



Wie sicher sind die Märkte? Risiken managen im internationalen Geschäft

Ergebnisse für das verarbeitende Gewerbe

Repräsentativität für mittelständische Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe

- › **Branchen-Stichprobe:**
761 Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe
- › **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

	Verarbeitendes Gewerbe	Mittelstand (gesamt)
2 bis 15 Mio. €	229 Unternehmen	800 Unternehmen
15 bis 100 Mio. €	451 Unternehmen	960 Unternehmen
über 100 Mio. €	81 Unternehmen	240 Unternehmen

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

Angaben in Prozent, an Hundert Fehlende: keine Angabe oder Rundungsfehler
Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=761 befragte Unternehmen

Die Ergebnisse für das verarbeitende Gewerbe im Überblick

<p>Status quo: Internationalisierung im Spiegel der Zeit</p>	<p>Der Internationalisierungsgrad des Mittelstands ist seit 2007 stabil. Im verarbeitenden Gewerbe exportieren gut drei Viertel der Unternehmen, die Branche liegt damit deutlich 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 des verarbeitenden Gewerbes setzen durchweg im Euroraum ab, haben ihre Absatzmärkte aber überdurchschnittlich oft in Ländern mit kritischer wirtschaftspolitischer Entwicklung, wie z. B. in Großbritannien (51 %), Italien (45 %), China (40 %), den USA (39 %), Russland (33 %), der Türkei (33 %) und Brasilien (20 %).</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, regionale Krisen und der Brexit treffen das verarbeitende Gewerbe 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.</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. Ein Teil der Unternehmen (häufig die größeren) setzt vor allem auf Innovation, Digitalisierung und internationale Diversifizierung, andere (eher die kleineren) konzentrieren sich auf Kernprodukte und den deutschen oder europäischen Binnenmarkt. Zentrale Herausforderungen für das verarbeitende Gewerbe sind dabei bürokratische Anforderungen und politische Instabilitäten sowie 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 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>

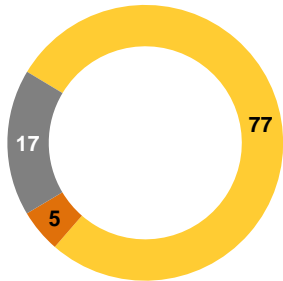
Agenda

- 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

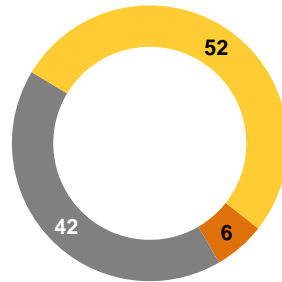
77 % der Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe exportieren, Internationalisierungsgrad ist seit 2007 stabil

Vertrieb von Produkten bzw. Dienstleistungen im Ausland

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



verarbeitendes Gewerbe



Mittelstand (gesamt)

77 % der Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe setzen Produkte im Ausland ab. Die Branche ist erwartungsgemäß stark exportorientiert und liegt dabei deutlich über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt (52 %).

