



AUSSENWIRTSCHAFTSREPORT RHEINLAND-PFALZ 2017/2018

DATEN. FAKTEN. TRENDS

Inhaltsverzeichnis

1.	Vorwort	3
2.	Trends und Entwicklungen auf einen Blick	4
3.	Die rheinland-pfälzische Wirtschaft im Auslandsgeschäft	5
3.1	Konjunktur – Unsere Unternehmen sind in Bestform	5
3.2	Die EU bleibt stärkster Handelspartner	7
3.3	Auslandsmärkte – Berechenbarer Protektionismus statt unberechenbarem Risiko	9
3.4	Handelshemmnisse bremsen das Auslandsgeschäft	12
3.5	Auslandsaktivitäten – Rheinland-pfälzische Unternehmen sind weltweit vernetzt	15
4.	Expertise aus dem IHK-Netzwerk	18
4.1	Vier AHKs ziehen Bilanz und wagen Prognosen	18
4.2	EZ Scout – Chancen in neuen Märkten	22
5.	Das bewegt uns	23
5.1	Brexit – Weniger Handel, höhere Kosten	23
5.2	USA – Auge um Auge, Zoll um Zoll?	26
5.3	Chinas Investitionsziel Europa: „Made in China“ dank „Buy Europe“?	28
6.	Wir vertreten Ihr Interesse	30
7.	Wir sind Ihr starker Partner	32
8.	Ausblick 2018: Themen und Termine	33
9.	Ansprechpartner und Schwerpunktländer	34

Foto: weerasak soekul/Shutterstock.com

1 // Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

für die rheinland-pfälzische Wirtschaft war das Jahr 2017 ein Rekordjahr – auch im Außenhandel: Das anziehende Wachstum der Weltwirtschaft sorgte für gute Geschäfte. Mit Ausfuhren im Wert von 55 Milliarden Euro sowie Einfuhren im Wert von 40,4 Milliarden Euro konnte ein neuer Höchststand erreicht werden. Diese Dynamik trug dazu bei, dass die rheinland-pfälzischen Unternehmen im Rahmen der IHK-Konjunkturumfrage die eigene Geschäftslage zu Beginn des Jahres 2018 so gut wie nie bewerten.

Doch wo Licht ist, da ist auch Schatten. Einer davon fällt auf die Beziehung zu unserem Handelspartner Großbritannien. Auch zwei Jahre nach dem Brexit-Votum versuchen sich Brüssel und London noch immer an der Quadratur des Kreises: London will Binnenmarkt und Zollunion verlassen, aber trotzdem einen möglichst reibungslosen Handel ohne Zölle. Die EU hält eine solch privilegierte Zoll-Partnerschaft nicht für umsetzbar. Wegen der stockenden Verhandlungen wächst die Verunsicherung in den Betrieben, zumal viele kleine und mittlere Unternehmen nach dem EU-Austritt Großbritanniens erstmals mit Zollformalitäten konfrontiert werden. Darüber hinaus versetzen die handelskritischen Handlungen der US-Regierung unter Präsident Trump sowie das Handling einer steigenden Zahl von Handelshemmnissen und Sanktionsvorschriften auslandsaktive Unternehmen in ein immer komplexeres Umfeld.

Der vorliegende „Außenwirtschaftsreport Rheinland-Pfalz 2017/2018“ ordnet die Sicht und die Situation der rheinland-pfälzischen Unternehmen in diese internationalen Entwicklungen ein. Im ersten Teil des Reports beleuchten die Landesergebnisse der bundesweiten Unternehmensumfrage „Going International 2017/18“ die außenwirtschaftliche Leistungsfähigkeit unserer Unternehmen. Außerdem blicken wir auf wesentliche Trends des Jahres 2018.

Die vier rheinland-pfälzischen IHKs unterstützen mit über 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Geschäftsbereichen International und vielfältigen Aktivitäten wie beispielsweise dem IHK-Exportforum den Außenwirtschaftserfolg ihrer Mitgliedsunternehmen. Im zweiten Teil des Reports zeigen wir daher auf, mit welchen Maßnahmen wir die hiesige Wirtschaft im letzten Jahr unterstützen konnten und geben einen Einblick in unser weltweites AHK-Netzwerk. Abschließend bieten wir einen Ausblick auf unsere Angebote für das Jahr 2018, in dem wir Ihnen wieder als starker Partner zur Seite stehen möchten.

Mit freundlichen Grüßen

Arne Rössel
Sprecher der IHK-Arbeitsgemeinschaft
Rheinland-Pfalz

Volker Scherer
Sprecher International der IHK-Arbeitsgemeinschaft
Rheinland-Pfalz

2 // Trends und Entwicklungen auf einen Blick

RHEINLAND-PFÄLZISCHE UNTERNEHMEN IN BESTFORM

Noch nie waren so viele Unternehmen in Rheinland-Pfalz mit ihrer Geschäftslage so zufrieden wie zum Jahresbeginn 2018. Die Bewertung der Geschäftslage erreicht ein neues Allzeithoch.

REKORDVERDÄCHTIGER AUSSENHANDEL

Die rheinland-pfälzischen Ausfuhren steigen das achte Jahr in Folge. 2017 nahmen sie um 5 Prozent auf 55 Milliarden Euro zu. Die Importe wuchsen sogar um 17 Prozent auf 40,4 Milliarden Euro.

EU – STÄRKSTER HANDELSPARTNER

Die rheinland-pfälzischen Handelsbeziehungen mit EU-Staaten erreichten im Jahr 2017 sowohl bei den Exporten (34,5 Mrd. Euro) als auch bei den Importen (27,4 Mrd. Euro) einen neuen Höchstwert.

HANDELSHEMMNISSE – KEIN ENDE IN SICHT

40 Prozent der deutschen Unternehmen nahmen 2017 eine weitere Zunahme der Handelshemmnisse wahr. Dies entspricht einem Anstieg um 9 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr und stellt insbesondere für die exportabhängige Wirtschaft in Rheinland-Pfalz eine Besorgnis erregende Entwicklung dar.

REFORM DES EU-MEHRWERTSTEUERSYSTEMS

Das vor einem Vierteljahrhundert eingeführte und von Beginn an nur für vorübergehende Dauer gedachte Mehrwertsteuersystem soll grundlegend reformiert werden. Die Neuerungen sollen 2019 greifen. Betroffen sind alle Unternehmen in der EU, welche grenzüberschreitenden Handel in der Union betreiben. Erste Vorschläge der EU-Kommission wurden im Herbst 2017 veröffentlicht, der konkrete Richtlinien-Entwurf soll 2018 folgen.



GROSSBRITANNIEN

Falls es durch den EU-Austritt zur Wiedereinführung von Grenzabfertigungen kommt, könnten rheinland-pfälzische Exporteure im Durchschnitt mit Zusatzkosten zwischen 455 Euro und 960 Euro pro Monat für die Bearbeitung von Zollanmeldungen belastet werden.



USA

Der zweitwichtigste Handelspartner für Rheinland-Pfalz ist bereits Weltmeister im Aufbau von Handelsbarrieren. Die kürzlich angedrohten Strafzölle auf Stahl und Aluminium hätten bis zu 6 Prozent der rheinland-pfälzischen Exporte betroffen.



CHINA

Investitionen in deutsche Unternehmen erreichen mit 12,2 Milliarden Euro einen neuen Rekordwert. Da besonderes Interesse an Schlüsseltechnologieunternehmen besteht, reagierte die Bundesregierung mit einer Verschärfung der Investitionsprüfungen.

3 // Die rheinland-pfälzische Wirtschaft im Auslandsgeschäft

3.1 Konjunktur – Unsere Unternehmen sind in Bestform

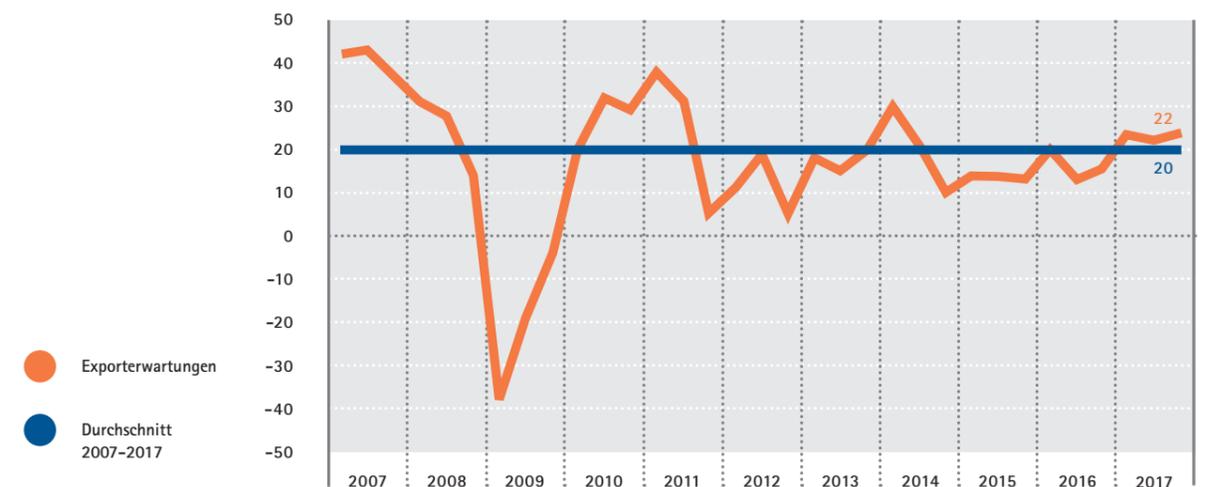
Die rheinland-pfälzische Wirtschaft boomt, der konjunkturelle Aufschwung ist trotz des starken handelspolitischen Gegenwindes aus vielen Richtungen der Weltwirtschaft ungebrochen. Noch nie waren so viele Unternehmen in Rheinland-Pfalz mit ihrer Geschäftslage so zufrieden wie zum Jahresbeginn 2018: Die Bewertung der Geschäftslage legt gegenüber der Vorumfrage im Herbst 2017 nochmals um einen Prozentpunkt auf einen Saldenwert von +43 Prozentpunkte zu und erreicht ein neues Allzeithoch. Die stärksten Wachstumsimpulse liefert nach wie vor die positive Beschäftigungssituation, die zusammen mit einer guten Einkommensentwicklung und dem niedrigen Zinsniveau den privaten Konsum belebt. Zudem trägt

das Expansionstempo der Weltwirtschaft zum dynamischen Wachstum bei.

Auch in den kommenden 12 Monaten gehen die Betriebe von florierenden Geschäften aus. Jedes vierte Unternehmen erwartet eine weitere Verbesserung der Geschäftslage. Weitere 67 Prozent der Befragten rechnen damit, dass die eigene Situation mindestens auf vergleichbar hohem Niveau bleibt. Der IHK Konjunkturklimaindikator, der Lagebeurteilung und Erwartungshaltung der Unternehmen zusammenfasst, klettert gegenüber dem Vorjahr um weitere vier Punkte nach oben und erreicht den Spitzenwert von 128 Punkten, der die Bestform der rheinland-pfälzischen Wirtschaft unterstreicht.

EXPORTERWARTUNGEN FÜR DIE KOMMENDEN 12 MONATE

Saldo der Unternehmensantworten in Prozentpunkten

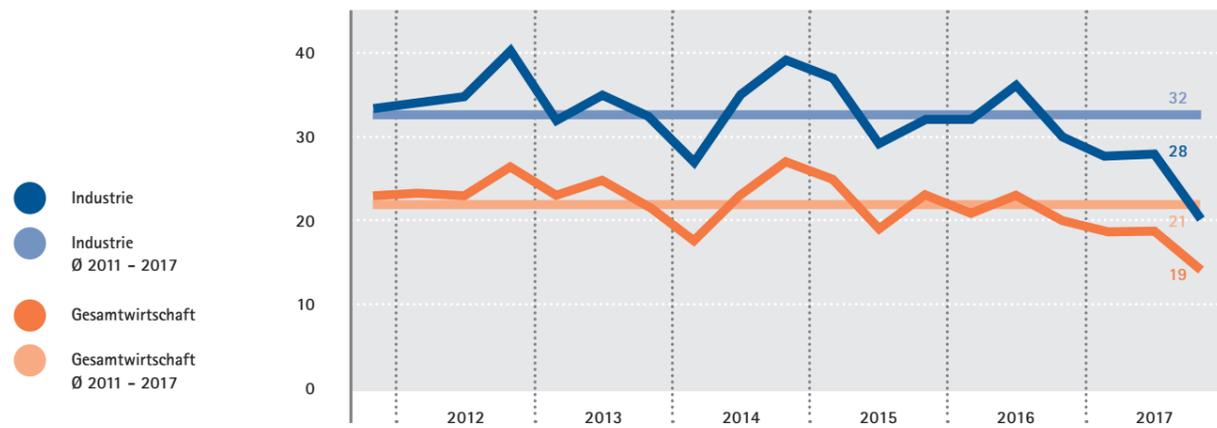


Die Exporterwartungen der rheinland-pfälzischen Industrie sind ebenfalls aufwärtsgerichtet. Das robuste Wachstum der Weltwirtschaft sowie die Zunahme der weltweiten Investitionstätigkeit lassen auch weiterhin auf eine steigende Nachfrage nach Produkten „Made in RLP“ schließen. Dem entgegen stehen unsichere wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, protektionistische Tendenzen und nicht zuletzt die noch ungeklärten Konsequenzen des Brexits. Einbußen können durch gute Geschäfte – vor allem in Kontinentaleuropa

und in Asien – noch ausgeglichen werden. Das Risiko Auslandsabsatz wird daher ernst genommen, aber klar nachrangig eingestuft. Nur noch 20 Prozent der Industriebetriebe benennt den Auslandsabsatz als Geschäftsrisiko, der bislang niedrigste Wert seit Herbst 2011. Auch den Wechselkursbewegungen wird seitens der Industrie sowie der Gesamtwirtschaft nur ein moderates Risiko beigemessen, welches auf dem Niveau des langfristigen Durchschnitts liegt.

