf Kernprodukte; die Verbreiterung der Angebotspalette steht seltener auf der Agenda. Zentrale Herausforderungen im Außenhandel sind bürokratische Anforderungen (auch durch Zölle), politische Instabilitäten, schwankende Rohstoffpreise und Wechselkurse sowie der Schutz geistigen Eigentums.</p>
<p><b>Unterstützung gewünscht:</b> Bankpartner und Politik</p>	<p>Banken sind als Unterstützer bei operativen Themen sehr gefragt, vor allem wenn es um die Umsetzung regulatorischer Vorschriften und die Risikobewertung geht. Darüber hinaus erwarten Maschinenbauer 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 Preis- und Währungsschwankungen genutzt. 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.</p>

# Agenda

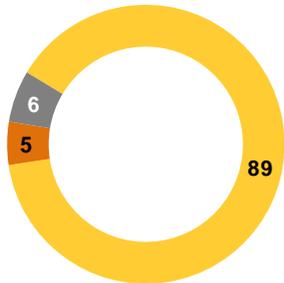
---

- 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

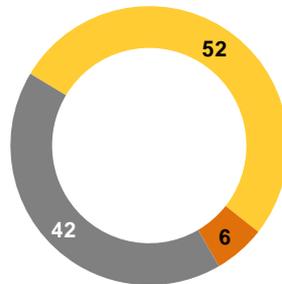
# 89 % der Unternehmen aus dem Maschinenbau exportieren, Internationalisierungsgrad ist seit 2007 stabil

## Vertrieb von Produkten bzw. Dienstleistungen im Ausland

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



**Maschinenbau**



**Mittelstand (gesamt)**

89 % der Unternehmen aus dem Maschinenbau setzen Produkte im Ausland ab. Die Branche ist erwartungsgemäß stark exportorientiert und liegt dabei weit über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt von 52 %.

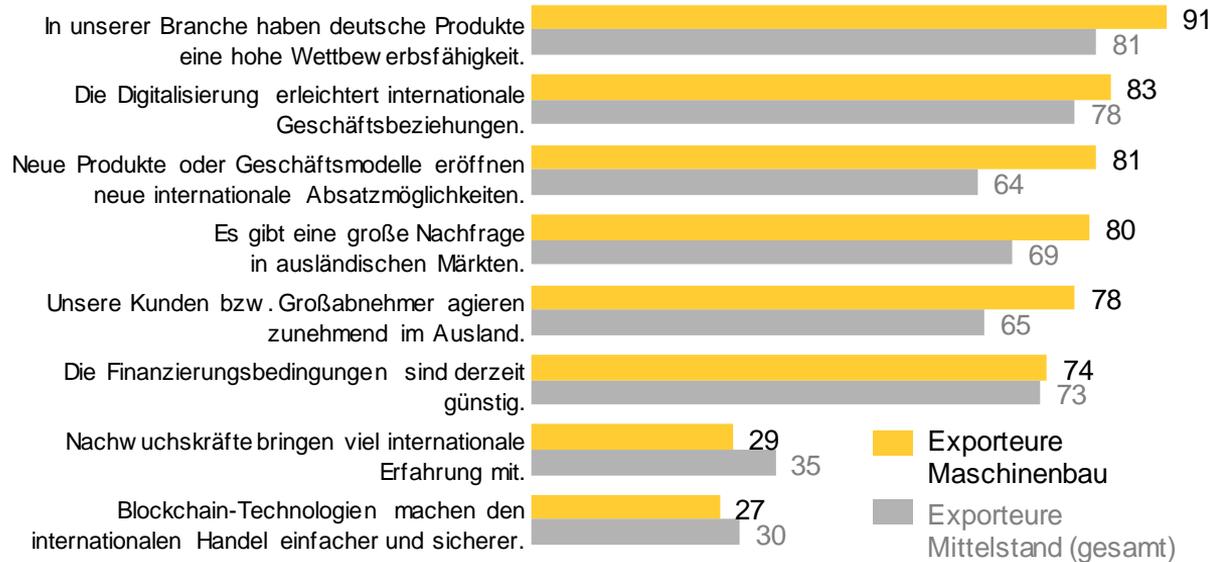
Entsprechend wenig weitere Unternehmen planen die Aufnahme von Auslandsgeschäften. Für insgesamt 5 % ist dies zumindest eine Option. Nur 6 % der Unternehmen aus dem Maschinenbau sind rein auf den deutschen Binnenmarkt fokussiert.

