



Going International 2024

Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im
Auslandsgeschäft – Ergebnisse einer Unternehmensumfrage

 **GemeinsamWeltweit**

Inhalt

Die wesentlichen Ergebnisse.....	3
Weltweite Handelshemmnisse.....	4
Herausforderungen aus Deutschland und der EU.....	7
Geschäftssituation und -perspektiven in den Weltregionen.....	9
Fragebogen.....	13
Methodik.....	15

Impressum

Ansprechpartnerin in der DIHK:

Carolin Herweg
Herweg.carolin@dihk.de
+49 30 20308 2309

© Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) | Berlin | Brüssel

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

Postanschrift: 11052 Berlin |
Hausanschrift: Breite Straße 29 | Berlin-Mitte
Telefon: 030 20308-0

DIHK Online

[Homepage](#) | [Facebook](#) | [X \(Twitter\)](#) | [LinkedIn](#) | [Instagram](#) | [Youtube](#)

Redaktion: Carolin Herweg

Grafik: Friedemann Encke, Sebastian Titze, DIHK

Stand: März 2024

Die wesentlichen Ergebnisse

1. Deutsche Unternehmen sehen sich in ihrem internationalen Geschäft mit immer mehr Handelshemmnissen konfrontiert. 61 Prozent der Unternehmen – so viele wie noch nie bei der Erhebung – haben in den vergangenen zwölf Monaten eine Zunahme von Handelshemmnissen bei ihren internationalen Geschäften registriert. Damit setzt sich der Trend steigender Handelsbarrieren der vergangenen Jahre fort.
2. Weiterhin machen den Unternehmen insbesondere lokale Zertifizierungsanforderungen und verstärkte Sicherheitsanforderungen zu schaffen, die den Planungs- und Kostenaufwand für den grenzüberschreitenden Handel erhöhen. Hinzu kommen Sanktionen, insbesondere im Russlandgeschäft, intransparente Gesetzgebung, höhere Zölle und Local-Content-Vorschriften.
3. Neben den Herausforderungen auf ausländischen Märkten rücken auch Hemmnisse aus Deutschland und Europa immer stärker ins Blickfeld. 81 Prozent der Unternehmen berichten von heimischen Herausforderungen beim internationalen Geschäft. 60 Prozent davon beklagen bürokratische Hürden und Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen, wie etwa dem EU-CO2 Grenzausgleich CBAM oder dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG). 57 Prozent haben Probleme bei der Abwicklung ihres Auslandsgeschäfts etwa durch lange Genehmigungszeiten des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder durch komplexe Verfahren bei der Zollabwicklung.
4. Von der zumindest moderat wachsenden Weltwirtschaft können die deutschen Unternehmen derzeit nur wenig profitieren. Sie bewerten ihre Exporterwartungen¹ für das laufende Jahr weiterhin negativ. Das spiegelt sich auch in den globalen Geschäftsperspektiven wider. 26 Prozent der Unternehmen gehen von einer Verschlechterung der Auslandsgeschäfte im laufenden Jahr aus, lediglich 13 Prozent erwarten eine Aufhellung.
5. Lediglich für ihr US-Geschäft erwarten die Unternehmen eine Verbesserung ihrer Geschäfte in den kommenden zwölf Monaten. In allen anderen Weltregionen überwiegen die negativen Aussichten. Selten gab es dabei aber eine so große Divergenz zwischen den Regionen. Die Geschäftsperspektive im laufenden Jahr wird zudem schlechter als die aktuelle Geschäftssituation bewertet.

¹ [DIHK-Konjunkturumfrage Jahresbeginn 2024](#)