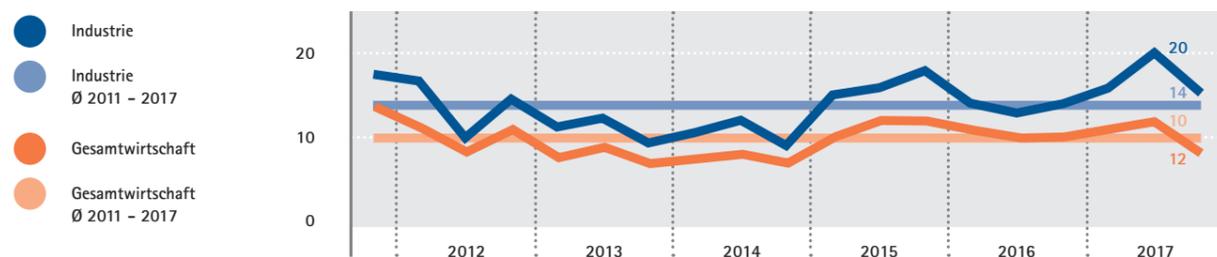
RISIKEN FÜR DIE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG: AUSLANDSABSATZ

Unternehmensantworten in Prozent



RISIKEN FÜR DIE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG: WECHSELKURS

Unternehmensantworten in Prozent



3.2 Die EU bleibt stärkster Handelspartner

Seit 2009 kennen die rheinland-pfälzischen Exporte nur eine Richtung: nach oben. Im Jahr 2017 nahmen die Ausfuhren um 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu und erreichten mit 55 Milliarden Euro abermals ein neues Rekordniveau – im achten Jahr in Folge. Einen noch größeren Zuwachs (17 Prozent) zeigen die Importe, die sich auf 40,4 Milliarden Euro belaufen.

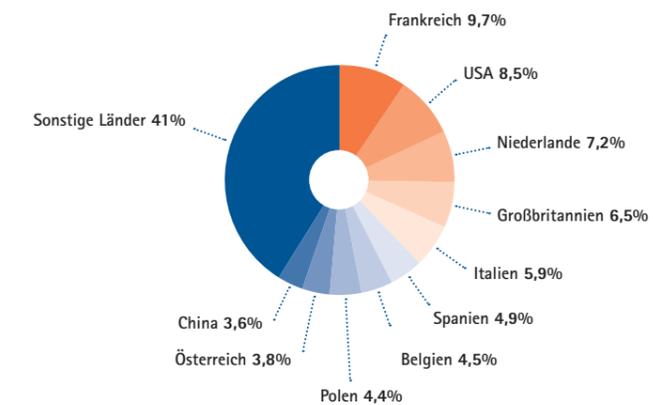
In fast alle Weltregionen wurde 2017 mehr exportiert als im Vorjahr. Der mit Abstand wichtigste Absatzmarkt für Waren „Made in RLP“ bleibt jedoch die Europäische Union: Lieferungen im Wert von 34,5 Milliarden Euro und damit rund 63 Prozent der gesamten Ausfuhren gingen dorthin. Dies entspricht einem Zuwachs von 4,7 Prozent gegenüber dem Jahr 2016. Auffallend ist, dass die Ausfuhren in das Vereinigte Königreich (UK) mit einem Minus von 1,5 Prozent unter dem Vorjahresniveau liegen.

Mit einem Anteil von 6,5 Prozent der rheinland-pfälzischen Exporte behält UK wie in den Vorjahren den 4. Rang bei, während es im bundesweiten Ranking der wichtigsten Abnehmer vom 2. auf den 5. Rang zurückfällt. Damit manifestieren sich die Symptome des Brexits sowie des schwächer gewordenen Pfunds, die sich seit dem Votum für den Austritt aus der EU im Jahr 2016 abzeichnen.

Auch auf der Importseite dominierte die EU. 2017 stammten Waren im Wert von 27,4 Mrd. Euro und damit 68 Prozent der Gesamtimporte aus EU-Ländern (Vorjahr: 23,6 Mrd. Euro; 68,3 Prozent). Somit erreichten die rheinland-pfälzischen Handelsbeziehungen mit der EU sowohl bei den Importen als auch bei den Exporten in 2017 in absoluten Zahlen einen neuen Höchstwert.

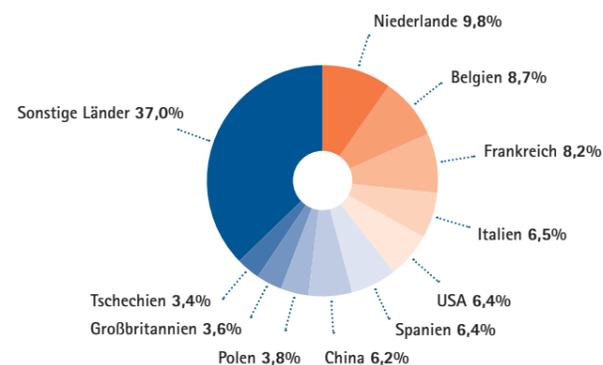
EXPORTE 2017: DIE WICHTIGSTEN ABSATZMÄRKTE

Exportanteile in Prozent



IMPORTE 2017: DIE WICHTIGSTEN BESCHAFFUNGSMÄRKTE

Importanteile in Prozent



Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz

Zweitwichtigster Handelspartner nach der EU bleiben die USA: Während die Ausfuhren in die Vereinigten Staaten moderat um 3 Prozent stiegen, lagen die Einfuhren mit 8,5 Prozent deutlich über dem Niveau von 2016.

Ein überdurchschnittliches Wachstum erfuhr auch die Exporte nach Asien: Zum Anstieg um 5,8 Prozent trugen insbesondere die Warenlieferungen nach China bei, die um 15,2 Prozent zulegten. Einen ähnlichen Zuwachs erzielten auch die Importe aus dem Reich der Mitte (14,5 Prozent). Gemessen am Handelsvolumen belegt China demnach den dritten Platz.



Foto: Travel mania/Shutterstock.com

3.3 Auslandsmärkte –

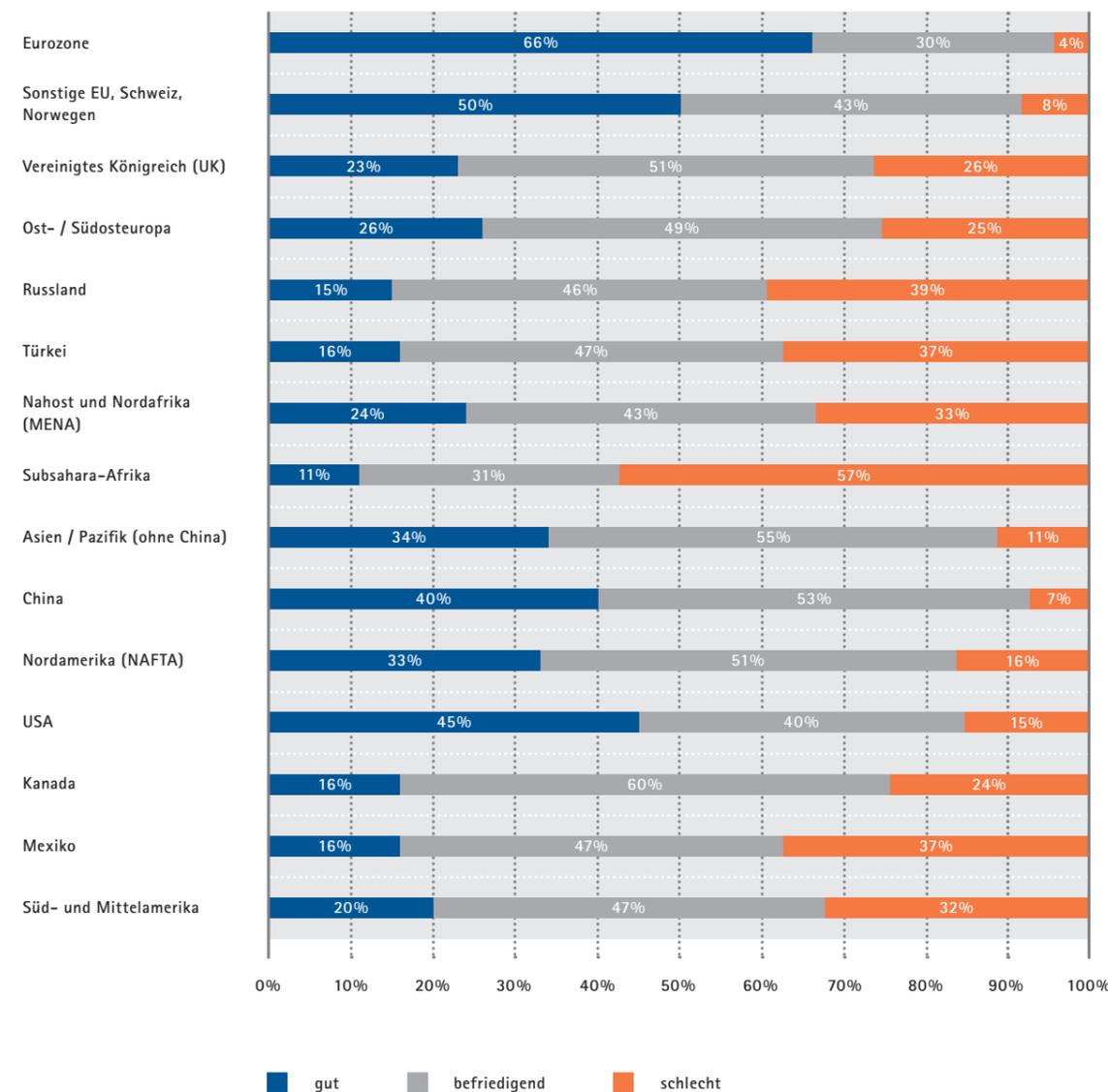
Berechenbarer Protektionismus statt unberechenbarem Risiko

Die OECD rechnet für das Jahr 2017 mit einem globalen Wachstum von 3,6 Prozent, nach 3,1 Prozent im Vorjahr. Für 2018 wird eine Beschleunigung auf 3,7 Prozent prognostiziert. Das anziehende Wachstum der

Weltwirtschaft sorgt für gute Auslandsgeschäfte bei deutschen Unternehmen, denen jedoch politische Krisen und Unsicherheiten über die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen entgegenstehen.

GESCHÄFTSLAGE AUF AUSLANDSMÄRKTEN 2017/2018

Unternehmensantworten in Prozent



Quelle: DIHK-Umfrage Going International 2017/2018

Die Bedeutung der **EU** als wichtigster Handelspartner für rheinland-pfälzische Unternehmen spiegelt sich auch in der Wahrnehmung der gegenwärtigen Geschäftslage wider, die von zwei Dritteln als gut bewertet wird. Selbst der hohe Euro-Außenwert stellt noch keine unüberwindbare Hürde für den Export dar. Nicht nur für die gesamte EU, sondern auch für Norwegen und die Schweiz fallen die Geschäftserwartungen für die nächsten 12 Monate noch einmal deutlich positiver aus. Nur 4 Prozent der Firmen blicken beunruhigt in die Zukunft. In deutlichem Gegensatz dazu ist es um das scheidende EU-Mitglied **Großbritannien** bestellt: 26 Prozent der dort aktiven Unternehmen beurteilen die Lage 2017 als schlecht, 33 Prozent geht von einer weiteren Verschlechterung aus.

Mehr Pessimismus (39 Prozent) legen die rheinland-pfälzischen Unternehmen im Jahr 2018 nur gegenüber der **Türkei** an den Tag: Trotz expansiver Finanz- und Kreditpolitik scheinen die politisch bedingten Unwägbarkeiten und Risiken eher abzuschrecken. Etwas anders verhält es sich mit **Russland**: Zwar schlagen die Sanktionen und Gegensanktionen sowie die Importsubstitutionspolitik Russlands auf das Gemüt, so dass fast 40 Prozent die Geschäftslage 2017 als schlecht beurteilen. Doch scheint die Talsohle der russischen Wirtschaft erreicht. Der deutsch-russische Handel hat sich zuletzt wieder deutlich belebt. 31 Prozent der Befragten blicken eher optimistisch in die Zukunft.

Eher positiv – und scheinbar ungeachtet der vielen Handelshemmnisse – bewertet die rheinland-pfälzische Wirtschaft ihren Handelspartner **China** im laufenden wie im vergangenen Jahr. Gleiches gilt für die **USA**, die ihr moderates Wirtschaftswachstum weiter fortsetzen. Hier erhoffen sich die Unternehmen insbesondere von einer Umsetzung der zwischenzeitlich beschlossenen Steuerreform weitere konjunkturelle Impulse.