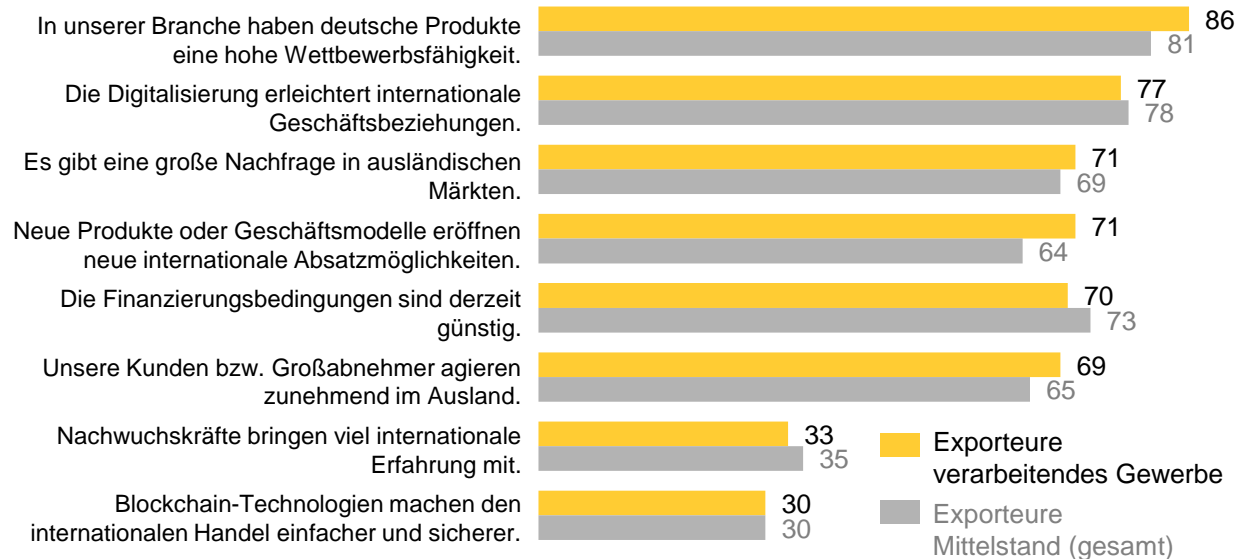
Nur wenige weitere Unternehmen planen die Aufnahme von Auslandsgeschäften. Für insgesamt 5 % ist dies zumindest eine Option. 17 % der Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe sind rein auf den deutschen Binnenmarkt fokussiert.

Nicht im Diagramm: 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=761 befragte Unternehmen

Starke Treiber für mehr Internationalisierung: hohe Wettbewerbsfähigkeit und Nachfrage auch durch Innovation, Digitalisierung und gute Finanzierungsbedingungen

Chancen und Potenziale der Internationalisierung aus Sicht von exportierenden Unternehmen



Es gibt starke Treiber für internationalen Handel. 86 % der Exporteure aus dem verarbeitenden Gewerbe berichten davon, dass deutsche Produkte eine hohe Wettbewerbsfähigkeit haben und im Ausland auch stark nachgefragt werden (71 %), überdurchschnittlich oft auch aufgrund neuer Produkte oder Geschäftsmodelle (71 %).

Darüber hinaus erleichtert die Digitalisierung das internationale Geschäft (77 %). Auch die Finanzierungsbedingungen sind günstig, so 70 % der Exporteure.

Für Internationalisierung spricht außerdem, dass Großabnehmer zunehmend im Ausland agieren (69 %).

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=650 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Das verarbeitende Gewerbe ist durchweg im Euroraum aktiv, hat Absatzmärkte aber sehr häufig auch in Regionen mit einer unsicheren wirtschaftspolitischen Entwicklung

Absatzmärkte (Basis alle Unternehmen)

	Mittelstand (gesamt)	verarbeitendes Gewerbe
nur Deutschland	48	23
Euroraum (ohne Deutschland)	47	74
speziell Italien	26	45
Schweiz	37	62
Großbritannien	29	51
Russland	18	33
USA	22	39
Kanada	14	26
China	22	40
Türkei	18	33
Japan	14	24
Indien	13	26
Brasilien	12	20
Afrika	13	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=761 befragte Unternehmen

Von allen Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe setzen (wie schon geschildert) 23 % nur in Deutschland ab.

Fast durchweg alle Exporteure (74 %) setzen Produkte im in den Euroraum ab. Die Schweiz ist ein weiterer häufig genannter Absatzmarkt (62 %). Darüber hinaus zählen Länder auf allen Kontinenten zu den Zielregionen.

Das verarbeitende Gewerbe setzt überdurchschnittlich oft in Länder mit kritischer wirtschaftspolitischer Entwicklung ab, wie z. B. in Großbritannien (51 %), Italien (45 %), in die USA (39 %), China (40 %), Russland (33 %), Türkei (33 %) und Brasilien (20 %).