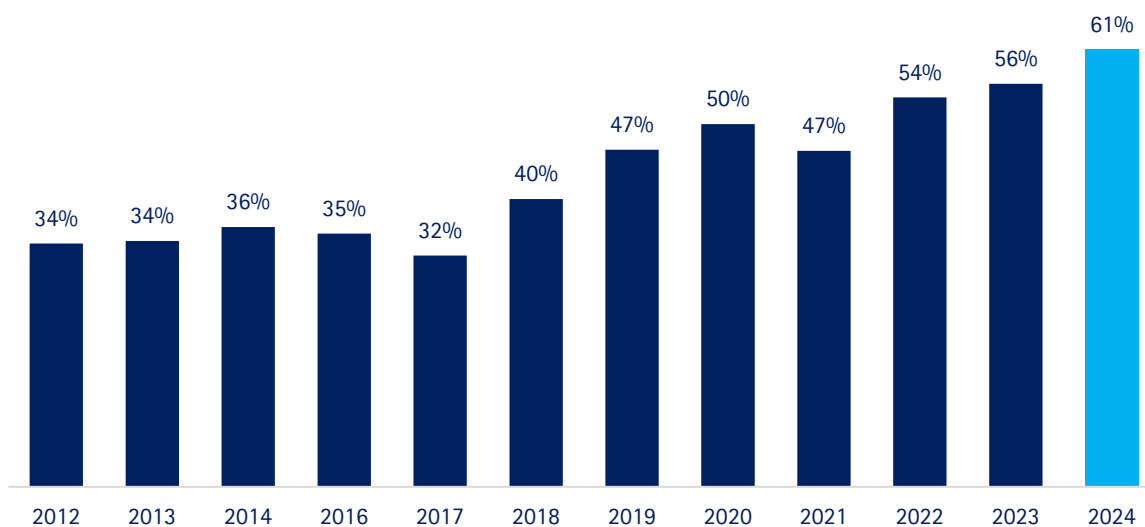
Weltweite Handelshemmnisse

Der internationale Waren- und Dienstleistungsverkehr wird aus Sicht der Unternehmen durch immer mehr Handelshemmnisse erschwert. 61 Prozent der Unternehmen haben im vergangenen Jahr eine Zunahme von Handelshürden bei ihren internationalen Geschäften festgestellt, so viele wie noch nie seit Beginn der Erhebung der Handelshemmnisse in der Umfrage von 2012. Damit setzt sich der Trend steigender Handelsbarrieren der vergangenen Jahre fort. Waren es 2017 noch 32 Prozent der Unternehmen, die eine Zunahme wahrgenommen hatten, sind es nun mit 61 Prozent fast doppelt so viele. Zunehmender Protektionismus und die Fragmentierung der Weltwirtschaft in einzelne Blöcke ist für die Wirtschaft immer spürbarer.

Große Unternehmen mit über 1.000 Beschäftigten haben mit einem Anteil von 78 Prozent noch häufiger eine Zunahme von Handelshemmnissen bei ihren internationalen Geschäften registriert als kleine und mittelgroße Unternehmen bis 249 Beschäftigte, von denen 58 Prozent dies angeben. Große Unternehmen sind häufiger in vielen verschiedenen Märkten aktiv und damit häufiger mit unterschiedlichen Handelshemmnissen in verschiedenen Regionen konfrontiert. Gleichzeitig gelten bestimmte Regulierungen, wie etwa das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, das aufgrund der bürokratischen Vorgaben von Unternehmen als Handelshemmnis wahrgenommen wird, derzeit ab einer Unternehmensgröße von 1.000 Mitarbeitenden.

Anteil der Unternehmen, die eine Zunahme von Hemmnissen bei ihren internationalen Geschäften gespürt haben

in Prozent



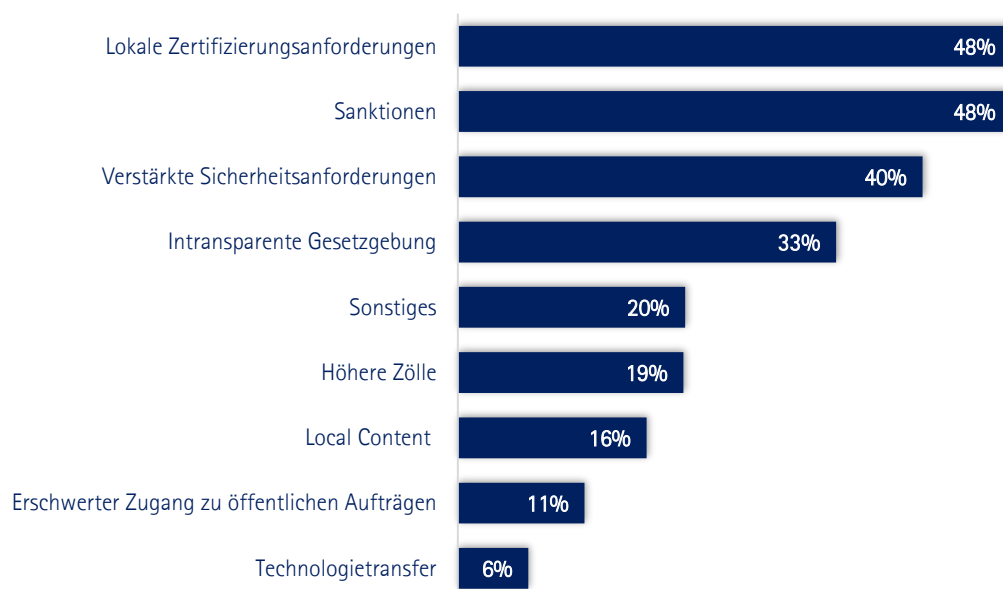
Weiterhin erschweren insbesondere nicht-tarifäre Handelshemmnisse in Form von lokalen Zertifizierungsanforderungen und verstärkten Sicherheitsanforderungen den Unternehmen die Abwicklung ihrer internationalen Geschäfte. Fast jedes zweite Unternehmen (48 Prozent, Vorumfrage 47 Prozent), das eine Zunahme von Handelshemmnissen wahrgenommen hat, beobachtet dies bei lokalen Zertifizierungsanforderungen. Auch verstärkte Sicherheitsanforderungen sind für viele Unternehmen (40 Prozent, Vorumfrage 42 Prozent) eine Herausforderung. Vorgaben zur Produktsicherheit – etwa für elektronische Geräte, Chemikalien oder Lebensmittel – oder zum Datenschutz unterscheiden sich häufig zwischen den Ländern oder müssen gesondert geprüft und zertifiziert werden. Unternehmen müssen die Zertifikate vorweisen, bevor sie bestimmte Produkte oder Dienstleistungen in einem Land auf den Markt bringen dürfen. Das sorgt für zusätzlichen Kosten- und Zeitaufwand. So hatte etwa das Vereinigte Königreich im Zuge seines EU-Austritts angekündigt, die CE-Kennzeichnung nicht mehr anzuerkennen und stattdessen eine neue nationale Kennzeichnung (UKCA)