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

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=167 befragte Unternehmen

# Maschinenbau sieht starke Treiber für Internationalisierung: hohe Wettbewerbsfähigkeit, Digitalisierung, neue Produkte und große Nachfrage

## Chancen und Potenziale der Internationalisierung aus Sicht von exportierenden Unternehmen



Es gibt im Maschinenbau besonders starke Treiber für den internationalen Handel. Die Exporteure berichten durchweg davon, dass deutsche Produkte eine hohe Wettbewerbsfähigkeit haben (91 %) und im Ausland auch stark nachgefragt werden (80 %).

Für Internationalisierung spricht weiterhin, dass die Digitalisierung internationale Geschäfte erleichtert (83 %). Die innovationsstarke Branche sieht außerdem überdurchschnittlich oft Potenzial in neuen Produkten oder Geschäftsmodellen (81 %).

Darüber hinaus agieren Großabnehmer zunehmend im Ausland (78 %), auch die Finanzierungsbedingungen sind günstig, so 74 % der Exporteure.

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=154 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

# Maschinenbau ist durchweg im Euroraum aktiv, hat seine Absatzmärkte aber regelmäßig auch in Regionen mit einer unsicheren wirtschaftspolitischen Entwicklung

## Absatzmärkte (Basis alle Unternehmen)

	Mittelstand (gesamt)	Maschinenbau
nur Deutschland	48	11
Euroraum (ohne Deutschland)	47	85
speziell Italien	26	54
Schweiz	37	73
Großbritannien	29	61
Russland	18	47
USA	22	58
Kanada	14	50
China	22	54
Türkei	18	45
Indien	13	45
Japan	14	38
Afrika	13	36
Brasilien	12	35

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=167 befragte Unternehmen

Von allen Unternehmen aus dem Maschinenbau setzen 11 % ausschließlich in Deutschland ab.

85 % exportieren in den Euroraum. Die Schweiz ist ein weiterer häufig genannter Absatzmarkt (73 %). Darüber hinaus zählen Länder auf allen Kontinenten zu den Zielregionen.

Der Maschinenbau setzt überdurchschnittlich oft in Länder mit kritischer wirtschaftspolitischer Entwicklung ab, wie z. B. in Großbritannien (61 %), Italien (54 %), in die USA (58 %), in China (54 %), Russland (47 %), in die Türkei (45 %) und in Brasilien (35 %).

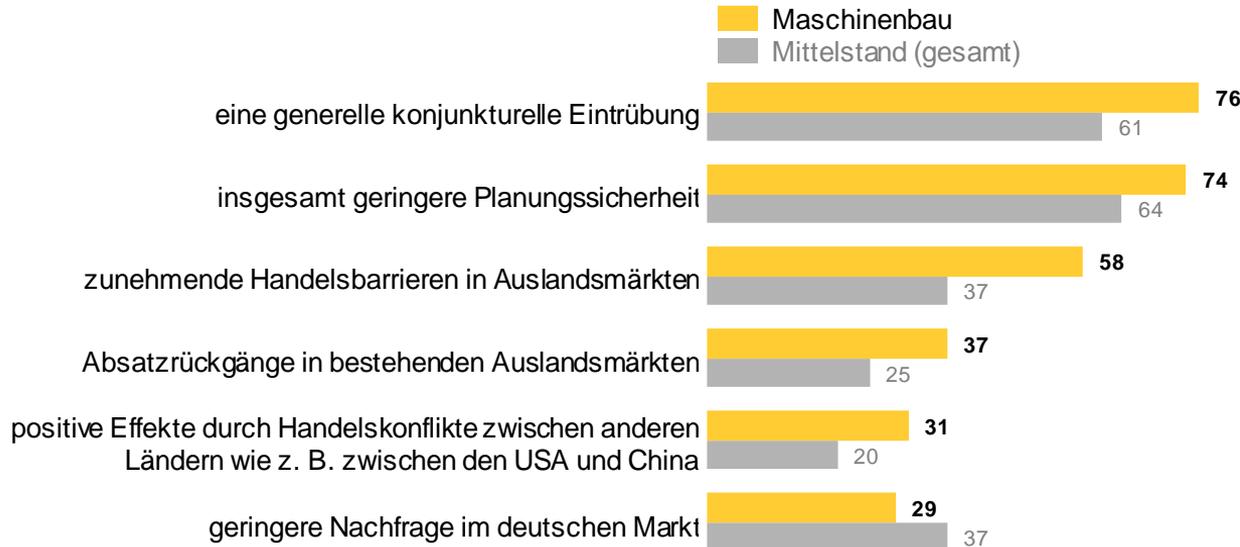
# Agenda

---

- 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 konjunkturelle Eintrübung, abnehmende Planungssicherheit und politische Turbulenzen

## Zu erwartende Entwicklungen für die nächsten ein bis zwei Jahre



Drei Viertel der Unternehmen aus dem Maschinenbau gehen davon aus, dass es in den nächsten ein bis zwei Jahren zu einer konjunkturellen Eintrübung kommen wird.