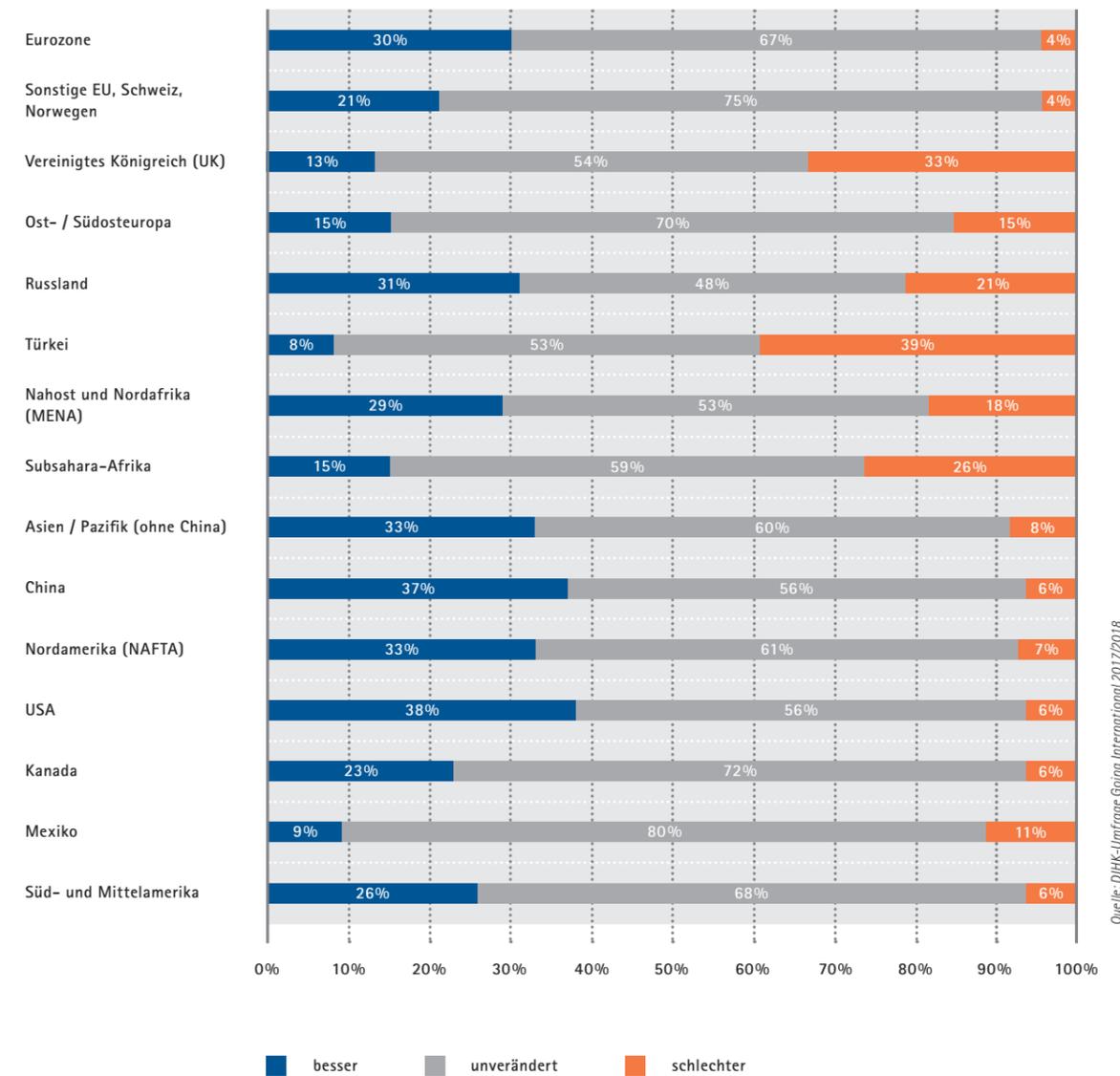
Der Potentialmarkt **Afrika** ist spätestens seit dem G20-Gipfel im letzten Jahr auf die politische Agenda gerückt. Trotz der Afrikastrategien der Bundesregierung und damit einhergehender Förderprogramme stellt gerade Subsahara-Afrika für die meisten der heimischen Unternehmen ein noch zu großes Wagnis dar: 57 Prozent beurteilen die Geschäftslage 2017 als schlecht, 26 Prozent gehen zudem von einer weiteren Verschlechterung aus.



Foto: mokokomo/Shutterstock.com

GESCHÄFTSERWARTUNGEN AUF AUSLANDSMÄRKTEN 2018

Unternehmensantworten in Prozent



Quelle: DIHK-Umfrage Going International 2017/2018

3.4 Handelshemmnisse bremsen das Auslandsgeschäft

40 Prozent der deutschen Unternehmen sahen sich 2017 mit einer weiteren Zunahme der Handelshemmnisse im Ausland konfrontiert. Dies entspricht einem Anstieg um 9 Prozentpunkte gegenüber dem Vor-

jahr und stellt insbesondere für die exportabhängige Wirtschaft in Rheinland-Pfalz eine Besorgnis erregende Entwicklung dar.

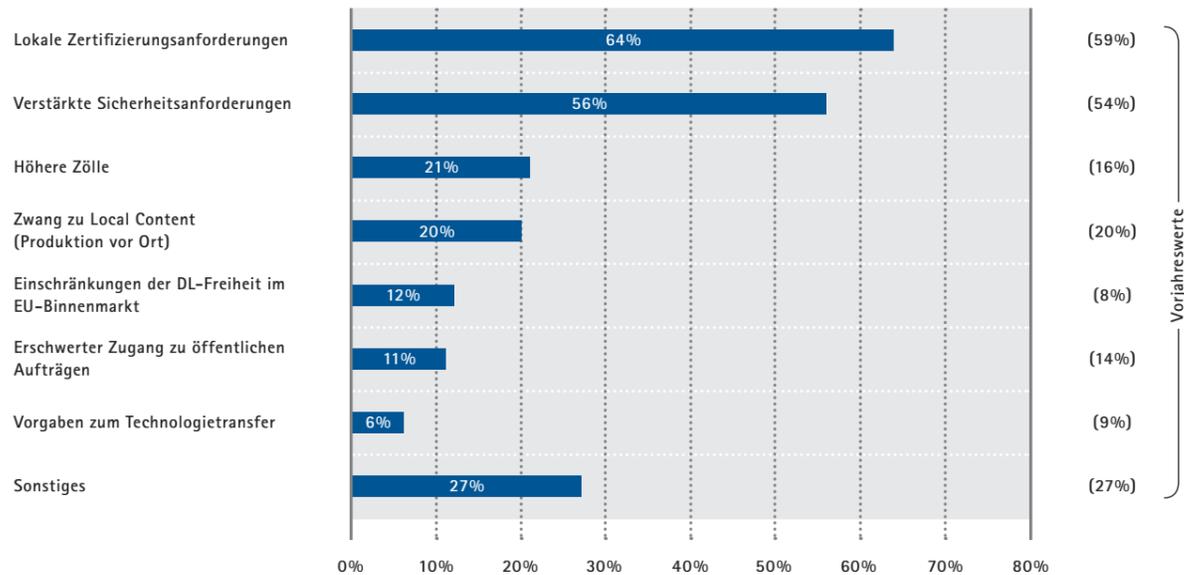
Auch innerhalb des EU-Binnenmarktes fallen den deutschen Unternehmen immer neue Vorgaben auf, die insbesondere die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen erschweren.

Durch neue Auflagen ist beispielsweise eine kurzfristige Entsendung von Servicemitarbeitern zu Wartungs- und Montagearbeiten in Länder wie Österreich, Italien oder Frankreich nur noch schwer möglich.

ZUNAHME VON HEMMNISSEN AUF AUSLANDSMÄRKTEN 2017/2018 NACH ART DER BARRIEREN

Unternehmensantworten bundesweit in Prozent; Mehrfachantworten möglich

Quelle: DIHK-Umfrage Going International 2017/2018



Aufgrund der vielen Freihandelsabkommen der EU spielen Zölle für deutsche Exporteure mit 21 Prozent eine eher untergeordnete Rolle. Die stärksten Beeinträchtigungen erfahren sie durch nicht-tarifäre Hemmnisse: Wie bereits 2016 behindern primär Zertifizierungsanforderungen mit 64 Prozent (Vorjahr 59 Prozent) sowie verstärkte Sicherheitsanforderungen mit 56 Prozent den Handel. Teure Zertifizierungsprozesse oder hohe Umwelt- und

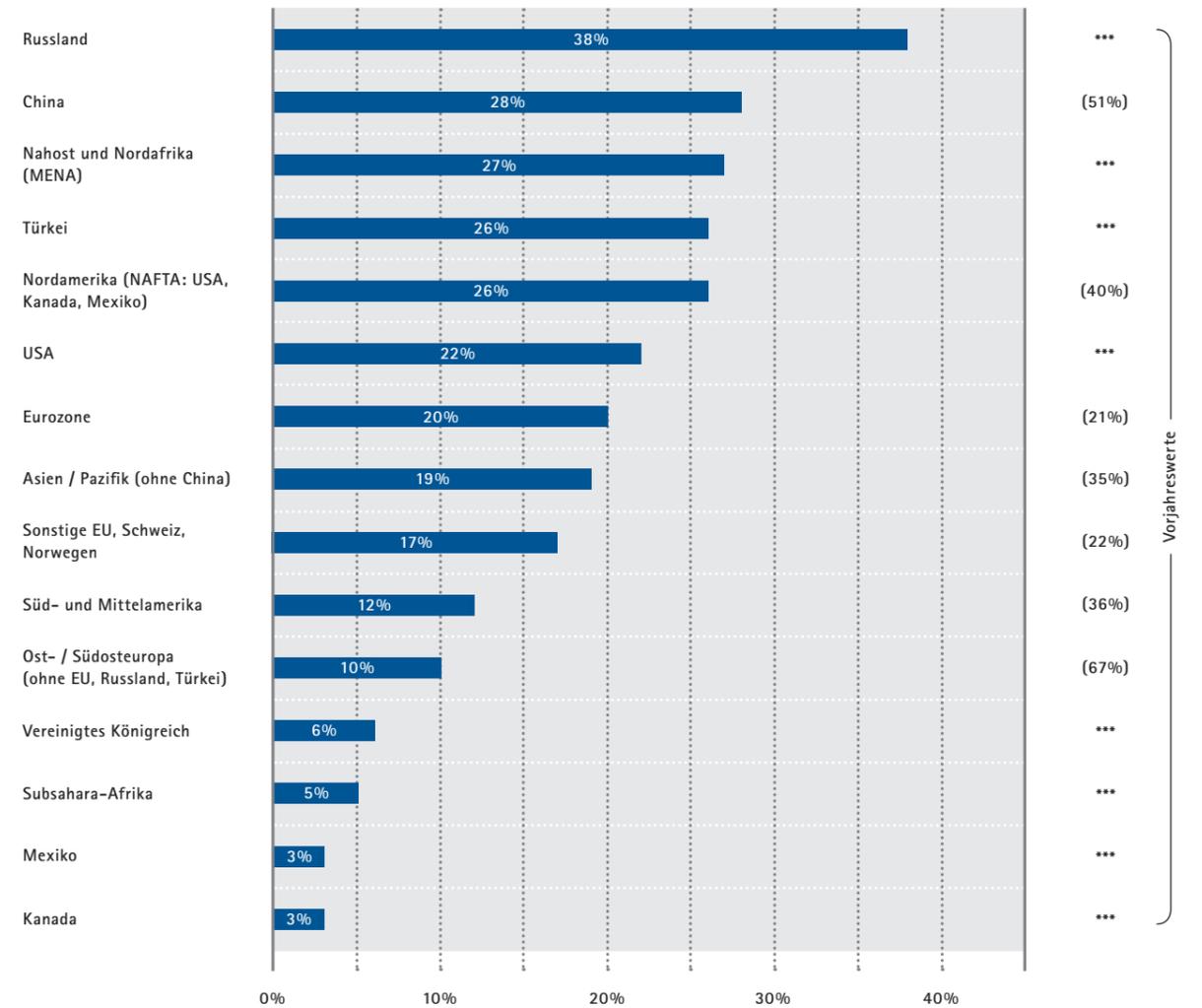
Sicherheitsstandards werden in zunehmendem Maße eingesetzt, um sich vor ausländischen Wettbewerbern zu schützen.

Rückläufig ist der erschwerte Zugang zu öffentlichen Aufträgen, der nur noch von 11 Prozent der Befragten genannt wird. In diesem Bereich aktive Unternehmen stellen jedoch immer wieder fest, bei öffentlichen Aufträgen nicht die gleichen Chancen zu erhalten wie die lokale Wirtschaft.

