



Chancen im Export

Rückblicke und Perspektiven im regionalen Außenhandel



03 | Vorwort

2

04 | Zusammenfassung

05 | Exporterfolge der Region: Die amtliche Statistik

10 | Zielmärkte für die Region: IHK-Umfrage

14 | Den Außenhandel weiter fördern: Politische

Die Industrie in der Region Osnabrück – Emsland – Grafschaft Bentheim hat in den letzten zwei Jahrzehnten vom Auslandsge-
schäft profitiert. Die Exporte haben sich mehr als verdreifacht.
Dadurch konnten wirtschaftliches Wachstum entstehen und
Arbeitsplätze geschaffen werden.

Der Export soll auch künftig Wachstumstreiber in unserer
Region bleiben. Dafür ist es sinnvoll, Sektoren und Zielmärkte
zu analysieren.

Dazu führt unsere IHK eine zweistufige Untersuchung durch.
Mit der vorliegenden Studie werden Exportentwicklung und
Chancen auf den Zielmärkten analysiert. Die Analyse aktuali-
siert die Ergebnisse einer Vorgängerstudie aus dem Jahr 2006.
In einem zweiten Schritt ist eine Unternehmensbefragung zum
kommenden Jahreswechsel geplant.

Mit dieser werden außenwirtschaftliche Verflechtungen –
differenziert nach Betriebsgrößenklassen, Sektoren und
Umsätzen – detailliert untersucht.

Unsere IHK möchte Orientierungshilfen bieten und aufzeigen,
auf welchen Märkten besondere Exportchancen bestehen.
Die Studie soll dazu beitragen, dass unsere Region den
Wachstumspfad weiter beschreiten kann.



Ihre Ansprechpartner

Für Auskünfte und Fragen stehen wir
unseren Mitgliedsunternehmerinnen
und -unternehmern gerne zur
Verfügung. **Sprechen Sie uns an!**

Hartmut Bein
E-Mail: bein@osnabrueck.ihk.de
Tel.: 0541 353-126
Fax: 0541 353-99126

Ina Riesen
E-Mail: riesen@osnabrueck.ihk.de
Tel.: 0541 353-125
Fax: 0541 353-99125



Zusammenfassung

Die amtliche Statistik belegt, dass die IHK-Region in den letzten zwei Jahrzehnten verhältnismäßig größere Zuwächse im Außenhandel als der Niedersachsendurchschnitt erzielt hat. Dabei stiegen nicht nur die im Ausland erwirtschafteten Umsätze. Auch der Anteil der im Export erwirtschafteten Umsätze – also die Exportquote – hat sich in den letzten 20 Jahren signifikant erhöht.

Dennoch liegt die Exportquote unserer Region beim Indikator Exportquote noch deutlich unter dem Niedersachsendurchschnitt. Dies hat im Wesentlichen drei Gründe: So erzielt die Region erstens bedeutende Umsätze in der erdölverarbeitenden Industrie, die überwiegend im Inland abgesetzt werden. Zweitens sind viele regionale Betriebe Zulieferer für Exporteure außerhalb des IHK-Bezirks. Diese sogenannten »versteckten Exporte« werden rechnerisch nicht den regionalen Exporten zugeordnet. Drittens sind Branchen mit traditionell hohen Exportquoten in der Region nur unterdurchschnittlich präsent. Eine wichtige Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Fahrzeugindustrie, die den Hauptteil ihrer Umsätze im Ausland erzielt.

4

IHK-interne Daten zeigen, dass kleine und mittlere regionale Unternehmen (KMU) europäische Märkte bevorzugen. Dies ist unter anderem auf die dort stabileren ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen zurückzuführen. In anderen Regionen in der Welt weichen die Rahmenbedingungen zum Teil stark davon ab. Zudem ändern sie sich häufig.

Auf Basis von IHK-Umfragen aus Frühjahr und Herbst 2016 lassen sich die Erwartungen der regionalen Unternehmen an den Außenhandel im laufenden Jahr formulieren: In Westeuropa und in Nordamerika schätzen die Unternehmen ihre Chancen positiv ein. Das Stimmungsbild für geschäftliche Perspektiven in Lateinamerika, Osteuropa, den GUS-Staaten, Asien/Pazifik, Nah- und Mittelost/Nordafrika und Afrika Subsahara ist eingetrübt.

Unsere IHK möchte die Unternehmen weiterhin dazu ermuntern, wirtschaftliche Chancen auch jenseits der Landesgrenzen zu suchen. Damit dies gelingt, ist politische Unterstützung notwendig. Vor diesem Hintergrund hat sich die IHK-Organisation bundesweit auf konkrete Vorschläge an die Politik verständigt, um den Außenhandel zu stärken. Diese werden zum Abschluss der Analyse vorgestellt.

Exporterfolge der Region: Die amtliche Statistik

Exporte sind überproportional gestiegen

Die Exportumsätze aus der Region haben sich in den letzten 20 Jahren mehr als verdreifacht. Sie belaufen sich für das Jahr 2015 auf rund neun Milliarden Euro. Im gleichen Zeitraum sind die Inlandsumsätze »nur« um etwa die Hälfte angestiegen.