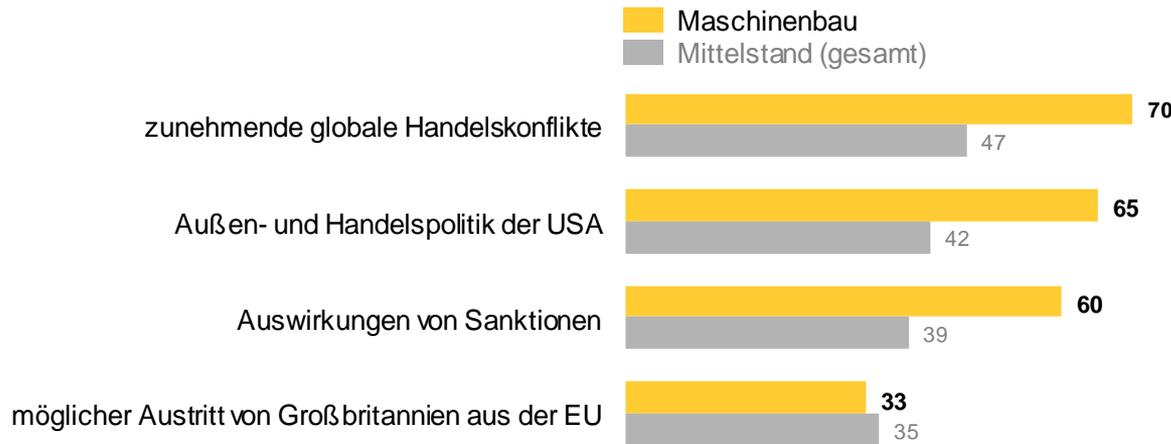
In der Branche erwarten deutlich mehr Unternehmen als in anderen Branchen negative Entwicklungen: geringere Planungssicherheit (74 %), zunehmende Handelsbarrieren (58 %) und in der Folge auch Absatzrückgänge in bestehenden Auslandsmärkten (37 %).

Immerhin jedes dritte Unternehmen (31 %) geht 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=167 befragte Unternehmen

# Zwei Drittel der Unternehmen aus dem Maschinenbau spüren negative Auswirkungen der globalen Handelskonflikte

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



Die aktuellen geopolitischen Turbulenzen treffen den Maschinenbau besonders stark.

Mehr als zwei Drittel der Unternehmen (70 %) berichtet, dass zunehmende globale Handelskonflikte sich direkt negativ auf die eigene Geschäftstätigkeit auswirken (werden). Gleiches gilt für die aktuelle Außen- und Handelspolitik der USA (65 %). Weithin spürbar oder zu erwarten sind außerdem Auswirkungen von Sanktionen (60 %).

33 % 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

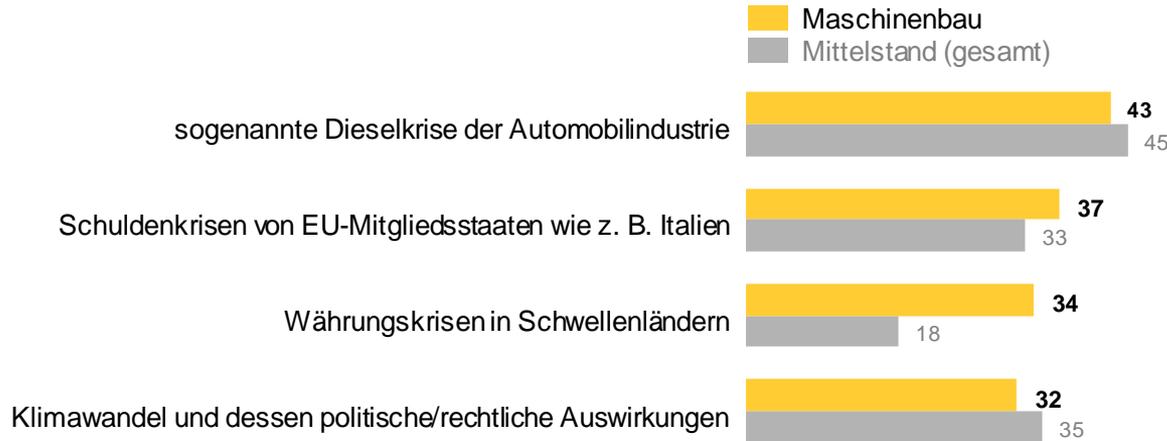
Frage 2: „Haben die folgenden wirtschaftspolitischen Entwicklungen und Ereignisse heute oder in den nächsten ein bis zwei Jahren Auswirkungen auf Ihre Geschäftstätigkeit?“