ZUNAHME VON HEMMNISSEN AUF AUSLANDSMÄRKTEN 2017/2018 NACH REGIONEN

Unternehmensantworten bundesweit in Prozent; Mehrfachantworten möglich

Quelle: DIHK-Umfrage Going International 2017/2018



*** = Land wurde erstmals separat abgefragt

WELTMEISTER IM AUFBAU NEUER HANDELSHEMMNISSE

Aufgrund des vergleichsweise niedrigen Zollniveaus sehen sich die USA als offene Volkswirtschaft. Der Fokus auf die nicht-tarifären Maßnahmen relativiert diesen Eindruck jedoch: 796 dieser Art haben die USA allein im Zeitraum von 2009 bis 2017 neu implementiert. Indien errichtete im gleichen Zeitraum 312 neue bürokratische Handelshemmnisse und liegt damit auf dem zweiten Platz, gefolgt von Russland mit 250. Aber auch Deutschland hat 131 nicht-tarifäre Handelsschranken erbaut.

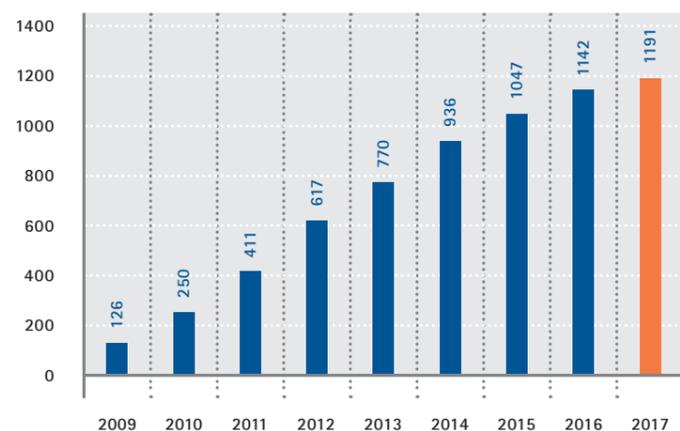
Betrachtet man die Regionen, die durch zunehmende Handelsbarrieren auffallen, so sticht Russland mit 38 Prozent hervor. Dies liegt unter anderem an den EU-Sanktionen, die im Zuge des Ukraine Konflikts gegen Russland verhängt wurden, sowie an den Gegensanktionen Russlands. Beides erfordert eine intensive Auseinandersetzung mit dem Thema Exportkontrolle. Zusätzlich erschwert die Einhaltung technischer Reglements den Marktzugang zur Eurasischen Wirtschaftsunion, die Russland zusammen mit Weißrussland, Kasachstan, Kirgistan und Armenien bildet.

Platz zwei nimmt mit 28 Prozent der Nennungen China ein, das seit Jahren nur unter strengen Bedingungen den Zugang zum heimischen Markt ermöglicht. Mit einer Öffnung ist vorerst nicht zu rechnen, da Chinas Wirtschaft gerade durch Local Content Regelungen an Knowhow in Schlüsseltechnologien gewinnen konnte, was durch die Strategie „Made in China 2025“ weiter forciert wird.

Auf einem ähnlichen Level befinden sich mit Nennungen von 27 bzw. 26 Prozent die Länder des Nahen Ostens sowie die Türkei: Erstere eint – mit Ausnahme der Golfstaaten – das Problem knapper Devisen, die es zu regulieren gilt. Als Beispiel kann Algerien angeführt werden, das seit Februar 2017 für den Verkauf bestimmter Konsumgüter die Vorlage von Freiverkäuflichkeitsbescheinigungen verlangt. In der Türkei ist trotz der seit 1996 bestehenden Zollunion mit der EU seit Jahren eine Zunahme von nichttarifären Handelshemmnissen zu beobachten.

In Anbetracht des medial diskutierten Protektionismus unter Präsident Trump überrascht es fast, dass die USA hinsichtlich der Zunahme von Handelshemmnissen nur von 22 Prozent der Unternehmen genannt werden. Laut einer Studie des Ifo-Instituts (2017) verfügen die USA zwar über relativ niedrige Einfuhrzölle, sind jedoch die Weltmeister im Erfinden neuer Handelshemmnisse.

ANZAHL DER DISKRIMINIERENDEN MASSNAHMEN DER USA, SEIT 2009



Quelle: Ifo-Institut (2017): <https://www.ifo-group.de/DocDL/sf-2018-04-yalcin-steininger-trump-handelspolitik-2018-02-22.pdf>

3.5 Auslandsaktivitäten – Rheinland-pfälzische Unternehmen sind weltweit vernetzt

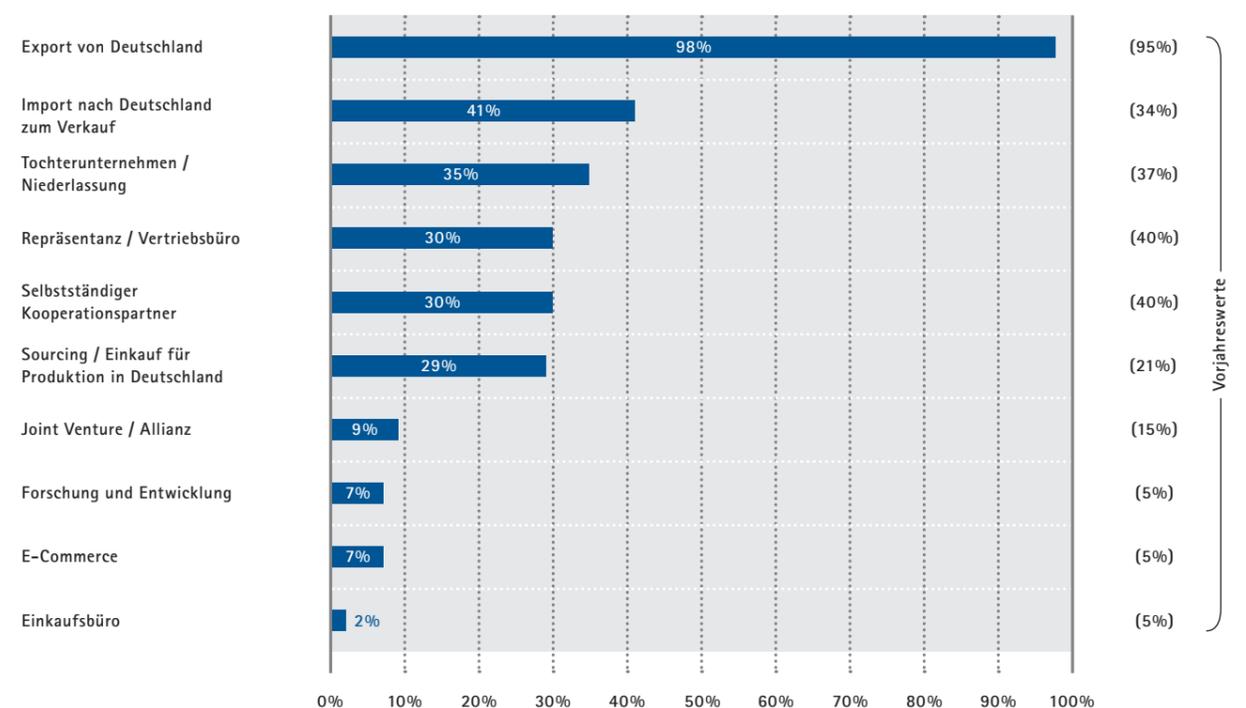
Die hohe Exportquote von 55,9 Prozent im Jahr 2017 legt nahe: Rheinland-Pfälzer sind routinierte Exporteure. Fast jedes der befragten Unternehmen exportiert Waren. Mehr und mehr der hiesigen Firmen importieren auch Waren zum direkten Verkauf (41 Prozent) oder zur weiteren Verarbeitung (29 Prozent). Dem Trend zum E-Commerce als Form der Kundengewinnung im Ausland schließen sich dagegen nur 7 Prozent der Unternehmen an.

Mit gleichbleibend hoher Investitionsneigung zeigen unsere Unternehmen auch im Ausland Präsenz: 35 Prozent unterhielten 2017 ein eigenes ausländisches Tochterunternehmen oder eine Niederlassung, 30 Prozent eine Repräsentanz oder ein Vertriebsbüro. Nur 9 Prozent sind ein Joint Venture mit einem ausländischen Partner eingegangen, noch weniger leisteten sich ein Einkaufsbüro im Ausland. Wer nicht viele Ressourcen binden und dem Kunden im Ausland dennoch einen direkten Ansprechpartner bieten möchte, greift für den Vertrieb der eigenen Produkte auf einen Kooperationspartner im Zielland zurück. 30 Prozent nutzten im vergangenen Jahr diese Form der Markterschließung.

Quelle: DIHK-Umfrage Going International 2017/2018

AUSLANDSAKTIVITÄTEN DER RHEINLAND-PFÄLZISCHEN UNTERNEHMEN

Unternehmensantworten bundesweit in Prozent; Mehrfachantworten möglich



Das mit Abstand wichtigste Argument für Auslandsinvestitionen bleibt für Rheinland-Pfälzer die Nähe zum Kunden. 52 Prozent entscheiden sich daher für ein gut ausgebautes Vertriebsnetz sowie den Service vor Ort. Nur noch 27 Prozent zeigen sich bereit, eine Produktion im Ausland auf- oder auszubauen, um auf diese Weise den Markt zu erschließen und die Vorteile internationaler Arbeitsteilung zu nutzen (2016: 34 Prozent). Die leicht abnehmende Tendenz ge-

genüber dem Vorjahr könnte auf die unbeständige wirtschaftspolitische Lage in vielen Märkten zurückzuführen sein, die einem langfristigen Planungshorizont entgegensteht. Von untergeordneter Bedeutung bleibt der Aufbau einer ausländischen Produktion zur Kostenersparnis. Dies dürfte für die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Rheinland-Pfalz sprechen, aus dem die Unternehmen zumindest nicht aus Kostengründen abwandern.

EXPORTQUOTE WEITER SPITZE

Die Exportquote für ganz Rheinland-Pfalz liegt auch im Jahr 2017 mit 55,9 Prozent deutlich höher als die Exportquote für Gesamt-Deutschland von 50,1 Prozent.

Mit Blick auf die Zielregionen der rheinland-pfälzischen Auslandsinvestitionen bleibt die Eurozone Investitionsstandort Nummer eins. 71 Prozent der Unternehmen werden dort aktiv. Die Euro-Länder wachsen derzeit dynamisch, die Reformbestrebungen der letzten Jahre tragen nun Früchte. Insbesondere das fehlende Wechselkursrisiko sowie die generelle politische Stabilität dürften zur Beliebtheit beitragen.

Etwa jedes dritte Unternehmen gibt an, in China zu investieren. Im Reich der Mitte sorgen sich Unternehmen derzeit jedoch

um den Fachkräftemangel und damit einhergehende steigende Arbeitskosten. Nicht wenige denken daher über Verlagerungen in andere asiatische Länder mit günstigeren Standortkosten nach. Wie bereits im Vorjahr erwägt jedes fünfte der befragten Unternehmen Investitionen in Nordamerika: Impulse für die Ländergruppe Kanada, USA und Mexiko verleihen vor allem das Inkrafttreten von CETA sowie die anziehende Konjunktur in den USA. Möglicherweise führen auch angedrohte Importzölle zu mehr Wertschöpfung im größten Absatzmarkt der Welt.