Der überproportionale Anstieg der Exporte ist ein Zeichen für die wachsende Einbindung der regionalen Industrie in die Weltwirtschaft. Großunternehmen, zunehmend aber auch kleine und mittlere Betriebe, konnten ihre Aktivitäten auf bestehenden Absatzmärkten im Ausland intensivieren und neue Auslandsmärkte erschließen. Regionale Unternehmen wachsen also vor

allem auf fremden Märkten. Ihr internationaler Erfolg schafft gleichzeitig Arbeitsplätze in der Region und schützt vor Schwächen bei der Inlandsnachfrage.

Durch den überproportionalen Anstieg der Exporte stieg die Exportquote seit 1995 von 18 Prozent auf rund 34 Prozent. Selbst während der Wirtschaftskrise im Jahr 2009 blieb dieser Wert im IHK-Bezirk – anders als im Niedersachsendurchschnitt – stabil. Am aktuellen Rand sind weitere Steigerungen messbar.

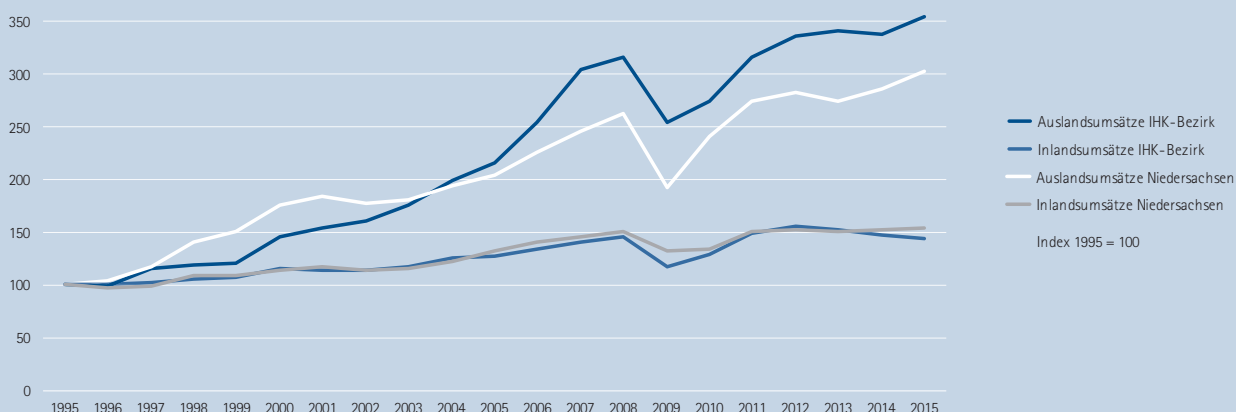


Abb. 1: Entwicklung Inlands- und Auslandsumsätze
(Index 1995 = 100)

Quelle: Niedersächsisches Landesamt für Statistik

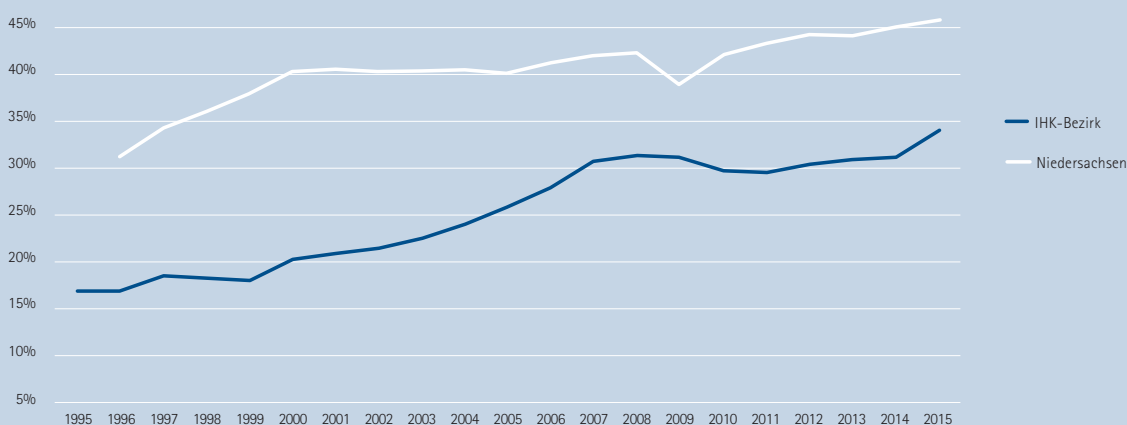


Abb. 2: Exportquote (in Prozent)

Quelle: Niedersächsisches Landesamt für Statistik

Exportquote unter Niedersachsendurchschnitt

Gemessen am Landesdurchschnitt ist die Exportquote in der Region allerdings niedrig. Im Niedersachsendurchschnitt liegt sie bei rund 46 Prozent (2015). Beim Blick auf die Entwicklung der regionalen Exportquote fällt auf, dass sie sich vor allem in den Jahren 2000 bis 2007 deutlich erhöht hat. In diesen Jahren fand insofern auch eine Annäherung an den Niedersachsendurchschnitt statt.