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=167 befragte Unternehmen

# Dieselkrise bedroht 43 % der Unternehmen aus Maschinenbau, Schulden- und Währungskrisen werden vergleichsweise häufig zum Problem

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



Die Dieselkrise der Automobilindustrie bedroht den Maschinenbau nicht häufiger als den gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt, aber doch zu 43 %. Der Klimawandel hat sogar eine etwas geringere Bedeutung (32 %). Womöglich haben sich viele Unternehmen schon auf technologische Umbrüche eingestellt.

Die Branche fürchtet hingegen etwas häufiger Schuldenkrisen von EU-Staaten (37 %), aber auch Währungskrisen in Schwellenländern (34 %).

Angaben in Prozent

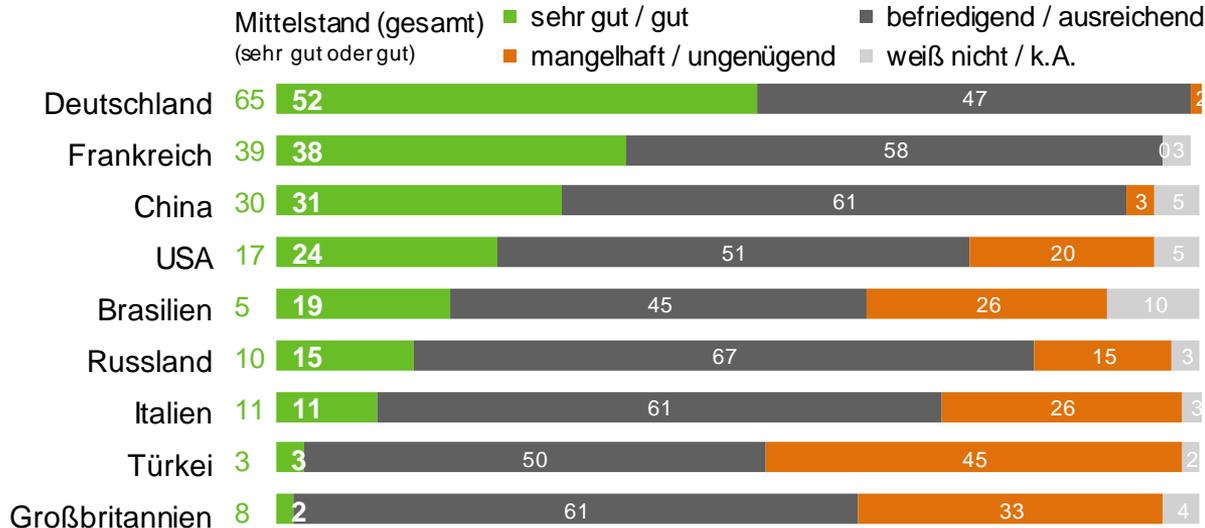
Frage 2: „Haben die folgenden wirtschaftspolitischen Entwicklungen und Ereignisse heute oder in den nächsten ein bis zwei Jahren Auswirkungen auf Ihre Geschäftstätigkeit?“

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=167 befragte Unternehmen

# Paradigmenwechsel bei Beurteilung der Handelspartner: USA werden schlechter bewertet als das ehemalige Schwellenland China, Großbritannien ist Schlusslicht im Ranking

## Bewertung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen ausgewählter Länder



Im Vergleich ausgewählter Länder schneidet Deutschland am besten ab: 52 % der Unternehmen bewerten die Rahmenbedingungen als gut oder sehr gut. Der Maschinenbau ist allerdings weniger zufrieden als der gesamtwirtschaftliche Durchschnitt.

Bemerkenswert ist, dass die USA und Großbritannien, obgleich etablierte Volkswirtschaften, weiter hinten im Ranking stehen.