vorgeschrieben. Auch mit den zuletzt vom UK angekündigten Ausnahmen bleibt noch eine erhebliche Hürde für betroffene Unternehmen im UK-Geschäft. In den USA bringen lokale Zertifizierungs- und Sicherheitsanforderungen zusätzlichen Aufwand mit sich. Dies betrifft insbesondere die Hersteller von chemischen, pharmazeutischen und Kunststoffherzeugnissen, Hersteller von Elektrotechnik und Agrarbetriebe.

Auch im Jahr 2023 haben Unternehmen, die eine Zunahme von Handelsbarrieren beobachtet haben, insbesondere zusätzliche Sanktionen registriert. Fast jedes zweite Unternehmen (48 Prozent) nennt die Befolgung von Sanktionen als Herausforderung, und das vor allem im Russlandgeschäft, im Vorjahr hatten noch 57 Prozent eine Zunahme von Sanktionen angegeben. Neben der Verlängerung der bestehenden neun Sanktionspakete hat die EU 2023 im Zusammenhang mit dem russischen Krieg in der Ukraine drei weitere Sanktionspakete gegen Russland und teilweise gegen Belarus auf den Weg gebracht. Diese umfassen etwa weitere Personenlistungen, Exportverbote für Dual-Use- und Advanced-Tech-Güter sowie geistiges Eigentum und Importverbote bestimmter Rohstoffe. Auch Unternehmen ohne eigenes Russlandgeschäft müssen nun vermehrt prüfen, ob sie von den Sanktionsregelungen betroffen sind. So muss im Zuge der Maßnahmen zur Verhinderung von Sanktionsumgehung bei bestimmten Exporten in Drittländer eine sogenannte „No Russia-Clause“ in Verträgen eingefügt werden.

Zunahme an Handelshemmnissen im internationalen Geschäft

in Prozent, Mehrfachantworten möglich, die Antworten beziehen sich auf die Unternehmen, die eine Zunahme gespürt haben



Ein Drittel der Unternehmen (33 Prozent, Vorumfrage 30 Prozent) beklagt bei seinen internationalen Geschäften eine intransparente Gesetzgebung. Für deutsche Unternehmen kann es an ihren ausländischen Standorten schwierig sein, lokale Gesetzesänderungen oder neue Regulierungen nachzuvollziehen. Dies haben Unternehmen vor allem in China und in der Eurozone angegeben.

Rund jedes fünfte Unternehmen (19 Prozent, Vorumfrage 22 Prozent), das im vergangenen Jahr eine Zunahme von Handelsbarrieren wahrgenommen hat, beklagt höhere Zölle bei der Ausfuhr und Einfuhr seiner Waren. Höhere Zölle nennen Unternehmen insbesondere beim Warenhandel mit dem UK, Nordamerika und China. So hat beispielsweise Mexiko 2023 auf über 500 Produkte im Stahl-, Chemie- und Textilsektor mit gerade einmal zwei Wochen Vorwarnung Zölle von bis zu 25 Prozent eingeführt.