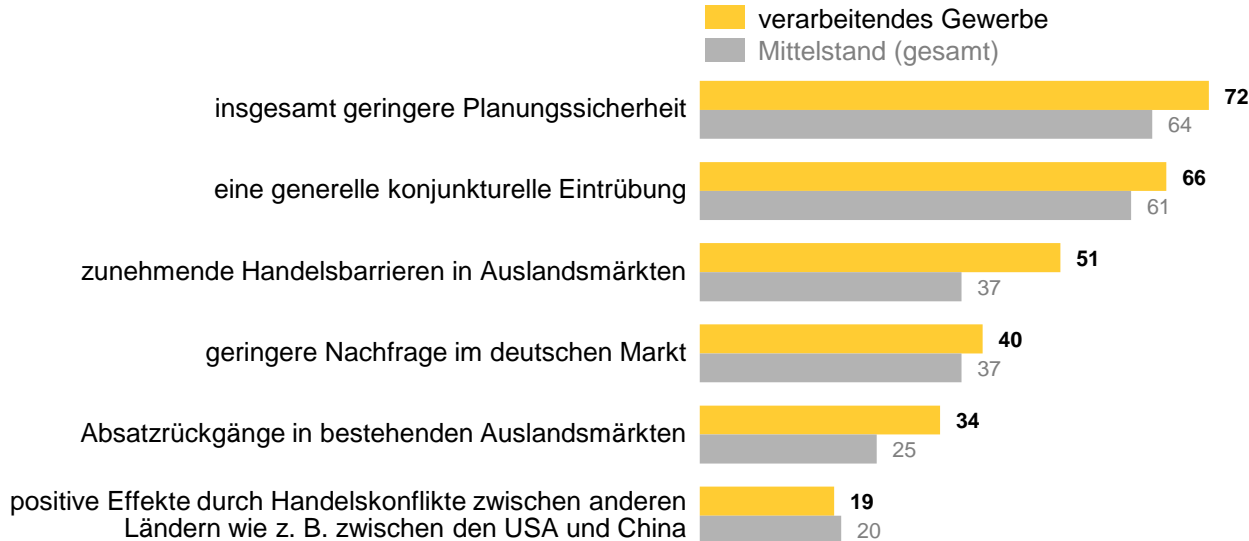
Die exportabhängige Branche ist damit von veränderten politischen Rahmenbedingungen besonders stark betroffen.

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



Fast drei Viertel der Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe gehen davon aus, dass die Planungssicherheit in den nächsten ein bis zwei Jahren abnehmen wird.

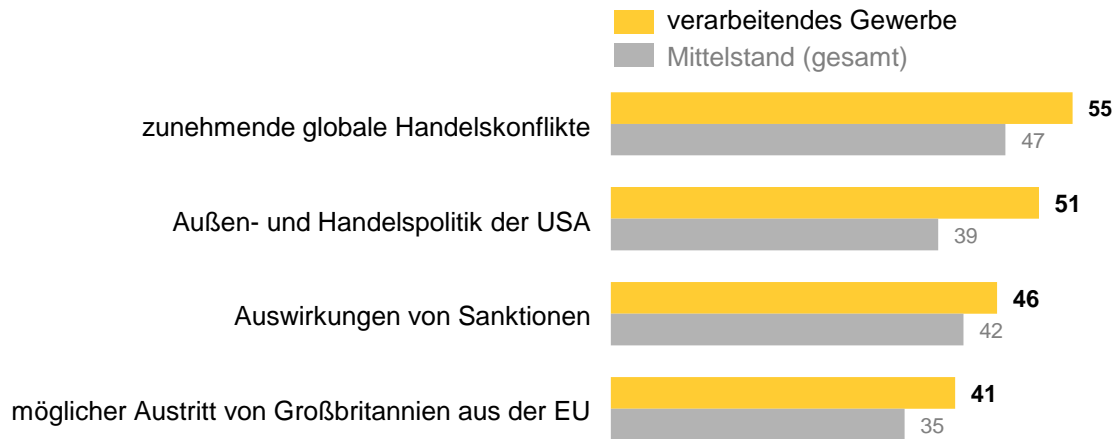
Die Branche ist damit vergleichsweise stärker besorgt; sie rechnet mit einer konjunkturellen Eintrübung (66 %), überdurchschnittlich oft mit zunehmenden Handelsbarrieren (51 %) und in der Folge auch mit Absatzrückgängen in bestehenden Auslandsmärkten (34 %).