Die Maschinenbauer bewerten die Rahmenbedingungen in Großbritannien am schlechtesten von allen Ländern.

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=167 befragte Unternehmen

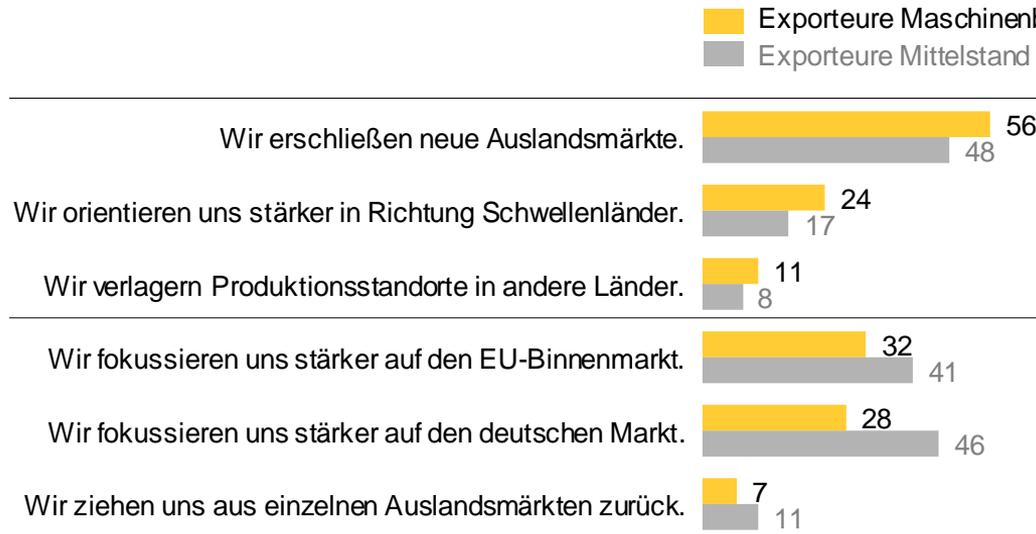
# Agenda

---

- 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

# Die Branche setzt häufig auf regionale Diversifizierung (auch in Schwellenländer), ein Drittel der Unternehmen konzentriert sich stärker auf den EU-Binnenmarkt

## Anpassungen der Auslandsaktivitäten bei exportierenden Unternehmen



Die Unternehmen aus dem Maschinenbau verändern ihre Absatzstrategien und reagieren dabei vorwiegend expansiv. Überdurchschnittliche 56 % der Exporteure erschließen neue Auslandsmärkte, zu 24 % auch in Schwellenländern.

Ein Drittel der Unternehmen (32 %) geht hingegen den umgekehrten Weg und fokussiert stärker auf den EU-Binnenmarkt. 28 % wollen sich sogar trotz der hohen Exportabhängigkeit auf den deutschen Markt konzentrieren.