16 Prozent der Unternehmen (Vorumfrage 19 Prozent), die eine Zunahme von Barrieren bei ihren internationalen Geschäften registriert haben, sehen eine Zunahme von Local-Content-Vorschriften. Damit werden Unternehmen gezwungen, einen festgelegten Anteil der Wertschöpfung vor Ort zu tätigen – andernfalls werden ihre Waren mit Zöllen belegt, von Vergünstigungen ausgeschlossen oder gänzlich vom Markt ausgeschlossen. Von diesen Einschränkungen

berichten insbesondere Maschinenbauer und Fahrzeughersteller und Zulieferbetriebe. Zwang zu Local Content beobachten die Unternehmen insbesondere in China und in den USA. In China wird die Lokalisierung der Produktion vorangetrieben. Ausländische Firmen müssen zunehmend vor Ort zu produzieren, um ihre Produkte weiterhin im Land verkaufen zu können. Das dämpft den bilateralen Handel zwischen Deutschland und China. Der US Inflation Reduction Act (IRA) enthält etwa Local-Content-Vorschriften, an die staatliche Steuervergünstigungen in Bereichen wie der Automobilindustrie oder erneuerbaren Energien gebunden sind. Auch für ihre Geschäfte im Asien-Pazifik-Raum geben Unternehmen häufiger an, dass sie auf Local-Content-Vorschriften stoßen, z.B. verfolgt Indien mit seiner Initiative „Make in India“ eine zunehmende Lokalisierung von Produktion vor Ort.

Jedes zehnte Unternehmen (elf Prozent, Vorumfrage zehn Prozent) sieht sich mit einem erschwerten Zugang zu öffentlichen Aufträgen und damit einer Benachteiligung gegenüber lokalen Unternehmen konfrontiert. Öfter berichten davon etwa Unternehmen für ihr China-Geschäft.²

Sechs Prozent – und damit ähnlich viele wie in der Vorumfrage (sieben Prozent) – der international aktiven deutschen Unternehmen mit einem beobachteten Zuwachs an Handelsbarrieren sorgt sich um Vorgaben zum Technologietransfer, vornehmlich bei ihren Geschäften mit China.

Neben den genannten Antwortoptionen hat jedes fünfte Unternehmen das Freitextfeld genutzt, um weitere Handelshemmnisse zu benennen. Dabei wird vielfach ein erhöhter Bürokratieaufwand bei der Umsetzung von Regulierungen, z.B. das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz oder CBAM als Handelshemmnis wahrgenommen. Auch Probleme bei der Abwicklung der Auslandsgeschäfte, etwa aufgrund langer Bearbeitungszeiten beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder bei der Zollabfertigung, werden häufig als Hürde genannt. Darauf geht die folgende Frage zu den weiteren Herausforderungen im internationalen Geschäft näher ein. Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zum Vereinigten Königreich weisen zudem auf Schwierigkeiten aufgrund des Austritts aus dem EU-Binnenmarkt hin, z.B. ein Aufwand für den Import und die Zollabfertigung von Waren aus UK.

² Im [Business Confidence Survey 2023/2024](#) der AHK Greater China hatten in China ansässige deutsche Unternehmen den ungleichen Zugang zu öffentlichen Aufträgen ebenfalls als regulatorisches Hemmnis angegeben (neun Prozent). Andere Herausforderungen wurden allerdings noch häufiger genannt.

Herausforderungen aus Deutschland und der EU

Neben Handelshemmnissen, denen Unternehmen insbesondere bei der Abwicklung ihrer Geschäfte in den Zielregionen begegnen, erschweren auch überwiegend hausgemachte Herausforderungen ihre internationalen Geschäfte. Davon sehen sich 81 Prozent der international aktiven deutschen Unternehmen betroffen.

Von den Unternehmen, die Herausforderungen im internationalen Geschäft haben, beklagen 60 Prozent bürokratische Hürden oder Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen hierzulande. Dazu zählen etwa umfangreiche Berichtspflichten, die Einhaltung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG) und die CBAM-Umsetzung. Die Berichtspflichten führen u.a. dazu, dass Unternehmen immer mehr Angaben zu Geschäftspartnern und Lieferanten machen müssen. Zwar geben große Unternehmen ab 1.000 Beschäftigte am häufigsten an, Schwierigkeiten bei den Regulierungen des LkSG zu haben. Allerdings sehen auch kleine und mittelgroße Unternehmen unter 1.000 Beschäftigte eine Hürde darin. Obwohl sie nach derzeitigem Stand nicht direkt von dem Gesetz betroffen sein sollten, werden sie als Zulieferer großer Unternehmen oftmals mit Fragebögen für deren Berichtspflichten konfrontiert.

(Weitere) Herausforderungen im internationalen Geschäft

in Prozent, Mehrfachnennung möglich; die Prozentangaben in der rechten Grafik basieren auf der Grundgesamtheit der Unternehmen, die Herausforderungen haben (81 Prozent)



Hinzu kommt ein zeitlicher und bürokratischer Aufwand für die Beantragung von Visa für Mitarbeiter oder Geschäftspartner. Im Freitextfeld weisen Unternehmen zudem auf Schwierigkeiten bei der Umsetzung der EU-Verordnung über entwaldungsfreie Lieferketten hin. Häufig bereitet auch die unterschiedliche Auslegung von Mitgliedstaaten der EU-Verordnung über Verpackungen und Verpackungsabfälle Unternehmen Probleme. Insgesamt zeigt sich in den Antworten, dass Unternehmen eine große Menge an Vorschriften beachten müssen und Unsicherheit darüber besteht, ob alle notwendigen Unterlagen korrekt eingereicht werden.