Die drei wesentlichen Ursachen für die regional relativ geringe Exportquote sind ...

1. ... der große statistische Einfluss der Erdölverarbeitung.
Insbesondere die hier ansässigen Raffinerien erzielen beträchtliche Umsätze im Inland – und mindern so (rechnerisch) die Exportquote.
2. ... die Zuliefererfunktion zahlreicher regionaler Betriebe (zum Beispiel aus dem Fahrzeugbau oder der Metallverarbeitung). Ihre Produkte werden nicht direkt ins Ausland geliefert, sondern als Komponenten in den Produkten der belieferten Unternehmen indirekt exportiert. Insoweit partizipieren diese Betriebe an der positiven Gesamtentwicklung. Ihre sogenannten »versteckten Exporte« treten jedoch statistisch nicht in Erscheinung.
3. ... die unterschiedlichen Branchenstrukturen. Branchen mit traditionell hohen Exportquoten sind im IHK-Bezirk eher unterdurchschnittlich, Branchen mit traditionell niedrigen Exportquoten eher überdurchschnittlich vertreten.

In diesem Zusammenhang spielt die Fahrzeugindustrie eine wichtige Rolle. In Niedersachsen entspricht das Volumen ihrer Umsätze beinahe der Hälfte der gesamten niedersächsischen Industrieleistung. Rund 60 Prozent aller Fahrzeuge aus Niedersachsen werden ins Ausland geliefert. Damit ist die Fahrzeugindustrie nicht nur wesentliche Säule der niedersächsischen Wirtschaft. Sie ist auch Stütze des Exports. In der Region ist die Bedeutung der Fahrzeugindustrie deutlich schwächer. Direkte Daten liegen nicht vor. Nach einer groben Schätzung liegt ihr Anteil an allen Industrieumsätzen deutlich unter 30 Prozent.

Branchenvertiefende Betrachtung

Top-5-Branchen im IHK-Bezirk: Exportquoten zum Teil über Landesniveau

Bei der vertiefenden Betrachtung der Exporte lassen sich Branchen mit hohen Exportquoten von Branchen mit niedrigen Exportquoten unterscheiden. Abbildung 3 zeigt die Top-5-Exportbranchen aus dem IHK-Bezirk, für die entsprechende Umsatzzahlen vorliegen.

Am höchsten ist die Quote in der Chemieindustrie. Hier werden mehr als zwei Drittel des Umsatzes im Auslandsgeschäft erwirtschaftet. An zweiter Stelle folgen Hersteller von Maschinen, die mehr als die Hälfte ihrer Umsätze im Ausland erwirtschaften. An dritter Stelle sind Produzenten für elektrische Ausrüstungen platziert. Mit deutlichem Abstand belegt die Nahrungs- bzw. Futtermittelindustrie den fünften Rang – ein Viertel ihrer Umsätze stammen aus Geschäften mit ausländischen Kunden. Dabei ist gerade diese Branche in der Region sehr bedeutend. Sie hat im IHK-Bezirk einen Anteil von knapp einem Viertel am Gesamtumsatz. Die Kombination aus hohem Gesamtumsatzanteil und niedriger Exportquote reduziert statistisch die Gesamt-Exportquote im IHK-Bezirk.

Die durch die unterschiedliche Branchenstruktur verursachten Unterschiede der Exportquote lassen sich in einem weiteren Schritt rechnerisch eliminieren. Nimmt man an, dass die Branchenverteilung des IHK-Bezirks in den genannten fünf Bereichen sowie allen übrigen Branchen identisch wäre zum Land Niedersachsen, ergäbe sich für den IHK-Bezirk rein rechnerisch eine Exportquote von ca. 43 Prozent. Damit läge die regionale Exportquote nur noch um etwa 3 Prozentpunkte niedriger als im Niedersachsendurchschnitt.

7

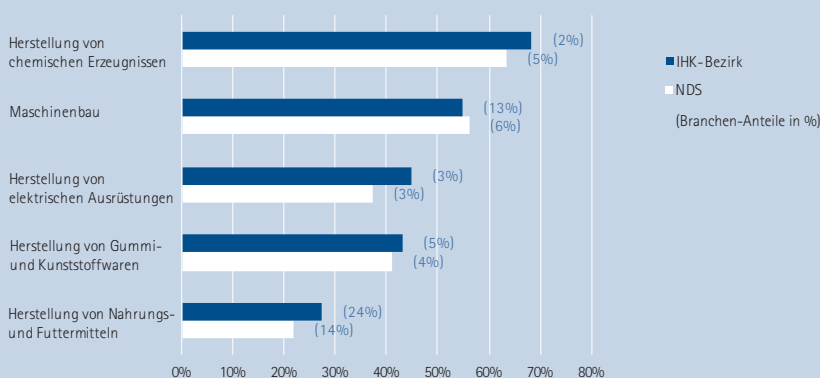


Abb. 3: Top-5-Exportbranchen des IHK-Bezirks im Vergleich zu Niedersachsen 2015

Top-5-Exportbranchen des IHK-Bezirks legen im Zeitverlauf zu¹

Die Unternehmen der meisten Branchen konnten in den vergangenen zehn Jahren ihre Exportquoten steigern.