Immerhin jedes fünfte Unternehmen (19 %) geht davon aus, dass Handelskonflikte zwischen anderen Ländern (z. B. den USA und China) auch 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=761 befragte Unternehmen

Politische Handelskonflikte und lokale Krisen treffen das verarbeitende Gewerbe überdurchschnittlich stark

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



Die aktuellen geopolitischen Turbulenzen treffen das verarbeitende Gewerbe besonders stark.

Mehr als jedes zweite Unternehmen (55 %) berichtet, dass zunehmende globale Handelskonflikte sich direkt negativ auf die eigene Geschäftstätigkeit auswirken (werden). Gleiches gilt für die aktuelle Außen- und Handelspolitik der USA (51 %). Konkret spürbar oder zu erwarten sind außerdem Auswirkungen von Sanktionen (46 %).

41 % aller Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe rechnen mit negativen Auswirkungen eines Brexits. Exporteure nach Großbritannien sind dabei noch deutlich häufiger betroffen (nicht im Diagramm).

Angaben in Prozent

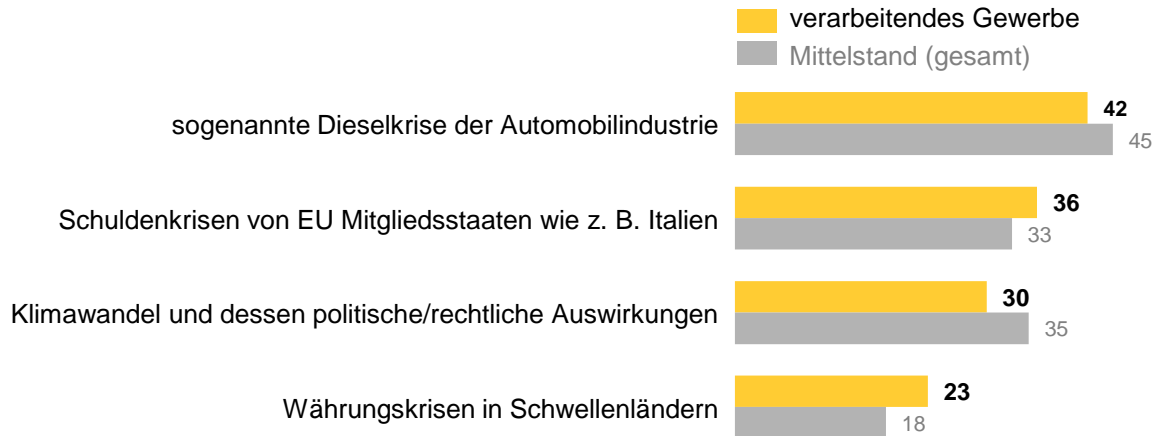
Frage 2: „Haben die folgenden wirtschaftspolitischen Entwicklungen und Ereignisse heute oder in den nächsten ein bis zwei Jahren Auswirkungen auf Ihre Geschäftstätigkeit?“

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=761 befragte Unternehmen

Die Dieselkrise und der Klimawandel bedrohen das verarbeitende Gewerbe nicht überdurchschnittlich stark, aber doch häufig

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



Die Dieselkrise der Automobilindustrie bedroht das verarbeitende Gewerbe nicht häufiger als den gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt, aber doch zu 42 %. Der Klimawandel hat sogar eine vergleichsweise geringere Bedeutung (30 %). Womöglich haben sich viele Unternehmen schon auf technologische Umbrüche eingestellt.

Die exportabhängige Branche fürchtet hingegen etwas häufiger als der Durchschnitt Schuldenkrisen von EU-Staaten (36 %), wie auch Währungskrisen in Schwellenländern (23%).