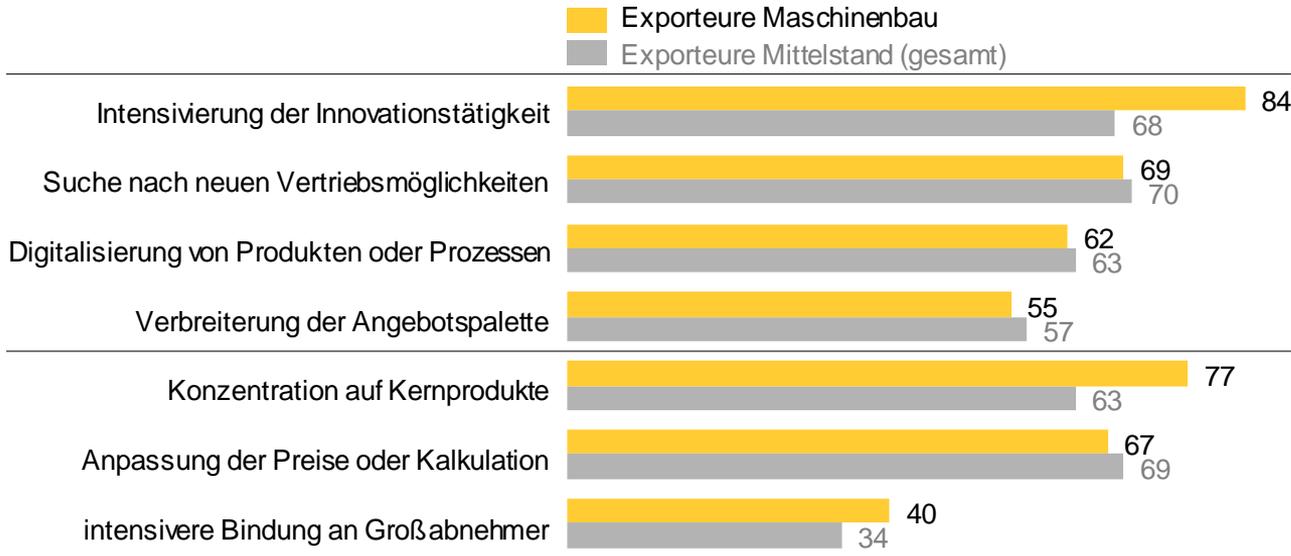
Angaben in Prozent

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=154 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

# Innovationstätigkeit wird im Maschinenbau fast durchweg intensiviert, allerdings häufig vorwiegend im Kernbereich

## Veränderungen der Geschäftsstrategie bei exportierenden Unternehmen



Im Maschinenbau intensivieren 84 % und damit überdurchschnittlich viele Unternehmen ihre Innovationstätigkeit, um im Auslandsgeschäft krisenfest aufgestellt zu sein. 62 % digitalisieren dazu Produkte oder Prozesse.

Die Maschinenbauer verändern ihre Geschäftsstrategie aktiv, konzentrieren sich dabei allerdings überwiegend auf ihre Kernprodukte (77 %). Eine Verbreiterung der Angebotspalette steht seltener (55 %) auf der Agenda der Unternehmen.

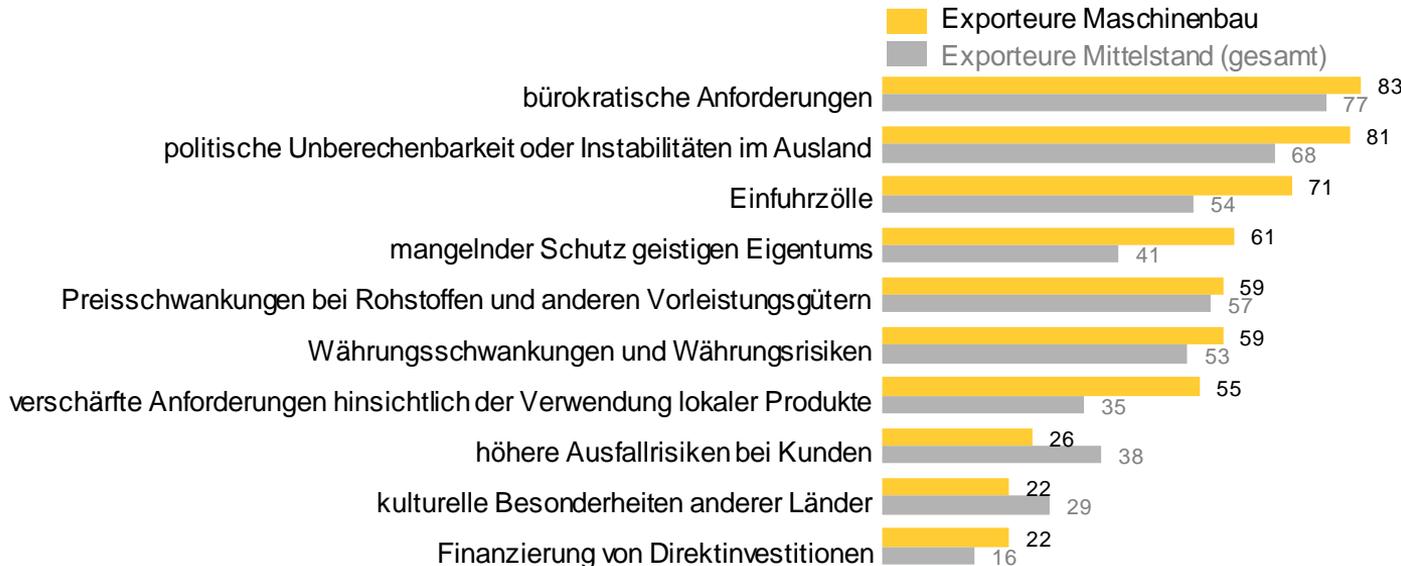
Angaben in Prozent

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=154 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

# Unternehmen kämpfen mit bürokratischen Anforderungen, Zöllen und Instabilität; kulturelle Herausforderungen sind seltener spürbar

## Probleme im internationalen Geschäft bei exportierenden Unternehmen



Im Auslandsgeschäft bereiten u. a. bürokratische Anforderungen (83 %), politische Instabilität (81 %) und Zölle (71 %) Probleme. 59 % der Maschinenbauer beklagen schwankende Rohstoffpreise und Währungskrisen.