Schon vor zehn Jahren befanden sich die Exporte im Chemie-sektor auf einem sehr hohen Niveau – die Steigerung war hier insofern nur noch gering. Die Maschinenbauer haben ihren Exportanteil dagegen deutlich ausbauen können. Auch die Hersteller von Gummi- und Kunststoffwaren und die Nahrungs- und Futtermittelindustrie konnten ihre Exportanteile deutlich ausbauen. Für die Hersteller von elektrischen Aus-rüstungen gibt es keine historischen Vergleichswerte.

¹ Methodische Anmerkung: Die Daten lassen sich wegen der Umstellung in der Klassifikation der Wirtschaftszweige von WZ 2003 zu WZ 2008 nur eingeschränkt miteinander vergleichen.

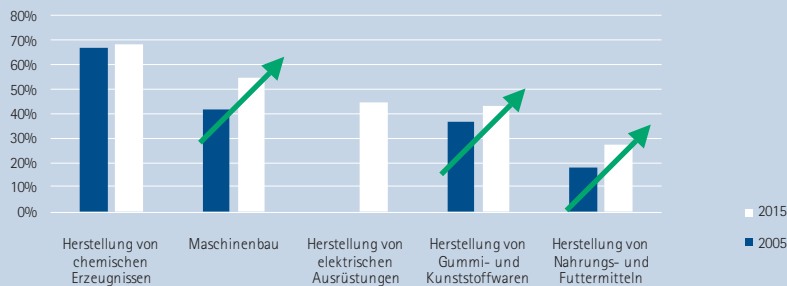


Abb. 4: Top-5-Exportbranchen des IHK-Bezirks 2005 und 2015

Die fünf Branchen mit den geringsten Exportquoten

Zum Vergleich dienen die Branchen, die nach den vorliegenden Daten die geringsten Exportquoten ausweisen.

Zwei strukturelle Unterschiede fallen ins Auge: So liegt die Exportquote im Bereich der Herstellung von Druckerzeugnissen im Niedersachsendurchschnitt bei rund 19 Prozent. Im IHK-Bezirk liegt sie dagegen bei nur sechs Prozent. Eine noch größere Differenz besteht bei den Reparaturen und Installationen von Maschinen und Ausrüstungen: Sie erbringen auf Niedersachsebene mehr als die Hälfte ihrer Dienstleistungen im Ausland. Im IHK-Bezirk sind es nur rund zwölf Prozent. Die Abweichungen zwischen den branchenspezifischen Exportquoten sind im Wesentlichen unternehmensbedingt.²

An dieser Stelle könnte außerdem ein Vergleich der branchenbezogenen Exportquoten der Jahre 2015 und 2005 erfolgen. Die Werte lassen sich aber aufgrund der Umstellungen in den Wirtschaftsklassifikation nicht miteinander vergleichen.

² Methodische Anmerkung: Für den Wirtschaftszweig Herstellen von Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren (ohne Möbel) liegen aus Geheimhaltungsgründen keine Daten für Niedersachsen vor.

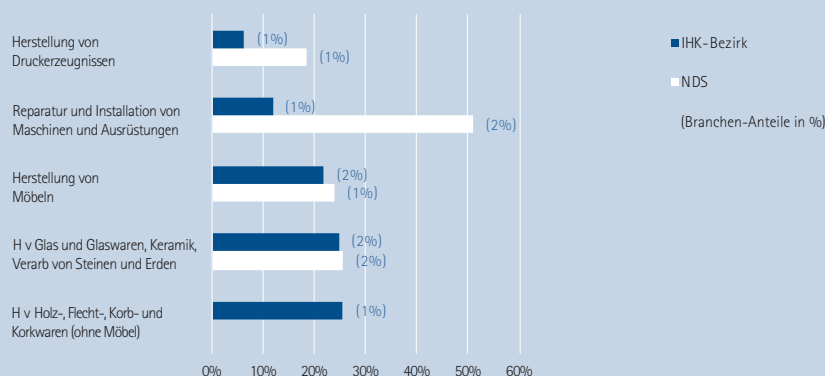


Abb. 5: Branchen mit geringsten Exportquoten im Vergleich zu Niedersachsen 2015

Zielfürkte für die Region: IHK-Umfrage

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bevorzugen europäische Märkte

Welche Märkte sind besonders vielversprechend? Diese Frage muss jedes Unternehmen letztlich selber beantworten. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) verfügen allerdings häufig nicht über die Ressourcen und das Wissen größerer Unternehmen. Daher können sie fremde Märkte auch nicht mit der gleichen Intensität analysieren und bearbeiten.