Angaben in Prozent

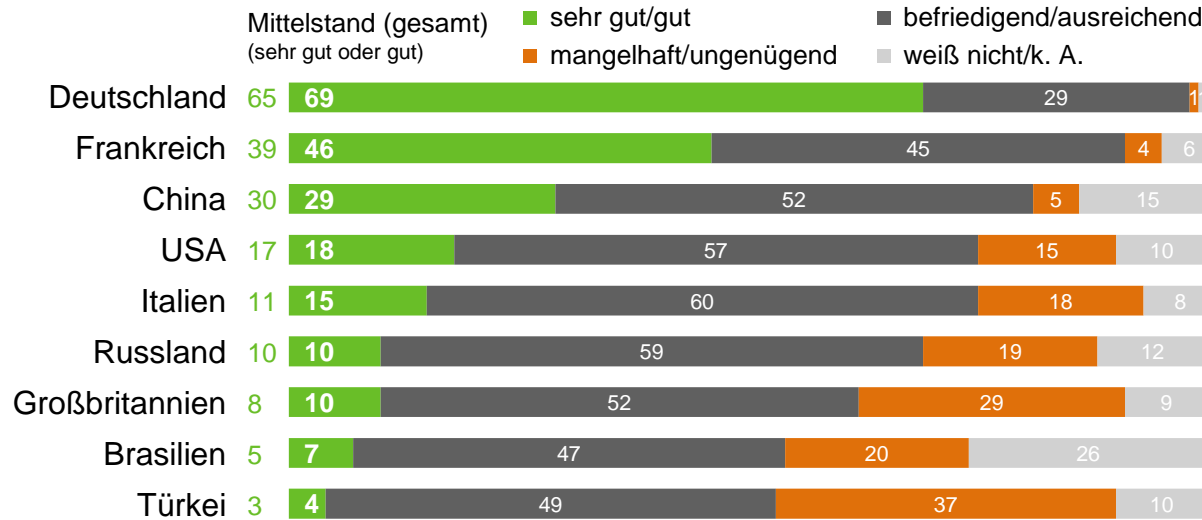
Frage 2: „Haben die folgenden wirtschaftspolitischen Entwicklungen und Ereignisse heute oder in den nächsten ein bis zwei Jahren Auswirkungen auf Ihre Geschäftstätigkeit?“

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=761 befragte Unternehmen

Paradigmenwechsel bei Beurteilung der Handelspartner: Das verarbeitende Gewerbe 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: 69 % der Unternehmen bewerten die Rahmenbedingungen als gut oder sehr gut.

Die Branche bewertet Frankreich positiver als der mittelständische Durchschnitt und ist auch gegenüber Italien weniger kritisch eingestellt.

Bemerkenswert ist, dass die USA und Großbritannien, obgleich etablierte Volkswirtschaften, weiter hinten im Ranking stehen, auch aus Sicht der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes.

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?“

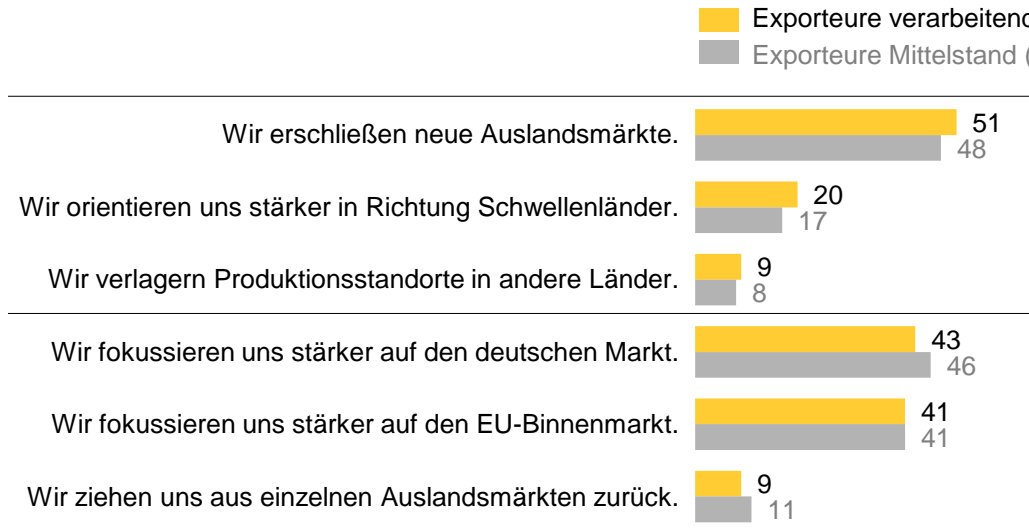
Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=761 befragte Unternehmen

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 Hälfte der Unternehmen diversifiziert, 20 % auch in Schwellenländer, gute 40 % konzentrieren sich auf den deutschen oder den EU-Binnenmarkt

Anpassungen der Auslandsaktivitäten bei exportierenden Unternehmen



Die Exporteure aus dem verarbeitenden Gewerbe verändern ihre Absatzstrategien, reagieren dabei aber nicht einheitlich. 51 % erschließen neue Auslandsmärkte, 20 % auch in Schwellenländern. 43 % fokussieren sich stärker auf den deutschen Markt, 41 % 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.