Mit 57 Prozent geben beinahe ebenso viele Unternehmen, die generell Herausforderungen im internationalen Geschäft haben, an, dass sie Hürden bei der Abwicklung des Auslandsgeschäfts durch Ausfuhrbehörden erfahren. So verzögern sich etwa Genehmigungen des BAFA um viele Monate. Insbesondere für die Genehmigung von Dual-Use-Gütern oder Ausfuhr Güter nach China berichten Unternehmen von Wartezeiten, die mehrere Monate, teilweise sogar ein Jahr dauern können. Auch die Ausstellung von sogenannten Null-Bescheiden dauerte zuletzt länger als üblich.

Des Weiteren klagen Unternehmen über das komplexe Zollrecht, undurchsichtige Zolltarife und die zeitraubenden und komplizierten Zollabfertigungsverfahren, die von häufigen Änderungen der Zolldokumente und -vorgaben begleitet werden. Diese ständigen Anpassungen erschweren den Prozess und hinterlassen die Unsicherheit, ob alle erforderlichen Dokumente korrekt eingereicht wurden. Oft werden zudem Schwierigkeiten bei der Verwendung des aktualisierten elektronischen Zollsystems ATLAS (Automatisiertes Tarif- und Lokales Zoll-Abwicklungs-System) genannt, welches im letzten Jahr umgestellt wurde. Aus Sicht der Unternehmen gibt es technische Störungen und Anwendungsprobleme. Auch vier Jahre nach dem Austritt des Vereinigten Königreichs sorgt der Brexit für Schwierigkeiten, etwa bei der Zollabwicklung. Auch Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zur Schweiz klagen häufig über Probleme bei der Zollabwicklung.

Mehr als ein Viertel der Unternehmen (27 Prozent) sieht sich bei seinen Geschäften innerhalb des EU-Binnenmarkts mit Einschränkungen im freien Waren- und Dienstleistungsverkehr konfrontiert. Das beinhaltet etwa die Entsendung von Mitarbeitern ins EU-Ausland und Meldepflichten, da es kein einheitliches Meldeportal gibt. Insbesondere für kurzfristige Entsendungen und Serviceeinsätze von Mitarbeitern beispielsweise für die Installation oder Instandhaltung von Maschinen dauert der Prozess für einige Unternehmen zu lang. Wie bei den bürokratischen Hürden, wird auch hier mehrfach von den Unternehmen auf die EU-Verordnung über Verpackungen und Verpackungsabfälle hingewiesen, die durch die unterschiedliche Auslegung der Mitgliedstaaten als Hindernis im EU-Binnenmarkt wahrgenommen wird. Auch komplexe Steuervorgaben einzelner Länder stellen Unternehmen bei der Abwicklung von Geschäften im EU-Binnenmarkt vor Herausforderungen.

Jedes zehnte Unternehmen (elf Prozent), das Herausforderungen im internationalen Geschäft hat, gibt Rechtsunsicherheiten bei Investitionen im EU-Binnenmarkt an.

Einige Unternehmen haben zudem das Freitextfeld genutzt, um weitere Herausforderungen im internationalen Geschäft anzugeben. Die derzeit schwächelnde Nachfrage aus dem Ausland sorgt für wenig Neuaufträge. Zudem schwächen hohe Energiepreise hierzulande und weitere Kostensteigerungen die internationale Wettbewerbsposition der deutschen Unternehmen. Vor dem Hintergrund geopolitischer Risiken und der aktuellen Situation im Roten Meer sorgen sich die Unternehmen vor unsicheren Transportwegen und beklagen hohe Frachtkosten. Auch Währungsschwankungen führen bei Unternehmen vereinzelt zu Schwierigkeiten, z.B. bei Geschäften mit der Türkei aufgrund der dort hohen Inflation.