Angesichts der großen Bedeutung von Innovation sorgen sich die Unternehmen der Branche um den mangelnden Schutz geistigen Eigentums (61 %)

Kulturelle Herausforderungen und Besonderheiten stellen deutlich seltener ein Problem bei der Internationalisierung dar (22 %).

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=154 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

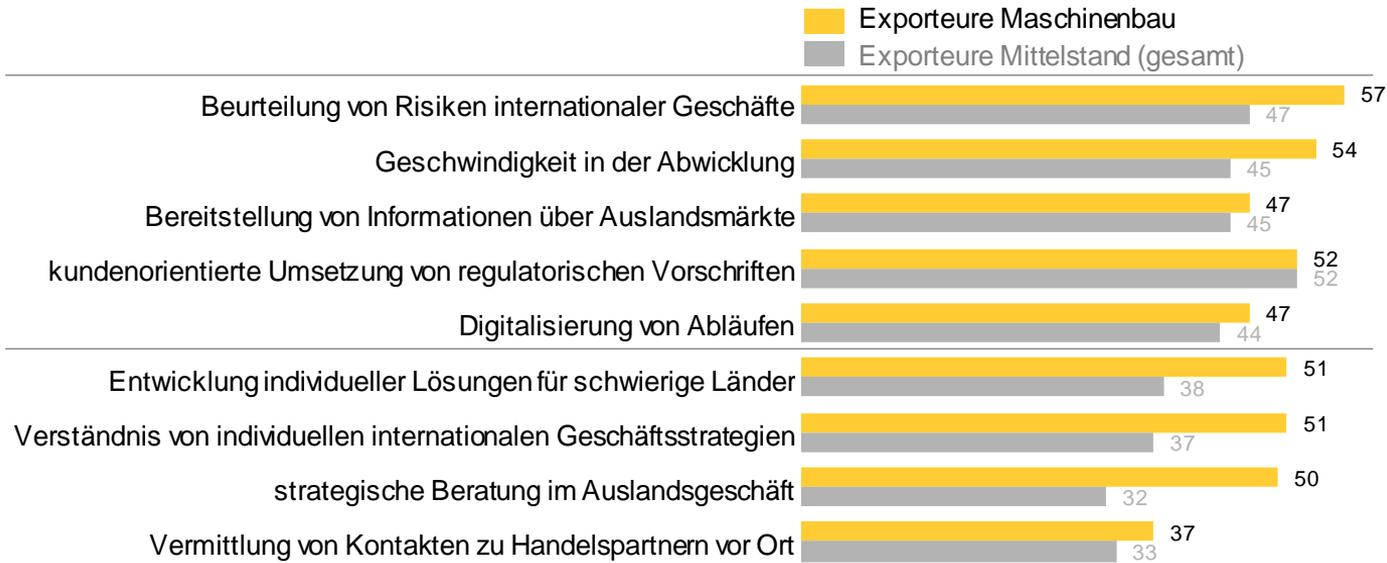
# Agenda

---

- 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



Die exportstarke Maschinenbau-Branche hat hohe Ansprüche an ihre Bankpartner und meldet entsprechend oft Verbesserungsbedarf an.

**Operative Unterstützung** ist gewünscht bei der Risikobewertung (57 %), in puncto Geschwindigkeit (54 %) und bei der Bewältigung von Regulatorik (52 %).

**Bessere individuelle Beratung** ist den Unternehmen bei der Entwicklung von Lösungen für schwierige Länder wichtig (51 %). Dies setzt das Verständnis der individuellen Geschäftsstrategien voraus (51 %).