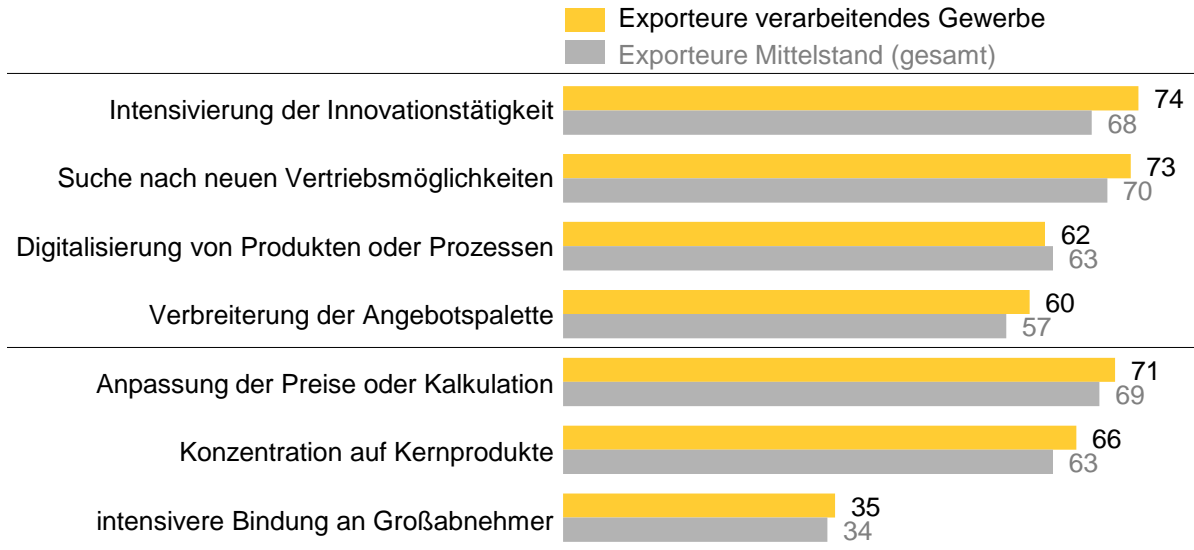
Angaben in Prozent

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=650 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Das verarbeitende Gewerbe innoviert und digitalisiert sein Portfolio, 66 % der Unternehmen konzentrieren sich zugleich auf Kernprodukte

Veränderungen der Geschäftsstrategie bei exportierenden Unternehmen



Eher heterogen sind auch die Anpassungen der weiteren Geschäftsstrategie. Das verarbeitende Gewerbe setzt überdurchschnittlich oft auf Innovation (74 %). Weitere Strategien sind die Digitalisierung (62 %) und die Verbreiterung des Angebots (60 %). 66 % der Unternehmen konzentrieren sich zugleich auf ihre Kernprodukte.

Nicht im Diagramm: Auch hier zeigt der Größenvergleich (gesamtwirtschaftliche Daten), dass die größeren Unternehmen expansiver eingestellt sind (Innovation und Diversifizierung). Der kleinere Mittelstand konzentriert sich hingegen häufiger auf seine Kernprodukte.

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=650 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Die Branche kämpft mit bürokratischen Anforderungen, politischer Instabilität und volatilen Rohstoffpreisen; kulturelle Herausforderungen sind seltener spürbar

Probleme im internationalen Geschäft bei exportierenden Unternehmen



Im Auslandsgeschäft bereiten bürokratische Anforderungen (79 %), Zölle (59 %) und politische Instabilität (73 %) besonders oft Probleme. Die Branche beklagt außerdem schwankende Rohstoffpreise (64 %) und Währungsrisiken. Kulturelle Herausforderungen und Besonderheiten werden hingegen deutlich seltener spürbar zum Problem (31 %).