Um sich diesem Thema zu nähern, ist die Auswertung derjenigen Weltregionen interessant, auf die sich kleine und mittlere Unternehmen (0 bis 199 Mitarbeiter) schon heute konzentrieren. Dazu hat unsere IHK die Angaben von rund 900 auslandsaktiven regionalen Unternehmen untersucht. Zusammengefasst wurde die reine Anzahl an Auslandsverbindungen. Unsere Datenbank wurde danach ausgewertet, ob die KMU Exportbeziehungen, Niederlassungen oder Produktionsstätten im Ausland unterhalten.

Die Auswertung belegt, dass kleine und mittlere Unternehmen mit deutlichem Abstand westeuropäische Länder bevorzugen. Mehr als ein Drittel der internationalen Aktivitäten finden hier statt. An zweiter Stelle der beliebtesten Auslandsmärkte folgen osteuropäische Märkte. Etwa ein Fünftel der internationalen Aktivitäten konzentrieren sich dort. Immerhin noch mehr als jede zehnte Auslandsverbindung der kleinen und mittleren Unternehmen besteht zu dem asiatischen beziehungsweise pazifischen Raum. Knapp jedes zehnte Engagement erfolgt im Nahen und Mittleren Osten oder in Nordafrika. Ähnlich stark sind KMU aus der Region auch in Nordamerika präsent. Die internationalen Kontakte zu Afrika Subsahara und Lateinamerika belaufen sich auf gerade einmal jeweils fünf Prozent.

Zum kommenden Jahreswechsel wird unsere IHK die Zielfürkte regionaler Unternehmen noch genauer analysieren. Mit einer Umfrage sollen dann auch Aussagen in Bezug auf Branchen und Umsätze ermöglicht werden. Zudem möchten wir die Betriebsgrößenklassen genauer untersuchen. Damit würden mögliche Unterschiede zwischen KMU und Großunternehmen sichtbar.

Außenhandelserwartungen

Abbildung 6 zeigt, dass KMU unterschiedlich stark in den einzelnen Weltregionen aktiv sind. Das gilt auch für Großunternehmen. Ursache dafür ist, dass Unternehmen ganz individuell ihre Marktchancen in den unterschiedlichen Weltregionen beurteilen. Im Frühjahr und im Herbst 2016 hat unsere IHK in der Konjunkturumfrage 430 regionale Unternehmen zu ihren Außenhandelserwartungen mit Blick auf die verschiedenen Weltregionen befragt. Allerdings sind in den Umfragen die jüngsten Ereignisse wie etwa die US-Wahl nicht mit eingeflossen. Es lässt sich dessen ungeachtet zusammenfassend feststellen, dass die exportierenden Unternehmen im IHK-Bezirk die zukünftige Entwicklung ihres Auslandsgeschäfts im Vergleich zum Frühjahr 2016 deutlich schlechter beurteilen. Nachfolgend werden die Ergebnisse – in der Reihenfolge der Befragungsergebnisse absteigend – dargestellt. Eingeflossen sind auch Informationen aus der Studie »Going International 2016«, herausgegeben vom DIHK.

10

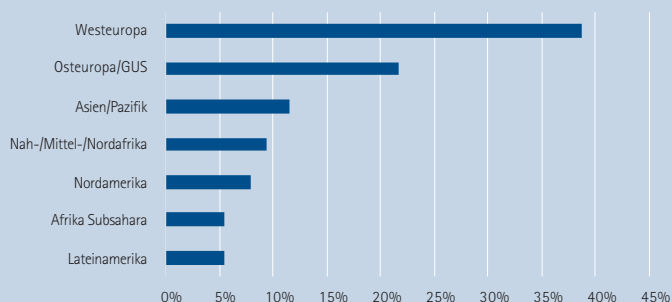


Abb. 6: Präsenz regionaler KMU in der Welt

Westeuropa

Die wirtschaftlichen Voraussetzungen innerhalb Westeuropas sind stabil und solide. Der Saldo aus positiven und negativen Erwartungen an Westeuropa beträgt nach der Herbst-Umfrage 70,7 Prozent. Die positive Erwartungshaltung hängt mit dem allgemein guten Geschäftsklima innerhalb Westeuropas zusammen. Begünstigt wird die europäische Konjunktur durch historisch niedrige Leitzinsen und niedrige Rohstoffpreise. Die durch die Finanz- und Wirtschaftskrise stark unter Druck geratenen Länder Spanien und Portugal zeigen nach umfassenden Reformen erste Erholungstendenzen. Gedämpft werden die Erwartungen durch die unsichere Perspektive Griechenlands und die Entscheidung Großbritanniens für einen Ausstieg aus der Europäischen Union. Nach dem Brexit herrscht Unsicherheit über die künftige Gestaltung der Beziehungen zwischen der EU und Großbritannien. Diese wird sich auf Investitionen und strategische Planungen auswirken. Hinzu kommt der Kursverfall des britischen Pfunds.