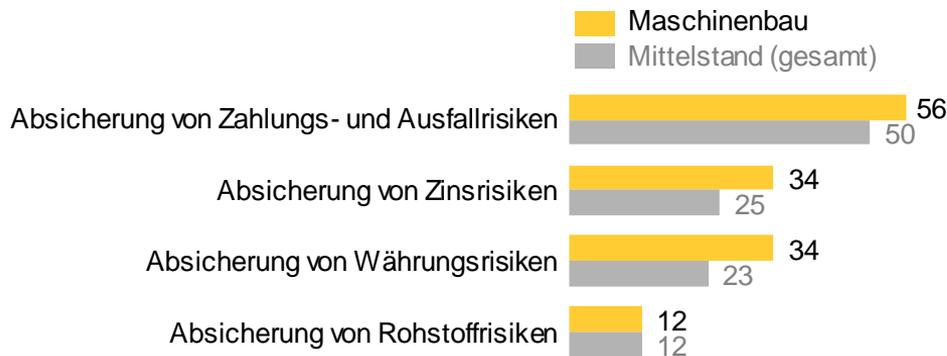
Angaben in Prozent

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=154 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

# Nicht alle Unternehmen minimieren ihre Risiken durch Finanzmanagement, auch der exportstarke Maschinenbau ist hier eher zurückhaltend

## Genutzte Instrumente im Finanzmanagement



Finanzinstrumente zur Risikoabsicherung werden vom exportabhängigen Maschinenbau überdurchschnittlich oft, allerdings nicht durchweg eingesetzt. Im Mittelpunkt stehen dabei Zahlungs- und Ausfallrisiken (56 %), seltener die oft beklagten Währungsrisiken (34 %) und nur zu 12 % Rohstoffrisiken, obwohl mehr als die Hälfte der Unternehmen über Preisschwankungen klagt (s. o.).

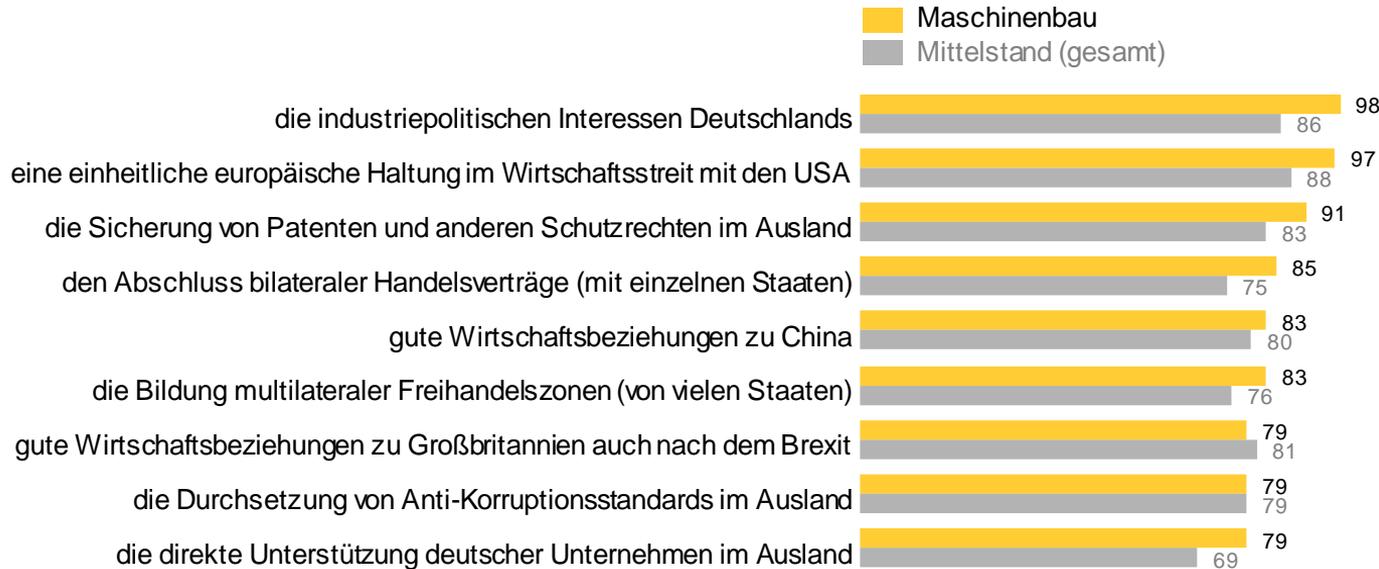
Nicht im Diagramm (gesamtwirtschaftliche Daten): Der Vergleich mit besonders zufriedenen Exporteuren\* zeigt, dass die Instrumente durchaus zu einer guten Rentabilität beitragen können. Ihr Nutzen wird offenbar häufig unterschätzt.

\*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=167 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 und für gute Handelsbeziehungen zu China und Großbritannien.

Der innovationsgetriebenen Branche ist außerdem die Sicherung von Patenten besonders wichtig (91 %).

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=167 befragte Unternehmen