Angaben in Prozent

Frage 10A: „Wo liegen für Ihr Unternehmen derzeit Risiken, Probleme oder Barrieren im Auslandsgeschäft?“

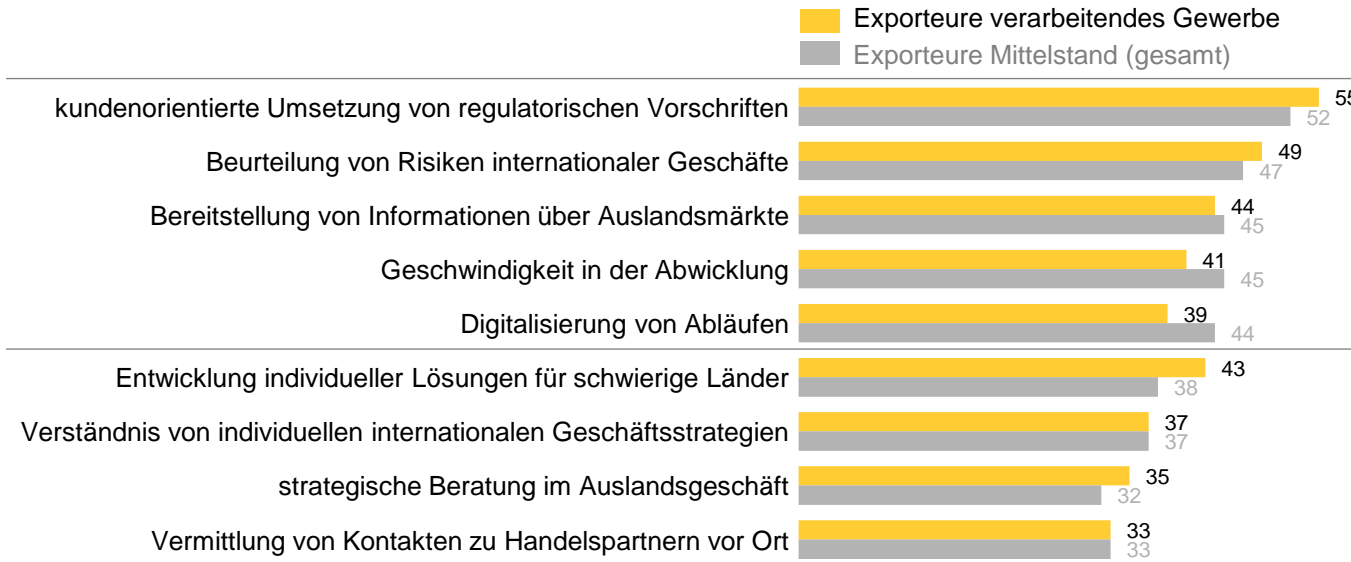
Basis: Mittelstand (gesamt) n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben, Branchen-Stichprobe n=650 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

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

Regulatorik und Risikobewertung sind zentrale Themen im Banking, das verarbeitende Gewerbe fordert 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 (55 %) und der Beurteilung von Risiken (49 %), aber auch durch die generelle Bereitstellung von Informationen (44 %).

Bessere individuelle Beratung ist den Unternehmen ebenfalls wichtig, insbesondere bei der Entwicklung von Lösungen für schwierige Länder (43 %). Dies braucht ein gutes Verständnis der jeweiligen Geschäftsstrategie (37 %).