Quelle: www.dihk.de

Nordamerika

Der nordamerikanische Markt ist ein wichtiges Standbein für regionale Unternehmen. Die »besser-« und »schlechter«-Meldungen saldieren bei 36,3 Prozent. Die Erwartungen der Unternehmen an das Nordamerika-Geschäft sind damit im Vergleich zum Frühjahr nochmals gestiegen. Im Frühjahr betrug der Saldo 28,1 Prozent. Gründe für den wirtschaftlichen Aufschwung in den USA liegen in der amerikanischen Energieerzeugung und in den niedrigen Energiekosten. Durch das sogenannte Fracking produzieren und exportieren die USA so viel Gas und Erdöl wie niemals zuvor. Dies hat positive Auswirkungen auf die Kaufkraft und den Konsum der Amerikaner. Außerdem nimmt die Arbeitslosigkeit ab. Der schwache Euro im Verhältnis zum Dollar unterstützt deutsche Exporte. Mittelfristig liegen weitere Exportchancen im kürzlich durch die EU und Kanada unterschriebenen Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA). Die Verhandlungen zum geplanten Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA, der sogenannten Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), werden mit Donald Trump als neuen Präsidenten der USA vermutlich deutlich schwieriger werden. Trump kündigte während des Wahlkampfes um die Präsidentschaft an, dass er den Freihandel eindämmen möchte.

Quelle: www.dihk.de

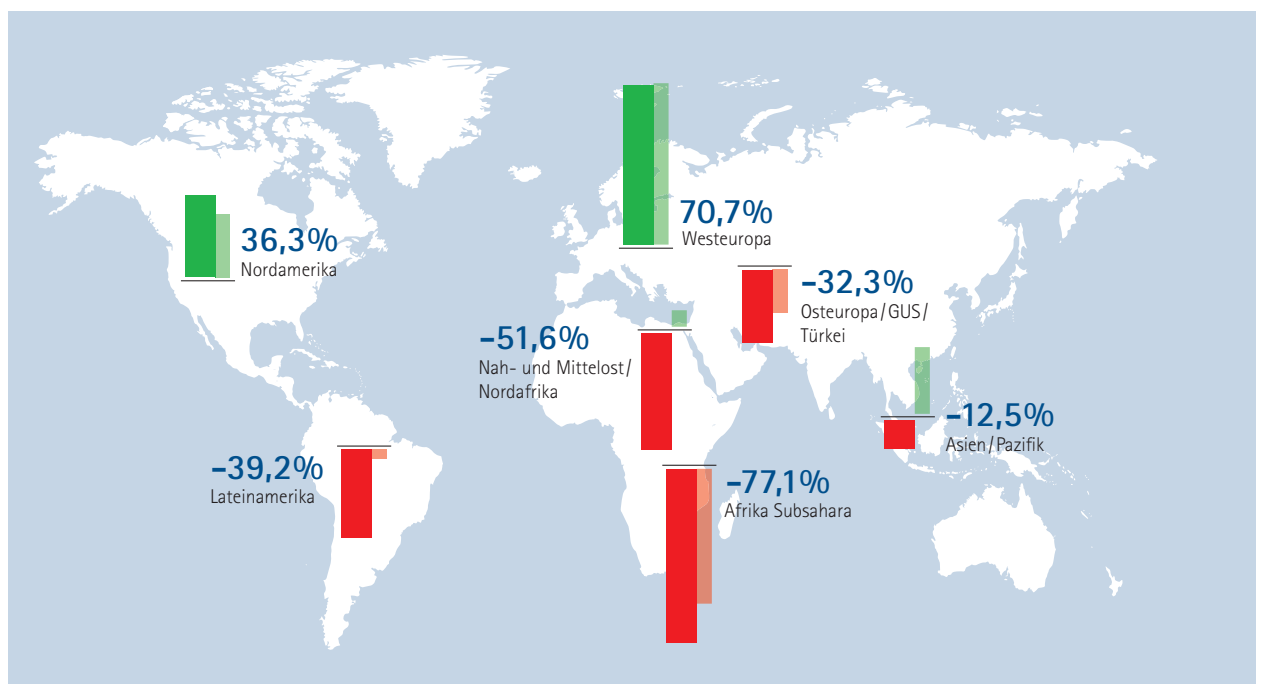


Abb. 7: Außenhandelserwartungen 2016/2017 der regionalen Unternehmen
(Die transparenten Balken zeigen die Außenhandelserwartungen des Frühjahrs 2016)

IHK-Umfrage Saldo aus optimistischen und pessimistischen Betrieben

Asien/Pazifik

Die Beurteilung der Asien/Pazifik-Region fiel im Frühjahr im weltweiten Vergleich noch überdurchschnittlich positiv aus. Insgesamt resultierte der Saldo aus besseren und schlechteren Erwartungen bei 29,6 Prozent im Plus. Nach der Konjunkturumfrage im Herbst 2016 haben sich die Erwartungen an die Asien/Pazifik -Region deutlich verschlechtert, sodass der Saldo aus »besser-« und »schlechter-« Meldungen nun bei -12,5 Prozent liegt. Die getrüben Aussichten hängen vor allem mit den Erwartungen an das künftige China-Geschäft zusammen. Chinas Bruttoinlandsprodukt wächst seit einigen Jahren konstant im einstelligen Bereich. Das weltwirtschaftliche Schwergewicht befindet sich in einem Transformationsprozess und will langfristig den Wandel von der verlängerten Werkbank des Westens hin zu einem innovativen Industriestaat schaffen.