Geschäftssituation und -perspektiven in den Weltregionen

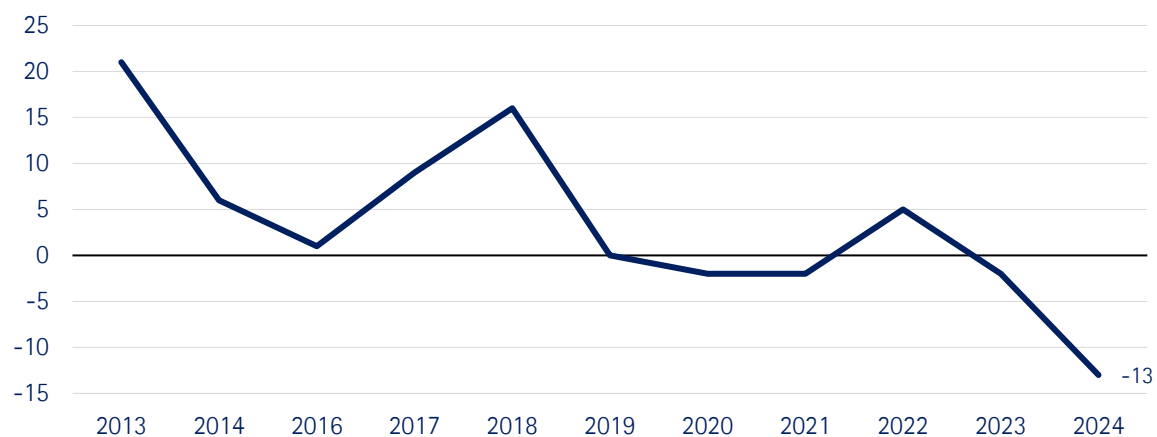
Das internationale Geschäft ist aus Sicht der Unternehmen von vielen Herausforderungen geprägt, die zu einer überwiegend negativen Beurteilung der aktuellen Geschäftssituation führen. Zunehmende Handelsbarrieren, ein noch immer hohes Zinsniveau in wichtigen Absatzmärkten, welches die Nachfrage bremst, die lediglich moderate Entwicklung der Weltwirtschaft und geopolitische Risiken verhindern derzeit bessere Geschäfte. Hinzu kommen bürokratische Belastungen bei der Abwicklung des Auslandsgeschäfts und eine hohe Kostenbelastung am deutschen Standort, die die internationale Wettbewerbsposition schwächt. Aktuell beurteilen 23 Prozent der Unternehmen ihr Auslandsgeschäft als gut und 47 Prozent als befriedigend. Drei von zehn Unternehmen (30 Prozent) berichten von einer schlechten Geschäftssituation. Der Saldo aus gut und schlecht Bewertungen sinkt damit von sieben Punkten in der Vorumfrage auf minus sieben Punkte.

Während sich bei der Beurteilung der aktuellen Geschäftssituation bei großen Unternehmen mit über 1.000 Beschäftigten positive und negative Stimmen noch beinahe die Waage halten (Saldo ein Punkt), fällt die Geschäftsbeurteilung der kleinen und mittelgroßen Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigten deutlich negativer aus (Saldo minus zehn Punkte). Große Unternehmen sind tendenziell international breiter diversifiziert, sodass eine schwächere Entwicklung eines Marktes nicht so stark ins Gewicht fällt wie bei Unternehmen, die stärker auf einen Markt konzentriert sind.

Auch für die Entwicklung des Auslandsgeschäfts im laufenden Jahr 2024 sind die Erwartungen der international agierenden deutschen Unternehmen gedämpft. Ein Viertel der auslandaktiven Unternehmen (26 Prozent) erwartet schlechtere Geschäfte im laufenden Jahr. Lediglich 13 Prozent erwarten eine Verbesserung. 61 Prozent rechnen mit einer konstanten Entwicklung ihrer bilateralen Geschäftsbeziehungen. Der resultierende Saldo aus besser und schlechter Bewertungen sinkt von minus zwei auf minus 13 Punkte. Damit beurteilen die Unternehmen ihre Geschäftsperspektive unter dem Strich negativer als ihre derzeitige Geschäftssituation. Große Unternehmen mit über 1.000 Beschäftigten (Saldo minus zehn Punkte) haben eine etwas positivere Geschäftsperspektive als kleine und mittelgroße Unternehmen bis 249 Beschäftigte (Saldo minus 15 Punkte).

Globale Geschäftsperspektive (Weltweit)