Quelle: Konjunkturfrage der rheinland-pfälzischen IHKS

AUSLANDSINVESTITIONEN NACH MOTIV UND ZIELREGIONEN

Unternehmensantworten in Prozent; Mehrfachantworten möglich

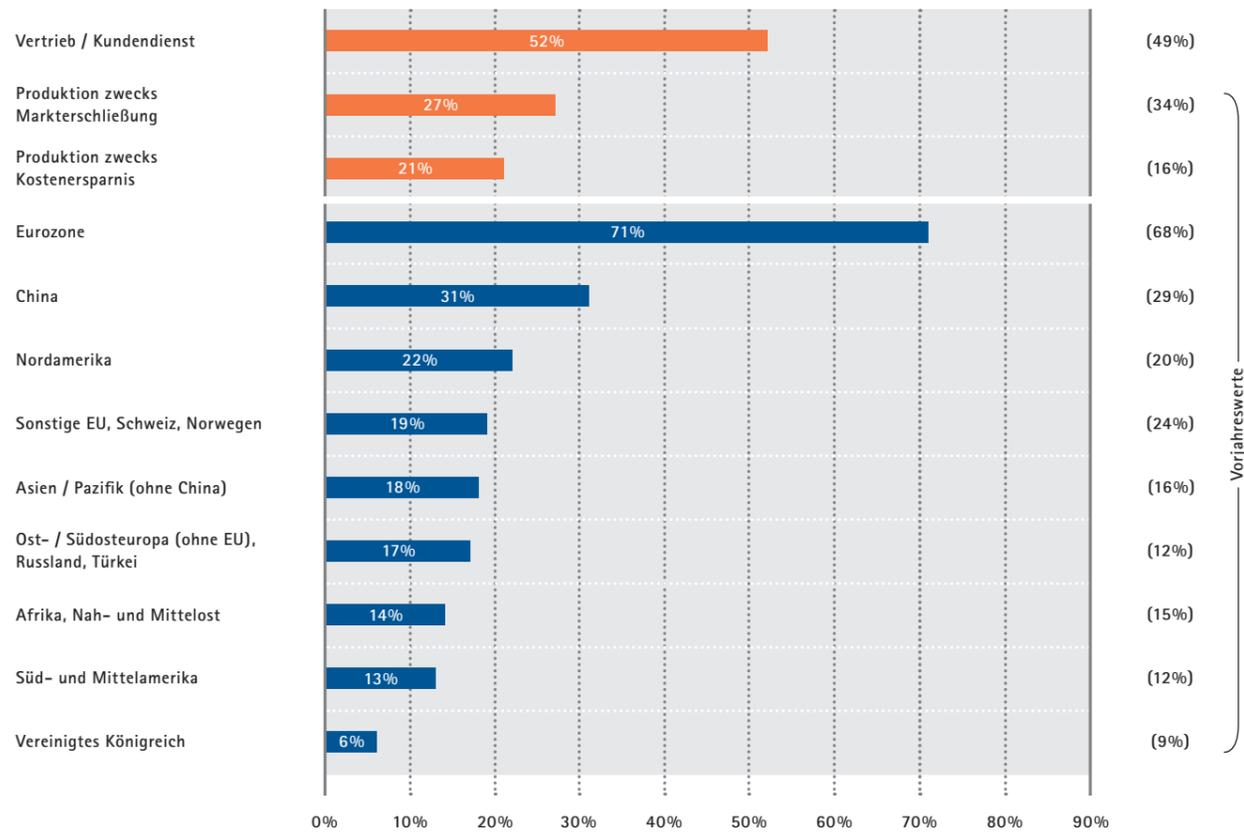


Foto: Rido/fotolia.com

4 // Expertise aus dem IHK-Netzwerk

4.1 Vier AHKs ziehen Bilanz und wagen Prognosen

Die Ergebnisse der Umfrage „Going International“ rücken die vier Märkte China, Russland, Türkei und USA in den Fokus, die unsere Mitgliedsunternehmen besonders beschäftigen. Die Arbeitsgemeinschaft der rheinland-pfälzischen IHKs bat daher Experten des jeweiligen Landes, eine kurze Bilanz für das Jahr 2017 zu ziehen und eine Prognose für die zukünftigen Geschäftsbeziehungen zu wagen.

Die Experten arbeiten vor Ort in einer von über 140 Auslandshandelskammern (AHKs) weltweit und kennen damit die Chancen und Risiken ihres Landes. Seit Jahrzehnten begleiten die AHKs insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen in jeder Phase ihres Geschäfts, sei es durch individuelle Marktanalysen, die Vermittlung geeigneter Geschäftspartner oder durch die Beratung bei Firmengründungen. Außerdem unterstützen sie die deutschen IHKs in Informationsveranstaltungen und in der täglichen Beratung. Die hohe Qualität der Angebote wird durch den Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) sichergestellt, der die Aktivitäten der AHKs koordiniert und den wachsenden Herausforderungen entsprechend weiterentwickelt.



AHK China: Jens Hildebrandt, Delegierter der Deutschen Wirtschaft für Süd- und Südwestchina

a) Was war das Top Thema 2017 für den chinesischen Markt?

Die chinesischen Tech-Gigant Tencent und Alibaba schoben sich letztes Jahr in die Top-10 der weltweit wertvollsten Unternehmen. Das ist ein deutliches Zeichen, dass China in Hochtechnologien international nicht nur wettbewerbsfähig wird, sondern auch zunehmend an die Spitze strebt.

b) Wie werden sich Ihrer Ansicht nach die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen in den nächsten 3-5 Jahren entwickeln?

Wir sehen hier gemischte Signale: Die chinesische Wirtschaft und damit auch der Absatz deutscher Produkte wachsen kräftig. Die deutsche Wirtschaft wird auch in Zukunft in vielen Bereichen von der Kooperation mit China profitieren können. Gleichzeitig sind protektionistische Tendenzen Chinas in einigen Bereichen ein Grund zur Sorge. Auch unter unseren Mitgliedern sind die Aussichten widersprüchlich. Einerseits berichten deutsche Unternehmen in China Rekordgewinne, andererseits plant inzwischen nur noch die Hälfte der in unserer AHK-Geschäftsklimaumfrage befragten Unternehmen, in den nächsten Jahren in China zu investieren.

c) Welche Chancen und Herausforderungen birgt Chinas Digitalisierung für deutsche Unternehmen?

Im Rahmen der „China 2025“-Initiative investiert China stark in Zukunftstechnologien. Der Wille, mit deutschen Partnern zusammenzuarbeiten ist hoch, und es tun sich erhebliche Chancen auf. Gleichzeitig steigt der Wettbewerb mit chinesischen Unternehmen bei so wichtigen Themen wie Big Data, Künstliche Intelligenz und Autonomes Fahren. Es ist für die deutsche Wirtschaft daher wichtig, zu verstehen, an welchen Trends und Innovationen vor Ort gearbeitet wird. Daher gibt es nun seit Anfang des Jahres ein „AHK Innovation Hub“ im chinesischen Silicon Valley Shenzhen, das deutsche Unternehmen beim Thema Technologie-Scouting unterstützen soll.

Foto: Viacheslav Lopatin/Shutterstock.com



AHK Russland: Alexej Knelz, Leiter der Abteilung Kommunikation

Was war das Top Thema 2017 für den russischen Markt?

2017 haben vor allem zwei Themen die deutsche Wirtschaft in Russland beschäftigt: Die Politik zur Importsubstitution der russischen Regierung, welche die Lokalisierung der Produktion vor Ort voraussetzt. Für deutsche Unternehmen ist es nicht immer einfach, die Lokalisierungsvoraussetzungen zu erfüllen, da sie nach einer komplizierten Formel berechnet werden. Dennoch sieht es die deutsche Wirtschaft als zusätzliche Chance, weiter im Markt

Fuß zu fassen. Das zweite – weniger schöne – Thema waren die neuen US-Sanktionen, die die deutsche Wirtschaft in Russland verunsichern. Zwar ist noch immer nicht klar, wann und gegen wen konkret neue Maßnahmen eingeführt werden können. Die Meinung der Unternehmen, die die AHK Russland unter ihren Mitgliedern im Rahmen einer Umfrage im August 2017 abgefragt hat, ist aber einhellig: Sie hängen wie ein Damokles-Schwert über der Wirtschaft und erschweren das Geschäft wegen zusätzlichen Prüfungen und dem Misstrauen, das sie auslösen.

Wie werden sich Ihrer Ansicht nach die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen in den nächsten 3-5 Jahren entwickeln?

Die deutsche Wirtschaft in Russland blickt nach dem Durchschreiten der Talsohle, die die vergangene Wirtschaftskrise 2014 bis 2016 ausgelöst hat, wieder positiv in die Zukunft. Nachdem die deutschen Ausfuhren nach Russland im Gesamtjahr 2017 um 20 Prozent gestiegen sind, rechnen 36 Prozent der Unternehmen auch für 2018 mit Zuwächsen, 57 Prozent erwarten stabile Umsätze. Auch planen deutsche Unternehmen weiterhin, in Russland zu investieren: Laut der Geschäftsklima-Umfrage, die die AHK Russland zusammen mit dem Ost-Ausschuss im Februar durchgeführt hat, will die deutsche Wirtschaft in Russland in den nächsten 12 Monaten fast 500 Mio. Euro investieren.

Aktuell bestimmen– neben den Sanktionen – vor allem die Schlagworte „Lokalisierung“ und „Importsubstitution“ die russische Wirtschaftspolitik.

Welchen Rat können Sie kleinen rheinland-pfälzischen Unternehmen geben, die keine Niederlassung vor Ort errichten können und dennoch Produkte in Russland platzieren möchten?

Natürlich gilt wie in jedem Emerging Market die Regel: Erfolg hat, wer vor Ort ist. Durch die Lokalisierungsauflagen wird es immer schwieriger, eigene B2B-Produkte im Markt zu platzieren, weil einheimische Lieferanten bei Ausschreibungen – sofern diese von Unternehmen mit staatlicher Beteiligung ausgerufen werden – bevorzugt werden. Es lohnt sich daher immer, auf den Abnehmer zu schauen. Bei den privaten Unternehmen stehen Produkte Made in Germany nach wie vor hoch im Kurs – ausgeklügelten Vertrieb und Service-Netz vor Ort vorausgesetzt.

AHK Türkei: Jan Nöther, Hauptgeschäftsführer

Welche Bilanz ziehen Sie für das Jahr 2017 und wie werden sich Ihrer Ansicht nach die deutsch-türkischen Wirtschaftsbeziehungen zukünftig entwickeln?

Die über viele Jahrzehnte gewachsenen, deutsch-türkischen Wirtschaftsbeziehungen stehen auf einem nach wie vor festen Fundament. Unterlegung findet diese Aussage durch die Statistik: Deutschland zählt mehr als 90.000 Unternehmen und Gewerbetreibende mit türkischem Ursprung, die

Türkei etwa 7.000 deutsche Tochtergesellschaften bzw. Niederlassungen. Mit einem bilateralen Handel von 35 Mrd. US-Dollar zählt Deutschland seit Jahrzehnten zu den führenden Handelspartnern der Türkei, umgekehrt rangiert die Türkei auf Platz 16 der deutschen Statistik. Trotz der mitunter hitzigen Diskussionen veränderte sich dieses Bild in 2017 nur unwesentlich. Die Exporte aus Deutschland in die Türkei gingen zwar leicht zurück, hingegen legten die Importe aus der Türkei zu.

Ähnlich zeigen sich die Deutschland-Investitionen in der Türkei. Wenngleich mit Blick auf die vergangenen 18 Monate ein differenziertes Bild angelegt werden muss, so darf das historische deutsche Investitionsverhalten in der Türkei noch immer als dominant bezeichnet werden. Wie schon in den vergangenen Jahren hielt die in der Türkei aktive, deutsche Wirtschaft auch in 2017 an den Langfristplanungen fest und investierte kontinuierlich in den Ausbau der vorgehaltenen Kapazitäten. Allerdings zeigen mittelständische Unternehmen bis heute eine gewisse Zurückhaltung, wenn es um neue Engagements in der Türkei geht.

Die jüngsten politischen Ereignisse, die ermutigenden Wachstumswahlen des vergangenen Jahres und der positive Ausblick für das laufende Wirtschaftsjahr 2018 unterlegen die Bewertung der in Istanbul ansässigen Deutsch-Türkischen Industrie- und Handelskammer, demnach mit einer Belebung des Handels und der Investitionsanfragen aus Deutschland zu rechnen ist.

AHK USA: Gerrit Ahlers, Director Consulting & Corporate Development Services, Chicago

Was war das Top Thema 2017 für den amerikanischen Markt?

Einer der größten Trends ist die dynamische Entwicklung durch Digitalisierung. Ebenso treiben Unternehmen Innovationen in Forschung und Entwicklung durch Kooperationen mit Universitäten und Start-ups voran. Während deutsche Unternehmen durch Fusionen und Übernahmen sowie durch die Schaffung neuer Produktionsstätten wachsen, kämpfen sie zur gleichen Zeit mit dem steigenden Fachkräftemangel. Mehr und mehr deutsche Unternehmen ergreifen daher die Initiative, eigene Fachkräfte auszubilden: Beeindruckende 25 Prozent der deutschen Firmen sind bereits Vorreiter bei dem Einsatz von Programmen der dualen Ausbildung. Diese gelten als Lösung, Arbeitnehmer adäquat auszubilden und optimale Produktivität zu gewährleisten.

Wie werden sich Ihrer Ansicht nach die deutsch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen in den nächsten 3–5 Jahren entwickeln?

Trotz einiger Skepsis bezüglich der Zukunft des Freihandels und des Fachkräftemangels wachsen und investieren deutsche Tochtergesellschaften in den USA stark. Ungeachtet dieser Bedenken erwarten 100 Prozent der befragten deutschen Unternehmen ein Wachstum für ihr eigenes Geschäft. Zugleich erwarten nur 2 Prozent einen Konjunkturabschwung der US-Wirtschaft.

Fachkräftemangel und –sicherung ist auch in den USA ein bedeutendes Thema, welche Unterstützung bieten Sie an?

Die Skills Initiative Teams der AHKs bieten Beratungen an, um Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre eigene nach dem deutschen Modell ausgerichtete Berufsausbildung aufzubauen und zu zertifizieren. Bisher haben die AHKs bei 83 Unternehmen, die 530 Lehrlinge ausgebildet haben oder momentan ausbilden, in 11 Staaten Ausbildungsprogramme nach DIHK-Standard zertifiziert.



Foto: Deniz Toprah/Shutterstock.com



Foto: Songquan Deng/Shutterstock.com

4.2 EZ Scout – Chancen in neuen Märkten

Damit Unternehmen aus Rheinland-Pfalz ihr Marktpotenzial in Entwicklungs- und Schwellenländern optimal erschließen können, unterstützt ein EZ-Scout die IHKs in Koblenz, Ludwigshafen, Mainz und Trier. EZ-Scouts sind Experten für nachhaltiges unternehmerisches Engagement in Entwicklungs- und Schwellenländern. Als solcher berät seit April 2017 Bernd Lunkenheimer im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) an der IHK Koblenz vor allem kleine und mittelständische Unternehmen in ganz Rheinland-Pfalz, die langfristige Geschäftsbeziehungen im Rahmen von Exporten, Importen oder Direktinvestitionen vor Ort planen.