Zu einer starken Alternative im asiatischen Raum entwickelt sich der ASEAN-Verbund. Die Staatengemeinschaft umfasst 600 Millionen Einwohner und ist breit aufgestellt. Positive konjunkturelle Signale kommen auch aus Indien. Laut Angaben der indischen Regierung wächst das Bruttoinlandsprodukt in Indien mit über 7 Prozent aktuell stärker als in China. Die positiven Nachrichten aus Indien belegen, dass die durch den indischen Premierminister Modi initiierte Kampagne »Make in India« nun erste Erfolge erzielt. Modi hat durch einige Lockerungen in den administrativen Abläufen dafür gesorgt, dass das Land für ausländische Investoren an Attraktivität gewinnt.

Quelle: www.dihk.de

Nah- und Mittelost/Nordafrika

Die allgemeinen Rahmenbedingungen sind im Nahen und Mittleren Osten sowie in Nordafrika schwierig. Die Region leidet unter politischer Instabilität, Terror, Korruption und extremer Armut. Neben dem Konflikt in Syrien sehen die Unternehmen generell die Bedrohung durch den sogenannten Islamischen Staat als Risiko. Der Saldo aus »besser-« und »schlechter-« Meldungen für diese Region beträgt -51,6 Prozent. Nach der Umfrage im Frühjahr betrugen die Erwartungen per Saldo noch 7,3 Prozent. Somit scheint sich auch die erste Euphorie für künftige Geschäfte im Iran gelegt zu haben. Mittelfristig bleibt der Iran Hoffnungsträger im Nahen Osten.

Quelle: www.dihk.de

Osteuropa/GUS/Türkei

Die immer noch wirtschaftlich und politisch schwierige Beziehung zwischen Russland und dem Westen, aber auch die Unruhen in der Türkei führen zu eingetrübten Aussichten in Osteuropa bzw. in den GUS-Staaten. Der Saldo aus positiven und negativen Erwartungen an die Region liegt bei -32,3 Prozent – gut 10 Prozent niedriger als im Frühjahr. Anhaltende Sanktionen, eine schwächelnde Wirtschaft und der schwache Rubel erschweren die Geschäfte branchenübergreifend mit Russland noch immer. Mehr als die Hälfte der in Russland aktiven Betriebe verzeichnen seit der russischen Rezession im Herbst 2014 Umsatzeinbußen von mehr als 20 Prozent. Besonders schwer sind Lebensmittelexporteure betroffen. Dennoch bleibt Russland ein wichtiger Markt für den IHK-Bezirk, der auch in Zukunft Bedarf an regionalen Produkten haben wird. Die Unternehmen aus unserem Wirtschaftsbezirk beweisen auch in schwierigen Zeiten Durchhaltevermögen und lassen ihre Geschäftsbeziehungen trotz deutlicher Umsatzeinbußen nicht abreißen. Die Geschäftsentwicklung in Osteuropa hängt vor allem von politischen Faktoren und der Entwicklung des Ölpreises ab.

Quelle: www.dihk.de

Lateinamerika

Die Beurteilung der künftigen Geschäftschancen in Süd- und Mittelamerika ist per Saldo 39,2 Prozent im Minus. Damit haben sich die Erwartungen an diese Region im Vergleich zum Frühjahr deutlich abgeschwächt. Belastet wird die Einschätzung zur Region vor allem durch die Entwicklungen in Brasilien – dem für den südamerikanischen Kontinent wirtschaftlich bedeutendsten Land. Das in den letzten Jahren aufstrebende Brasilien erleidet eine Rezession. Korruptionsskandale, eine hohe Verschuldungsquote und Arbeitslosigkeit drücken die Stimmung im Land und von Investoren. Immerhin scheint der Tiefpunkt der Krise bereits überwunden. Für 2017 sagen Wirtschaftsexperten eine leichte Besserung voraus, das Wirtschaftswachstum soll um 1,5 Prozent zulegen. Als weiteres südamerikanisches Schwergewicht kann Mexiko mit erfreulichen Ergebnissen aufwarten. Mexiko hat Brasilien als wichtigstes Zielland für deutsche Ausfuhren abgelöst. Im vergangenen Jahr erreichten die Exporte nach vorläufigen Zahlen ein Volumen von 11,1 Mrd. Euro, ein Plus von 24 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Für 2016 wird ein Wirtschaftswachstum von 2,8 Prozent erwartet.