Saldo in Punkten aus "besser" minus "schlechter"-Meldungen



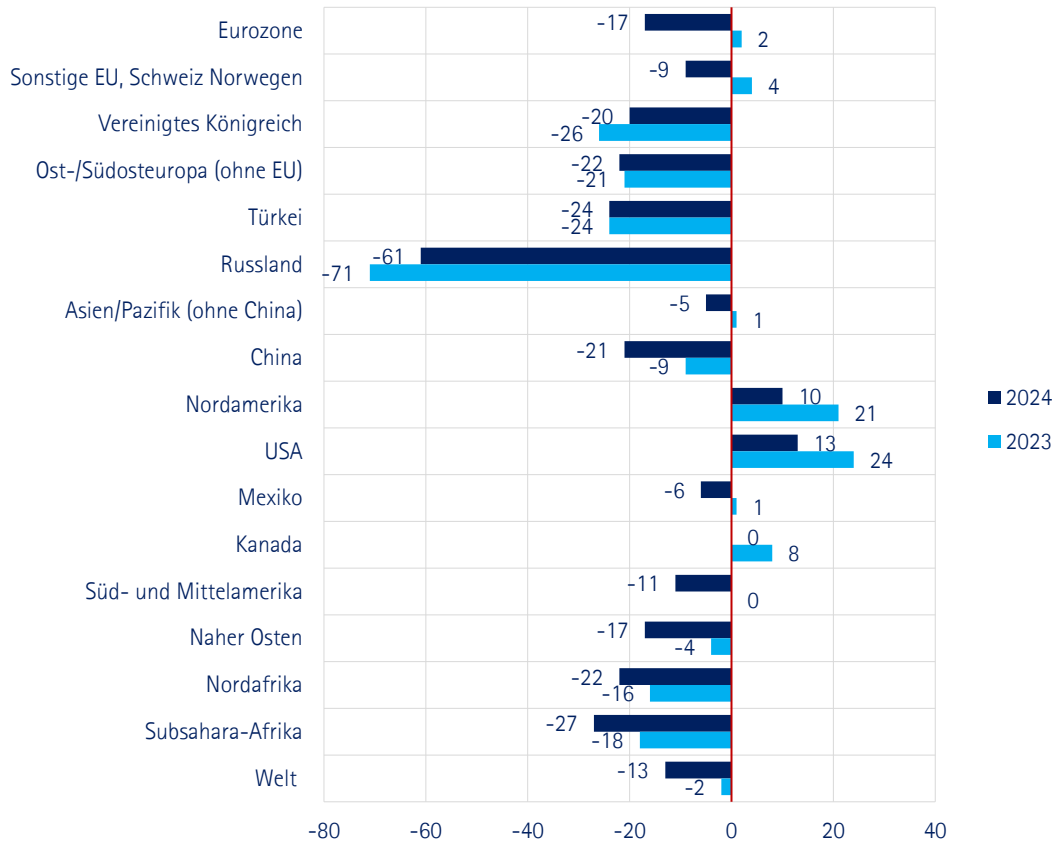
Positive Perspektive für das US-Geschäft

In den meisten Weltregionen gehen die Unternehmen vornehmlich von einer Verschlechterung ihrer Geschäfte im Laufe von 2024 aus. Für ihr US-Geschäft allerdings erwarten Unternehmen überwiegend – und ausgehend von der ohnehin positiven Geschäftssituation aktuell – eine bessere Entwicklung ihrer Geschäfte im laufenden Jahr: 28 Prozent der Unternehmen erwarten bessere, 15 Prozent schlechtere Geschäfte (Saldo 13 Punkte nach zuvor 24 Punkten). Trotz der Zinssteigerungen der US-Notenbank Fed zur Bekämpfung der hohen Inflationsraten hat sich die US-Wirtschaft

robust entwickelt. Davon können auch die deutschen Exporteure profitieren. In Kanada halten sich die positiven und negativen Erwartungen die Waage, der Saldo sinkt von acht Punkten in der Vorumfrage auf null Punkte. Für ihr Mexiko-Geschäft überwiegen die negativen Erwartungen leicht, der Saldo aus besser und schlechter Erwartungen sinkt von einem Punkt in der Vorumfrage auf minus sechs Punkte. Insgesamt werten Unternehmen ihre Geschäftsperspektive auf dem nordamerikanischen Kontinent damit positiver als in anderen Weltregionen.

Geschäftsperspektive in den Weltregionen

Saldo in Punkten aus "besser" minus "schlechter"-Meldungen



Noch aktuell gute Geschäfte in Europa halten sich nicht

Deutsche Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zu Nachbarländern in Europa berichten aktuell überwiegend noch von einer guten Geschäftssituation. In der Eurozone fällt der Saldo allerdings von 37 Punkten in der Vorumfrage, um 26 Punkte auf aktuell elf Punkte. In keiner anderen Region fällt der Saldo so stark im Vergleich zu Vorumfrage. Zudem sind die Erwartungen für die Entwicklung der Geschäfte in den kommenden Monaten deutlich pessimistischer. Für ihre Geschäfte in der Eurozone rechnet lediglich jedes achte Unternehmen mit einer Verbesserung (zwölf Prozent) im Jahr 2024, 29 Prozent erwarten hingegen eine Verschlechterung (Saldo minus 17 Punkte nach zuvor zwei Punkten). Im internationalen Vergleich hohe Energiepreise und das noch immer hohe Zinsniveau dämpfen die wirtschaftliche Dynamik in der Eurozone.