Die Unterstützung des EZ-Scouts umfasst:

- Informationen zu Partnerländern der deutschen Entwicklungszusammenarbeit (EZ) mit Fokus auf Geschäftspotenziale, Marktdynamik und politisch-wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Auswahl von maßgeschneiderten Förder- und Finanzierungsinstrumenten
- Beratung und Unterstützung zur Antragstellung bei den Entwicklungsorganisationen
- Kontaktvermittlung zu und Netzaufbau mit Institutionen der EZ in Deutschland sowie im Zielland

Seit 1999 wurden im Rahmen des EZ-Scout-Programms beispielsweise über 1.500 sogenannte Entwicklungspartnerschaften zwischen Unternehmen und der deutschen staatlichen Entwicklungszusammenarbeit durchgeführt. Entwicklungspartnerschaften sind gemeinsame Projekte vor Ort, an denen beide Seiten einen hohen Nutzen haben. Die Kosten werden bis zu 50 Prozent aus Mitteln des BMZ kofinanziert. Dies illustriert beispielsweise ein Projekt zur Verbreitung innovativer Biogas-Technologien aus Rheinland-Pfalz in Kolumbien, wo mehrere Anlagen des Unternehmens zur Versorgung von Kleinbauern mit Energie installiert wurden.

Mehr zu diesem Programm:
www.develoPPP.de



DIE IHK EXPORT-APP – RUND UM DIE UHR FÜR SIE ERREICHBAR

Um ihre auslandsaktiven Mitgliedsbetriebe noch besser unterstützen zu können, bieten die 79 IHKs eine kostenlose Export-App an. Die Anwendung bietet Fach- und Führungskräften aus dem Bereich Außenhandel mobil verfügbares Wissen für die Praxis.

Die Klickzahlen der Export-App sprechen für sich: Im Jahr 2017 wurde über 800.000 Mal auf die App zugegriffen. Im IHK-Exportlexikon der Export-App werden Begriffe zum Thema Export und Außenhandel kurz und kompakt erläutert. Unter dem Stichwort „Business-Knigge“ ist zudem ein neuer Ratgeber für Geschäftsreisen ins Ausland der IHK Halle-Deessau zu finden. Das Angebot der Export-App wird abgerundet mit der Datenbank für Zolldienstleister. Diese bietet eine Zusammenstellung von Zolldienstleistern in der Umgebung und deren Leistungsspektrum. Die Export-App gibt es kostenlos im App-Shop sowie als mobile Web-Version unter www.export-app.de.

5 // Das bewegt uns

5.1 Brexit – Weniger Handel, höhere Kosten

Vor zwei Jahren haben sich die Briten für den EU-Austritt entschieden, nur noch ein Jahr dauert es bis zum tatsächlichen Brexit. Sicher ist bislang nur, dass Großbritannien zum 30. März 2019 die EU verlassen haben wird. Auch nach sechs Verhandlungsrunden bleiben selbst die Umrisse der zukünftigen Beziehung weiterhin unklar.

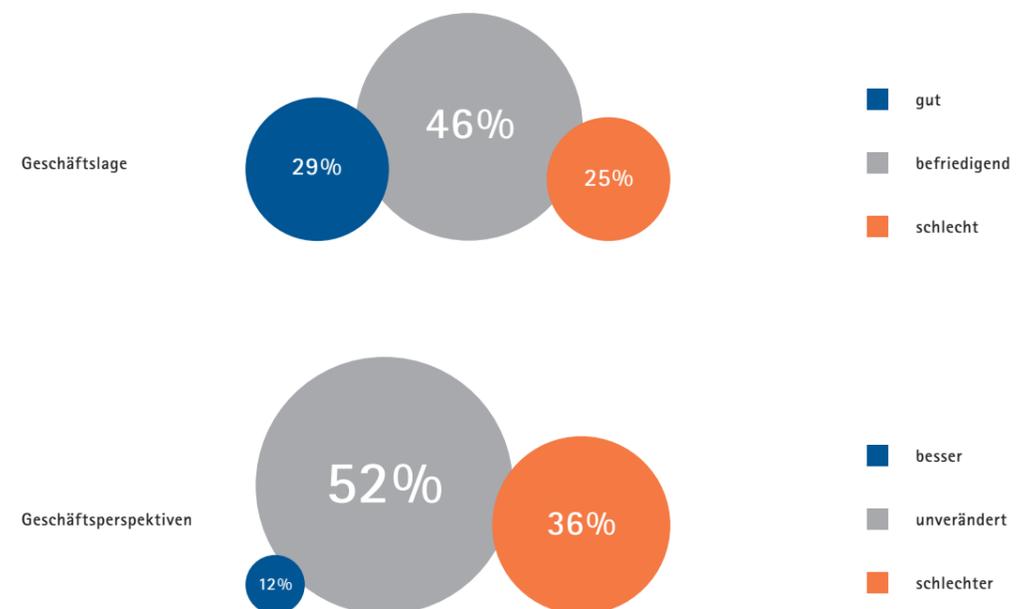
Die ersten Auswirkungen des Brexit auf die deutsche Wirtschaft zeichnen sich indes schon ab – mit negativem Vorzeichen: Im vergangenen Jahr sind die deutschen Ausfuhren nach Großbritannien um zwei Prozent auf 84 Milliarden Euro gesunken,

während die Exporte in den Rest der Welt um fast fünf Prozent zunahm. Nach fünf Jahren fällt Großbritannien 2017 vom drittgrößten Absatzmarkt für deutsche Produkte auf Rang fünf ab.

Laut einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) vom Februar 2018, an der über 900 Unternehmen mit Handelsbeziehungen zum Vereinigten Königreich teilnahmen, wird sich der Abwärtstrend weiter fortsetzen: Mehr als ein Drittel der Befragten geht von deutlich schlechteren Geschäften als im Jahr 2017 aus. Nur zwölf Prozent rechnet mit Verbesserungen.

LAGE UND PERSPEKTIVEN DEUTSCHER UNTERNEHMEN IM UK-GESCHÄFT

in Prozent, Saldo in Punkten, Saldo EU ohne Eurozone



Verlässt das Vereinigte Königreich den Binnenmarkt, müssen die Unternehmen Waren mit Zielland Großbritannien beim Zoll anmelden. Schätzungen zufolge wären davon mindestens 30.000 deutsche Exportunternehmen betroffen und rund 40.000 Unternehmen, die aus Großbritannien importieren. 79 Prozent der befragten Unternehmen versuchen sich zwar bereits auf den Handel mit Großbritannien als Drittland vorzubereiten. Doch fühlt sich nur jedes siebte Unternehmen gewappnet, unter neuen, aktuell noch nebulösen Bedingungen zu agieren. Selbst nach tieferer Prüfung kann nur gut jedes zweite Unternehmen die Folgen für das eigene Geschäft einschätzen. 21 Prozent der auslandsaktiven deutschen Unternehmen haben bis dato noch nicht geprüft, inwiefern sie vom Brexit betroffen sein werden. In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass selbst Betriebe, die über keine direkten Handelsbeziehungen mit britischen Unternehmen verfügen, indirekt – über Zulieferer oder Vorprodukte – vom Brexit betroffen sein können.

Da sich die Unternehmen insgesamt auf höhere Kosten und bürokratische Hürden einstellen, plant jedes 12. Unternehmen schon jetzt eine Verlagerung seiner UK-Investitionen auf andere Märkte, insbesondere innerhalb der EU.

Brexit – die Belastungen für die rheinland-pfälzische Wirtschaft

Für die deutschen Unternehmen entwickeln sich die Folgen des Brexits zu einem unberechenbaren Risiko. Um die Kostenbelastung nach dem Brexit einschätzen zu können, führte die Arbeitsgemeinschaft der rheinland-pfälzischen IHKs daher im August 2017 eine Blitzumfrage durch, an der sich 130 Unternehmen aus Rheinland-Pfalz mit Geschäftsbeziehungen zum Vereinigten Königreich beteiligten.

Vor allem jene Firmen, für die Großbritannien ein bedeutender Absatzmarkt darstellt, befürchten erhebliche Nachteile, falls es zur Wiedereinführung von förmlichen Grenzab-

fertigungen kommen sollte: Alleine für die Bearbeitung der Zollanmeldungen rechnen sie durchschnittlich mit einem finanziellen Mehraufwand von 960 Euro pro Monat. Sollten nach dem Brexit weitere Unterlagen für den grenzüberschreitenden Warenverkehr erforderlich werden, könnten die Zusatzkosten noch deutlich höher ausfallen. Selbst für Unternehmen, an deren Umsatz der britische Markt nur einen geringen Anteil hat, würde nach dem Brexit der Aufwand für die Zollanmeldungen mit durchschnittlich 455 Euro im Monat zu Buche schlagen.*

Die größte Sorge der betroffenen Unternehmen ist ein mögliches Scheitern der Brexit-Verhandlungen. Sollten die Vorteile des Binnenmarktes ersatzlos wegfallen, würde dies für viele Unternehmen erheblichen Mehraufwand im Warenhandel und

damit finanzielle Nachteile bedeuten. Das Ziel der Verhandlungspartner sollte aus Sicht der rheinland-pfälzischen Wirtschaft sein, ein umfassendes Freihandelsabkommen abzuschließen, das Zölle für Waren mit Ursprung in der EU und Großbritannien ausschließt. Sollte die zweijährige Verhandlungsfrist dafür nicht ausreichen, muss aus Sicht der Wirtschaft eine ausreichend lange Übergangsfrist vereinbart werden, in der das Vereinigte Königreich vorläufig – über den Brexit hinaus – weiter zum Zollgebiet der EU gehört.

Über den DIHK platzieren die IHKs die Forderungen ihrer Mitgliedsunternehmen gegenüber den politisch Verantwortlichen in Berlin, Brüssel und nicht zuletzt in London, um möglichst bald verlässliche Orientierungspunkte für die künftigen Beziehungen zu liefern.

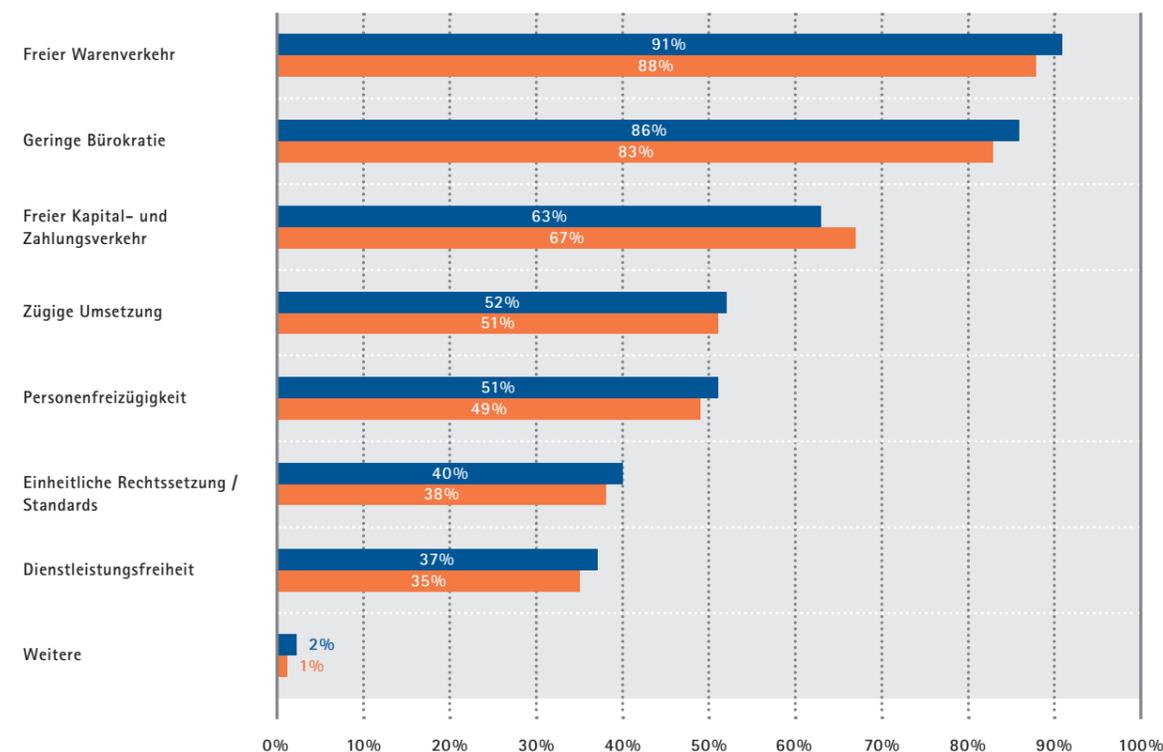
*Annahme: bei 40 Euro / h, Lohn = 14 Euro pro Meldung



Foto: Dalju/Shutterstock.com

PRIORITÄTEN FÜR DIE BREXITVERHANDLUNGEN AUS SICHT DER UNTERNEHMEN

in Prozent; Mehrfachnennungen möglich



Quelle: DIHK-Umfrage Going International 2017/2018

5.2 USA – Auge um Auge, Zoll um Zoll?

Mit Wirkung zum 23. März 2018 hat die US-Administration Strafzölle auf verschiedene Stahl- und Aluminium-Waren verhängt, die beim Import dieser Waren in die USA gelten. Kurz vor Inkrafttreten der Regelung wurde die EU, wie auch einige andere Länder, vorläufig von diesen Zöllen ausgenommen (Stand: 12.04.2018). Die Androhung der amerikanischen Regierung, Strafzölle für Stahl- und Aluminiumimporte zu verhängen, führte zuvor auch in der rheinland-pfälzischen Wirtschaft zu Sorgenfalten. Die USA sind nach der EU der zweitwichtigste Absatzmarkt für rheinland-pfälzische Produkte, rund sechs Prozent der hiesigen Exporte in die USA sind Metalle und Metallwaren.