Quelle: www.dihk.de

Afrika Subsahara

Stark gedämpft sind die Aussichten für geschäftliche Anbahnungen in Afrika Subsahara. Der Saldo von -77,1 Prozent aus »besser« und »schlechter«-Meldungen verdeutlicht, dass diese Region kaum positive Signale an regionale Unternehmen sendet. Afrikas ölreiche Staaten wie Nigeria oder Angola leiden unter dem niedrigen Ölpreis und einer schwachen Infrastruktur. Ein weiter anhaltendes und gravierendes Problem vieler afrikanischer Länder ist eine extreme Verbreitung von Korruption. Nach dem friedvollen Regierungswechsel in Nigeria steigt zumindest im einwohnerstärksten Land Afrikas die Hoffnung auf bessere Rahmenbedingungen. Nach seinem Amtsantritt erklärte Präsident Muhammadu Buhari, die Diversifizierung der Wirtschaft vorantreiben zu wollen, um sich damit vom Erdölexport unabhängiger zu machen. Dazu soll ein großer Teil des Haushalts 2016 für Investitionen zur Förderung der Wirtschaft verwendet werden, insbesondere in den Bereichen Energie, Wohnraum, Transport und Sicherheit.

Quelle: www.dihk.de

Den Außenhandel weiter fördern: Politische Forderungen

Damit der Außenhandel auch in Zukunft eine tragende Säule für die gesamtdutsche Wirtschaftsleistung bleibt, müssen die Rahmenbedingungen für den internationalen Handel verbessert werden.

Erschwerend für die exportierenden Unternehmen wirken sich insbesondere die große Zahl an Handelshemmnissen aus. Es gilt sowohl tarifäre als auch nichttarifäre Hürden im Außenhandel abzubauen. Darüber hinaus ist eine zielgerichtete und effiziente Unterstützung der international aktiven Unternehmen sicherzustellen.

Die IHK-Organisation macht mit ihren »Wirtschaftspolitischen Positionen« bundesweit Vorschläge, wie Deutschland seine Rolle als wirtschaftlicher Motor in Europa sichern kann. Folgende Positionen haben für die Außenwirtschaft des IHK-Bezirks Osnabrück – Emsland – Grafschaft Bentheim eine besondere Bedeutung:

■ Einen fairen Wettbewerb stärken

Etliche Staaten verzerren den internationalen Wettbewerb, indem sie die Finanzierung von Großprojekten ihrer Unternehmen übernehmen. Die Bundesregierung ist aufgefordert, wettbewerbsverzerrenden Maßnahmen, zum Beispiel bei internationalen Ausschreibungen, entgegenzuwirken.

■ Die Visavergabe und das Außenwirtschaftsrecht entbürokratisieren

Bei der Visavergabe der deutschen Auslandsvertretungen sollten einheitliche europäische Standards gelten. Genauso sollten bei der Anwendung des Exportkontrollrechts EU-weit identische und faire Wettbewerbsbedingungen herrschen. Außerdem müssen Exportkontrollprüfungen durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle schneller bearbeitet werden.

■ Protektionismus entgegenreten

Die Bundesregierung sollte ihre Möglichkeiten auf allen politischen Ebenen nutzen, um den Freihandel unter der Prämisse pragmatischer Regeln anzukurbeln.

■ Ein zügiges Abschließen des TTIP-Abkommens

Das Transatlantische Handels- und Investitionsschutzabkommen ist für Europa von großer Bedeutung. Der Wert der transatlantischen Handelsströme zwischen den Mitgliedsstaaten der EU und den USA entspricht der Hälfte der globalen Wirtschaftsleistung, einem Drittel des Welthandels und 60 Prozent der weltweiten Auslandsinvestitionen. Diesen Warenverkehr zu erleichtern, ist das große Ziel der Verhandlungen für eine transatlantische Freihandelszone. Mit dem Freihandelsabkommen sollen Zölle und weitere Handels-schranken abgebaut und der Marktzugang erleichtert werden. Angestrebt werden im Zuge des Abkommens angegliche Normen und Standards, sodass doppelte Regelwerke und damit erhöhte Aufwände bei bilateralen Geschäften eingedämmt werden. TTIP würde bei Einführung allein im Wirtschaftsraum Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim über 200 Unternehmen, die sich in den USA engagieren, zugutekommen.

Quelle: Wirtschaftspolitische Positionen der IHK-Organisation

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer
Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim
Neuer Graben 38
49074 Osnabrück
Telefon 0541 353-0
Telefax 0541 353-122
E-Mail ihk@osnabrueck.ihk.de
www.osnabrueck.ihk24.de

Bildnachweis

Titelbild: fotolia | tashatuvango
Bild Seite 2: fotolia | corepics

Rechtliches

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise,
nur mit ausdrücklicher und schriftlicher Genehmigung
der IHK Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim.

© 2016 Industrie- und Handelskammer
Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim

Industrie- und Handelskammer
Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim
Neuer Graben 38
49074 Osnabrück
Telefon 0541 353-0
Telefax 0541 353-122
E-Mail ihk@osnabrueck.ihk.de
www.osnabrueck.ihk24.de