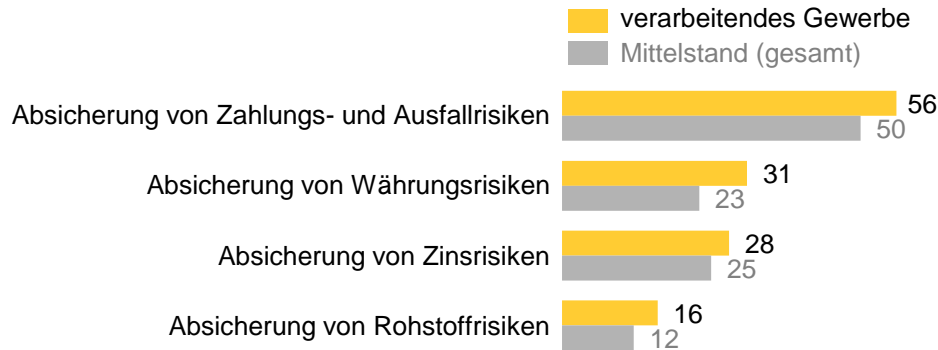
Angaben in Prozent

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=650 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Das verarbeitende Gewerbe minimiert häufig Ausfallrisiken durch Finanzmanagement, nutzt aber seltener Instrumente zur Absicherung von Währungs- und Rohstoffrisiken

Genutzte Instrumente im Finanzmanagement



Finanzinstrumente zur Risikoabsicherung werden vom exportorientierten verarbeitenden Gewerbe überdurchschnittlich oft, allerdings nicht durchweg eingesetzt. Im Mittelpunkt stehen dabei Zahlungs- und Ausfallrisiken (56 %), eher selten die häufig beklagten Währungsrisiken (31 %) und Rohstoffrisiken (16 %).

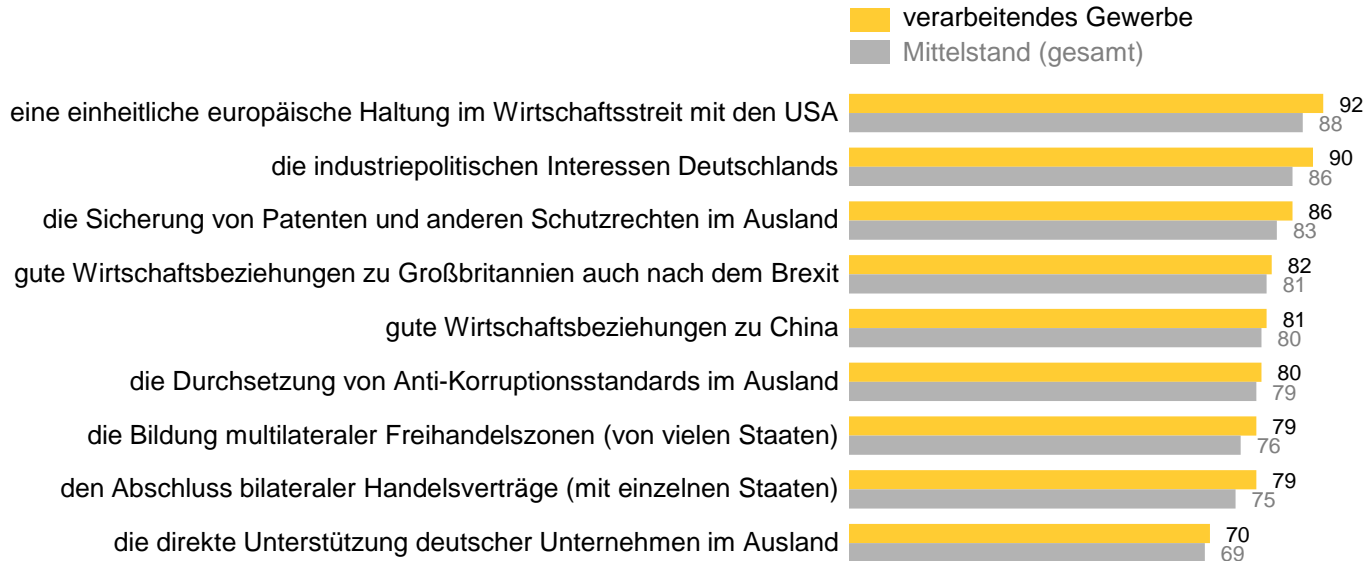
Nicht im Diagramm (gesamtwirtschaftliche Daten): Der Vergleich mit besonders zufriedenen Exporteuren* zeigt, dass die Instrumente durchaus zu einer guten Rentabilität beitragen können. Ihr Nutzen wird offenbar häufig unterschätzt.

*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=761 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, wie auch zu Großbritannien und China, aber auch für klassischere Themen wie den Schutz geistigen Eigentums und Anti-Korruptionsstandards im Ausland.

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=761 befragte Unternehmen