Das geschlossene Auftreten von Bundesregierung und EU-Kommission in Washington, insbesondere die Androhung von Gegenmaßnahmen, hat sich gelohnt. Gleichzeitig ist es von zentraler Bedeutung, mit der US-Regierung im Gespräch zu bleiben. Die vorläufige Ausnahme der EU von den Strafzöllen kann lediglich als ein Etappensieg gewertet werden. Auch wenn sich der Konflikt nur auf die USA und China konzentrieren sollte, könnten deutsche Unternehmen zumindest indirekt Auswirkungen zu spüren bekommen, da sie in beiden Märkten präsent sind, etwa mit Niederlassungen oder Joint Ventures.

Beim Wettbewerb um die weitest gehende Marktabschottung kann es nur Verlierer geben, wie eine Studie des Ifo Instituts (2017) untermauert. Diese untersuchte die wirtschaftlichen Konsequenzen einzelner Drohungen der US-Administration. Das Ergebnis: Trump schadet nicht nur seinen Handelspartnern, sondern würde insbeson-

dere die US-Wirtschaft sehr negativ treffen. Bei den berechneten Auswirkungen handelt es sich um langfristige Veränderungen des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Die Erfahrungen mit bestehenden Freihandelsabkommen zeigten, dass Änderungen von Handelshemmnissen ihre volle Wirkung erst nach zehn bis zwölf Jahren entfalten.

1. Auflösung des nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA)

Falls die Neuverhandlungen des NAFTA scheiterten und dieses aufgelöst wird, so würden alle beteiligten Handelspartner verlieren. Zugleich würde eine Handelsumlenkung einsetzen, die eine Erhöhung der US-Importe vor allem aus Deutschland und China zur Folge hätte. Berechnete BIP Veränderungen in ausgewählten Staaten:

- Kanada: - 1,54 Prozent;
Mexiko: - 0,96 Prozent;
USA: - 0,22 Prozent
- Deutschland: +0,03 Prozent;
China: +0,01 Prozent;

2. Einführung eines „Border Tax Adjustment“

Konkret würden mit dieser Steuerreform US-Exporte steuerlich absetzbar und Importe in die USA müssten versteuert werden. Als Folge würde ein solches Steuersystem stärker den Konsum als die Produktion besteuern. Zugleich würde diese Handelspolitik insgesamt zu einem Rückgang im weltweiten Handel führen. Unterstellt man eine Importsteuer von 20 Prozent und eine Subvention der US-Exporteure um 20 Prozent, so ergeben sich unter anderem die folgenden Veränderungen des BIPs:

- USA: -0,67 Prozent;
Deutschland: -0,86 Prozent;
China: -0,6 Prozent

3. Einseitige Abschottung der USA gegenüber allen WTO-Mitgliedern
Würden nur die USA um 20 Prozent höhere Zölle einführen und blieben die Zölle der Handelspartner gleich, so wäre ein langfris-

tiger Anstieg des US-BIPs um 0,26 Prozent möglich. Alle anderen Länder hätten Wohlfahrtseinbußen hinzunehmen, so auch Deutschland mit 0,29 Prozent seines BIPs.

VERÄNDERUNG DES BIP

in Prozent

Annahme >>	Zölle: Anstieg um 20 Prozent		Zölle und NTH: Anstieg um 20 Prozent	
	Nur von USA	Von WTO & USA	Nur von USA	Von WTO & USA
USA	+0,26	-0,30	-1,39	-2,32
Kanada	-1,45	-1,20	-2,73	-3,85
Mexiko	-1,43	-1,10	-2,51	-3,42
Deutschland	-0,29	-0,14	-0,68	-0,40
China	-0,30	-0,17	-0,55	-0,34

Quelle: Ifo Institut (2017).
NTH: Nicht-tarifäre
Handelshemmnisse

4. Auf die USA konzentrierter Handelskrieg

Sollten die USA sich nicht mehr an die WTO-Abmachungen halten, wäre ein weltweiter Handelskrieg mit Vergeltungsmaßnahmen gegenüber Amerika sehr wahrscheinlich. Falls alle WTO-Länder mit einer Erhöhung des Zollsatzes um 20 Prozent

reagierten, hätten die USA Einbußen in Höhe von 0,3 Prozent des BIPs zu verschmerzen, Deutschland hingegen würde „nur“ 0,14 Prozent seines BIPs verlieren. Stiegen zudem die nicht-tarifären Handelshemmnisse (NTH), so fielen die Verluste für die USA höher aus (USA: -2,32 vs. Deutschland: -0,40 Prozent des BIP).



Foto: weerasak saekul/Shutterstock.com

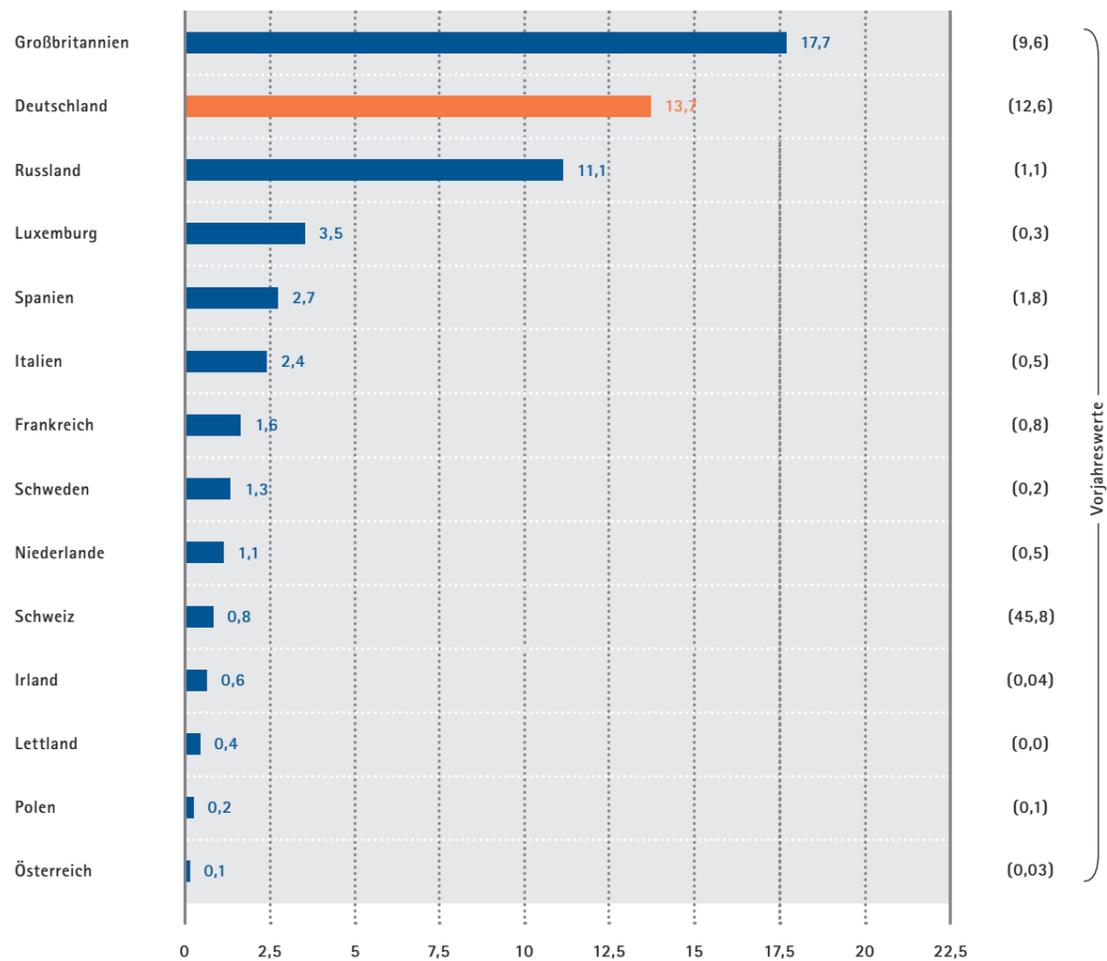
5.3 Chinas Investitionsziel Europa: „Made in China“ dank „Buy Europe“?

Laut einer Analyse von Ernst & Young (2018) haben chinesische Käufer im Jahr 2017 in 247 europäische Unternehmen investiert. Seit 2013 hat sich die Anzahl der akquirierten Firmen damit nahezu vervierfacht. Mit einem Transaktionsvolumen von 57,6 Mrd. US-Dollar bildet Europa den größten und wichtigsten Markt für Investo-

ren aus dem Reich der Mitte. Einen neuen Rekordwert haben dabei die chinesischen Investitionen in Deutschland erreicht: Die 54 deutschen Unternehmen, die im Jahr 2017 akquiriert wurden, haben einen Transaktionswert von 13,7 Milliarden US-Dollar. Dies entspricht einem Anstieg von neun Prozent gegenüber dem Vorjahr.

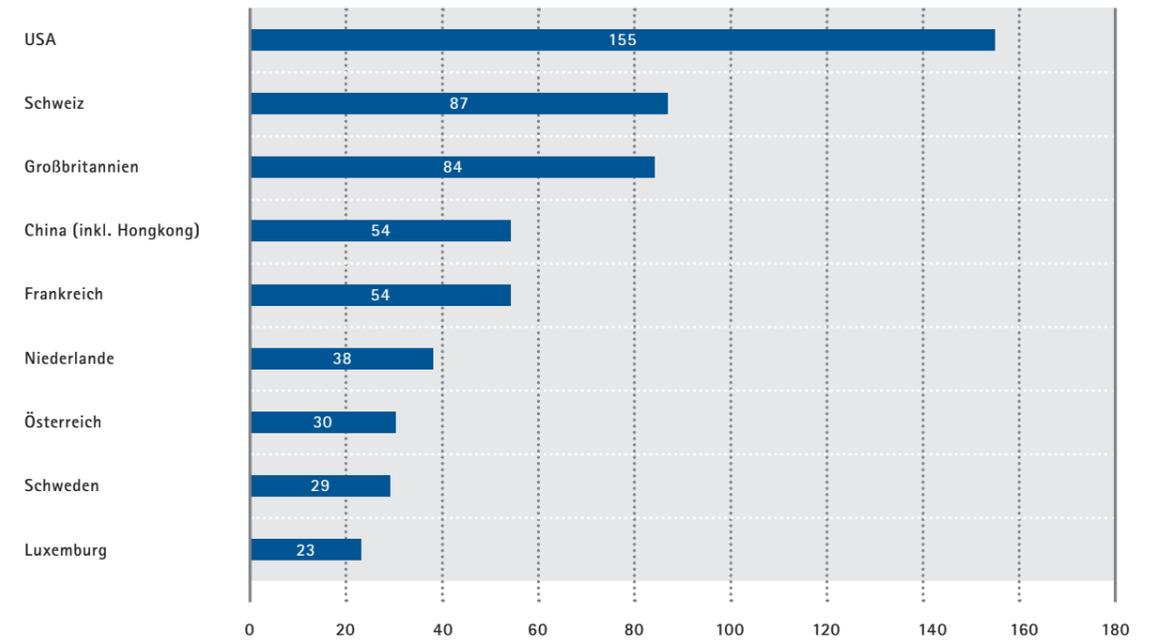
UNTERNEHMENSKÄUFE ODER -BETEILIGUNGEN CHINESISCHER UNTERNEHMEN IN EUROPA

Transaktionsvolumen in Milliarden US-Dollar im Jahr 2017



Quelle: Ernst & Young (2018): Chinesische Unternehmenskäufe in Europa: [https://webforms.ey.com/publication/w/LAssets/ey-chinesische-unternehmenskaufe-in-europa-jahr-2018/\\$FILE/ey-chinesische-unternehmenskaufe-in-europa-januar-2018.pdf](https://webforms.ey.com/publication/w/LAssets/ey-chinesische-unternehmenskaufe-in-europa-jahr-2018/$FILE/ey-chinesische-unternehmenskaufe-in-europa-januar-2018.pdf)

ANZAHL AKQUISITIONEN AUSLÄNDISCHER UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND 2017



Wenngleich chinesische Investoren nur auf Platz vier der ausländischen Investitionen in Deutschland rangieren, so stechen diese hervor, da sich viele seit längerem auf industrielle Hoch- und Schlüsseltechnologieunternehmen konzentrieren. Damit wird ein klarer Bezug zur Strategie „Made in China 2025“ deutlich, die sich auf zehn Industrien fokussiert, darunter die Luft- und Raumfahrt, Elektromobilität und der Ausbau der Stromnetze. Für europäische Investoren bleibt der chinesische Markt hingegen in vielen Bereichen verschlossen oder kann nur im Joint Venture mit einem chine-

sischen Partner erschlossen werden, der die Mehrheit am gemeinsamen Unternehmen hält. Da das bisherige Instrumentarium des deutschen Investitionsprüfungsrechts angesichts der Komplexität der Prüfungen an seine Grenzen stieß, wurde das Prüfverfahren an die gestiegenen Herausforderungen angepasst. Im Ergebnis sieht die Neunte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung, die im Juli 2017 in Kraft getreten ist, insbesondere Verlängerungen von Prüffristen sowie neue Meldepflichten für Beteiligungen an Betreibern kritischer Infrastrukturen vor.

6 // Wir vertreten Ihr Interesse

Die IHKs setzen sich gegenüber Politik und Verwaltung, Parlamenten und Gerichten für die gewerbliche Wirtschaft ein – auf regionaler wie auch auf Bundes- und EU-Ebene. Durch die enge Rückkoppelung mit den Unternehmen wissen wir, was die Region bewegt, und bringen dieses Wissen aktiv in politische Entscheidungsprozesse ein, mit Erfolg wie folgende Beispiele illustrieren.

MITARBEITERENTSENDUNG: ÄNDERUNG DES FRANZÖSISCHEN ENTSENDEGESETZES

Mit der Umsetzung der Richtlinie 2014/67 haben die EU-Mitgliedstaaten ihre Entsendeaufgaben spürbar verschärft. Vor allem Frankreich ist deutlich über die in der Entsenderichtlinie geforderten Anforderungen hinausgegangen. Ziel der neuen Auflagen ist die Vermeidung von Sozialdumping. Bei Nichteinhaltung der Vorgaben drohen Bußgelder bis zu 500.000 Euro. Unternehmen, die Mitarbeiter im EU-Ausland einsetzen, müssen künftig mehr Vorlauf zur Abwicklung der umfangreichen Entsendeaufgaben einplanen.

Die IHK-Organisation und die EIC Trier GmbH setzen sich für eine praxistaugliche Umsetzung der neuen Auflagen ein. Als erster Erfolg ist die Aufhebung der in Frankreich geplanten Entsendegebühr zu verzeichnen: Ursprünglich sollte hier zum 1. Januar 2018 eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 40 Euro für jede Entsendung eines Mitarbeiters aus Deutschland nach Frankreich erhoben werden.

NEUBEWERTUNG VON ZOLL- BEWILLIGUNGEN: ABFRAGE DER STEUER-ID AUSGESETZT

Mit In-Kraft-Treten des Unionszollkodex (UZK) zum 1. Mai 2016 sind die Bewilligungsvoraussetzungen für zollrechtliche Bewilligungen angepasst worden. Aus diesem Grund ist die Zollverwaltung verpflichtet, sämtliche vor dem 1. Mai 2016 erteilten unbefristeten Bewilligungen (sogenannte Bestandsbewilligungen) bis zum 1. Mai 2019 neu zu bewerten. Gegenstand der Neubewertung ist die Prüfung, ob diese Bewilligungen den Bewilligungskriterien des UZK entsprechen.

Zur Überprüfung der steuerrechtlichen Zuverlässigkeit wurde auch die Steuer-Identifikationsnummer (Steuer-ID) abgefragt. Der DIHK hat die rechtlichen und praktischen Bedenken der Unternehmen im intensiven Austausch mit der Generalzolldirektion wiederholt vorgebracht. Im Rahmen des Verbändegesprächs am 18. September 2017 hat das Bundesministerium der Finanzen die Erhebung der Steuer-ID ausgesetzt. Die Fragenkataloge wurden entsprechend angepasst. Es ist auch weiterhin möglich, die alten Versionen der Fragenkataloge zu nutzen und hierbei auf die Angabe der Steuer-ID zu verzichten.

STARKER SERVICE IN ZAHLEN



AUSKÜNFTE / BERATUNGEN: 33.941

- Davon zu Ländern und Märkten: **7.882**
- Davon zum Zoll- und Außenwirtschaftsrecht: **26.059**
- Außerdem: **147** Beratungen zu Entwicklungsländern (EZ-Scout)



ZEUGNISSE & BESCHEINIGUNGEN

- Ausgestellte Ursprungszeugnisse: **103.595**
Davon elektronisch: **22.080**
- Sonstige Bescheinigungen: **34.970**
Davon elektronisch: **6.076**
- Carnets ATA: **927**



VERANSTALTUNGEN

Veranstaltungen: **111**

- Davon zum Thema Zoll- und Außenwirtschaftsrecht: **74**
- Davon Ländersprechtag / Länderveranstaltungen: **37**

Teilnehmer an Veranstaltungen: **2.807**

- Davon zum Thema Zoll- und Außenwirtschaftsrecht: **2.043**
- Davon bei Ländersprechtagen / Länderveranstaltungen: **764**



EHRENAMT

Mitglieder in den Außenwirtschaftsausschüssen: **126**

7 // Wir sind Ihr starker Partner

Um den anhaltenden Unsicherheiten und steigenden Handelsbarrieren erfolgreich entgegen zu treten, bedarf es eines starken Partners. Genau hierfür steht unser IHK-Netzwerk. Das macht uns stark:

REGIONAL VERANKERT

Die vier Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Rheinland-Pfalz mit 14 Regionalgeschäftsstellen bieten ein flächendeckendes und leistungsstarkes Netzwerk. Wir vertreten die Mitgliedsunternehmen und die regionale Wirtschaft insgesamt, übernehmen gesetzlich übertragene Aufgaben, beraten und informieren zu allen unternehmensrelevanten Fragestellungen.

UNTERNEHMENSNAHER SERVICE

Das Geschäftsfeld International der IHKs richtet sein Angebot konsequent an den Bedürfnissen der Unternehmen aus und unterstützt Sie als erster Ansprechpartner auf dem Weg zum internationalen Erfolg. Über 30 Mitarbeiter sind für Sie da – sei es in individuellen Beratungsgesprächen, bei der Bescheinigung von Außenhandelsdokumenten oder im Rahmen von Informationsveranstaltungen.

UNSERE AUSSENWIRTSCHAFTSAUSSCHÜSSE

Wichtige Impulse für die IHK-Arbeit liefern unsere Ausschüsse. Die aktuell 126 ehrenamtlichen Mitglieder der vier Außenwirtschaftsausschüsse setzen sich im Wesentlichen aus der Leitungsebene auslands-orientierter Unternehmen zusammen. Die Ausschüsse beraten die Vollversammlungen und Präsidien der IHKs, nehmen den Bereich der Interessensvertretung im internationalen Themenfeld wahr und setzen Akzente für die Ausgestaltung der täglichen Aufgaben.

UNSERE 12 KOMPETENZZENTREN

Niemand kann alles wissen. Deswegen betreuen die vier IHKs ausgewählte Länderschwerpunkte. Das Prinzip der Arbeitsteilung und Schwerpunktsetzung sichert kompetente Beratung und effiziente Strukturen.

Das können Sie erwarten:

- Unterstützung bei arbeits-, betriebs- und steuerrechtlichen Fragen
- aktuelle Wirtschafts- und branchenbezogene Informationen
- persönliche Beratung (telefonisch, per E-Mail oder im Rahmen eines Betriebsbesuches)
- Infoveranstaltungen und Workshops

Die einzelnen Kompetenzzentren können Sie der letzten Seite des Reports entnehmen.

UNSER EZ-SCOUT

Um fundierte Antworten auf die Fragen zum Markteintritt in Entwicklungs- und Schwellenländer zu finden, steht mit dem EZ-Scout ein erfahrener Berater für Sie zur Verfügung. Als Experte im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) ist Herr Bernd Lunkenheimer von der IHK Koblenz aus für ganz Rheinland-Pfalz tätig.

WELTWEIT VERNETZT:

142 AHKS IN 90 LÄNDERN

Die Kollegen der Auslandshandelskammern (AHKs) arbeiten an 140 Standorten in 92 Ländern in dreifacher Mission: Als Dienstleister, Mitgliederorganisation und offizielle Vertretung der deutschen Wirtschaft im Ausland. AHKs begleiten deutsche Unternehmen, insbesondere kleine und mittelständische, in jeder Phase ihres Geschäftes.

Mehr auf ahk.de

UNSER MONATLICHER NEWSLETTER „AUSSENWIRTSCHAFT AKTUELL“

Wir halten Sie und rund 9000 weitere auslandsaktive Abonnenten kostenfrei auf dem Laufenden mit aktuellen Länder-, Branchen- und Zollinformationen.

8 // Ausblick 2018: Themen und Termine

7. IHK EXPORT-FORUM RHEINLAND-PFALZ / SAARLAND

25. April 2018 | Saarbrücken

GLOBAL AGIEREN – WELTWEIT EXPORTIEREN – INTERNATIONAL INVESTIEREN

Unter diesem Motto beleuchtet das jährliche IHK-Exportforum umfassend alle Seiten des internationalen Geschäfts. Im Mittelpunkt des Programms stehen Workshops – vom Elektronischen Ursprungszeugnis über Exportkontrolle und Up-Date Freihandelsabkommen bis hin zum Thema Umsatzsteuer.

In der AHK-Lounge beraten Fachleute aus allen Weltregionen in Einzelgesprächen zu länderspezifischen Rahmenbedingungen und spezifischen Marktchancen. Neu in diesem Jahr ist eine spezielle „Start-Up“ Corner mit zahlreichen Infos für Gründer und Neueinsteiger beim Thema Import bzw. Export.

HIGHLIGHT-VERANSTALTUNGEN 2018 (AUSWAHL):

21. Februar 2018, Trier

Roadshow Russland aktuell – Sanktionen, Zoll, Zertifizierung und Lokalisierung

9. März 2018, Koblenz

3. Forum Internationales Recht

7. Mai 2018, Mainz

Zukunft der EU, von Macron bis Brexit – Was will die Wirtschaft?

28. August 2018, Koblenz

AHK Business Lounge „Hot Spot Middle East“

24. September, Ludwigshafen

Marketing und Vertrieb in China – Intensivseminar mit praktischen Tipps und Fallstudien

26. September 2018, Echternach, Luxemburg

Deutsch-Luxemburgischer Wirtschaftsabend

16. Oktober 2018, Mainz

Wirtschaftstag Israel

8. November 2018, Mainz

Deutsch-Kroatisches Wirtschaftsforum

13. November 2018, Ludwigshafen

Zentralamerika-Konferenz der deutschen Wirtschaft

9 // Ansprechpartner und Schwerpunktländer

IHK KOBLENZ

Schlossstr. 2, 56068 Koblenz
Ansprechpartner: Robert Lippmann
Tel 0261 106 214
Fax 0261 106 55214
lippmann@koblenz.ihk.de
www.ihk-koblenz.de

// Australien, Russland, USA

EZ-Scout an der IHK Koblenz:

Bernd Lunkenheimer
Tel 0261 106 156
ez-scout@koblenz.ihk.de

IHK PFALZ

Ludwigsplatz 2-4, 67059 Ludwigshafen
Ansprechpartner: Volker Scherer
Tel 0621 5904 1900
Fax 0621 5904 1904
volker.scherer@pfalz.ihk24.de
www.pfalz.ihk24.de

// Greater China, Lateinamerika,
Rumänien, Türkei, Vietnam

IHK FÜR RHEINHESSEN

Schillerplatz 7, 55116 Mainz
Ansprechpartnerin: Elvin Yilmaz
Tel 06131 262 1700
Fax 06131 262 2700
elvin.yilmaz@rheinessen.ihk24.de
www.rheinessen.ihk24.de

// Kroatien, Türkei, Ukraine

IHK TRIER

Herzogenbuscher Straße 12, 54292 Trier
Ansprechpartner: Albrecht Ehses
Tel 0651 9777 201
Fax 0651 9777 205
ehses@trier.ihk.de
www.ihk-trier.de

// Vereinigte Arabische Emirate



Foto: Grzegorz Petrykowski/Shutterstock.com

IMPRESSUM

Herausgeber

IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz
Schlossstraße 2 | 56068 Koblenz
service@koblenz.ihk.de
Tel 0261 106 0
www.ihk-arbeitsgemeinschaft-rlp.de

Redaktion:

Philipp Nüßlein | Industrie- und Handelskammer Koblenz
Schlossstraße 2 | 56068 Koblenz

Quellenangabe:

AHK World Business Outlook (2017)
BMWi (2018): Schlaglichter der Wirtschaftspolitik; Monatsbericht Februar 2018
DIHK Umfrage Going International (2018)
Ernst & Young (2018): Chinesische Unternehmenseinkäufe in Europa
Ifo Institut (2017): Konsequenzen einer protektionistischen Handelspolitik der USA
Ifo Institut (2017): Ifo Forschungsberichte 88/2017
Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz

Hinweise:

Copyright: Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Alle Angaben wurden mit größter Sorgfalt erarbeitet und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz keine Gewähr.

Bildnachweis Titelbild:

oben links: ©Travel mania - shutterstock.com, oben rechts: ©Petinov Sergey Mihilovich - shutterstock.com,
rechts Mitte: ©Halfpoint - shutterstock.com, unten links: ©weerasak saeku - shutterstock.com

Gestaltung und Layout: Goossens Et Kopatz, Trier | Stand: April 2018



Arbeitsgemeinschaft
Rheinland-Pfalz