Ein ähnliches Bild zeigt sich für die Geschäfte der Unternehmen in den EU-Ländern außerhalb des gemeinsamen Währungsraums sowie Schweiz und Norwegen. Zwar bewerten die Unternehmen ihre aktuelle Geschäftssituation noch überwiegend gut (Saldo acht Punkte). Die Geschäftsperspektive ist allerdings eingetrübt. Hier erwarten elf Prozent eine Verbesserung, jedes fünfte Unternehmen (20 Prozent) eine Verschlechterung (Saldo minus neun Punkte nach zuvor vier Punkten).

Für ihre Geschäfte mit den ost- und südosteuropäischen Staaten (ohne EU) überwiegt der Anteil der Unternehmen mit negativen Perspektiven noch etwas deutlicher. Das Verhältnis von optimistischen und pessimistischen Erwartungen ändert sich im Vergleich zum Vorjahr aber nur minimal: Während neun Prozent bessere Geschäfte erwarten, rechnen 31 Prozent mit einer Verschlechterung (Saldo minus 22 Punkte nach zuvor minus 21 Punkten). Damit erwarten die Unternehmen in dieser Region unter dem Strich zumindest etwas bessere Geschäfte in den kommenden Monaten als in der aktuellen Geschäftssituation (Saldo minus 26 Punkte).

Für ihre Geschäfte mit der Türkei bleibt die Perspektive unverändert zur Vorumfrage auf niedrigem Niveau. Lediglich zehn Prozent der Unternehmen erwarten eine Verbesserung ihrer Geschäfte, ein Drittel (34 Prozent) rechnet mit schlechteren Geschäften in den kommenden Monaten (Saldo gleichbleibend minus 24 Punkte). Zuletzt ist die Inflationsrate im Land wieder gestiegen und verteuert durch die schwache Währung importierte Güter und Dienstleistungen.

Wirtschaftliche Sanktionen der EU und anderer Staaten gegen Russland sowie russische Gegensanktionen haben zu einem deutlichen Rückgang der bilateralen Geschäftsbeziehungen geführt. Lediglich zwei Prozent der Unternehmen, die noch weiterhin in den nicht sanktionierten Bereichen auf dem russischen Markt aktiv sind, erwarten vor diesem Hintergrund vermehrte Geschäfte in den kommenden Monaten, 63 Prozent gehen von weniger Geschäfte aus.

Brexit schwächt weiterhin deutsch-britische Geschäftsbeziehungen

Auch für das Vereinigte Königreich bleibt die Geschäftsperspektive negativ, verbessert sich gegenüber dem Vorjahr allerdings leicht (Saldo minus 27 Punkte). Jedes zehnte Unternehmen (zehn Prozent) erwartet eine Verbesserung seiner Geschäfte im laufenden Jahr, drei von zehn Unternehmen (30 Prozent) eine Verschlechterung (Saldo minus 20 Punkte nach zuvor minus 26 Punkte). Vier Jahre nach dem Brexit bleiben die deutsch-britischen Geschäftsbeziehungen damit herausfordernd. Hinzu kommt die schwache Konjunkturlage im Land aufgrund hoher Inflationsraten und Zinsen.

Licht und Schatten in Asien-Pazifik und China

Bei der Beurteilung der Geschäftsperspektive für Asien-Pazifik (ohne China) überwiegen zwar ebenfalls die Unternehmen, die von einer Verschlechterung ausgehen, allerdings nicht ganz so deutlich, wie in anderen Weltregionen. Während jedes fünfte Unternehmen schlechtere Geschäfte im laufenden Jahr erwartet, rechnen 15 Prozent mit einer Verbesserung. Der Saldo aus besser und schlechter Erwartungen sinkt auf minus fünf Punkte (Vorumfrage Saldo ein Punkt). Auch die aktuelle Geschäftssituation wird nicht so pessimistisch wie in anderen Weltregionen beurteilt (Saldo minus drei Punkte). Die Region kann von der Diversifizierung der Lieferketten von Unternehmen profitieren. Einige der in China tätigen deutschen Unternehmen erweitern etwa im Rahmen einer „China +1 Strategie“ ihr Lieferantennetzwerk oder ihre Standorte im Asien-Pazifik-Raum. Insbesondere Indien verzeichnete zuletzt ein kräftiges Wirtschaftswachstum.

Deutlich pessimistischer blicken die Unternehmen hingegen auf ihre Geschäfte mit China. Hier erwarten zwar auch 14 Prozent eine Verbesserung in den kommenden Monaten, mehr als ein Drittel (35 Prozent) geht derweil von einer Verschlechterung aus (Saldo minus 21 nach zuvor minus neun Punkten). Damit fallen die Erwartungen schlechter aus als die aktuelle Geschäftssituation (Saldo minus 17 Punkte). Die konjunkturelle Schwäche Chinas sowie zunehmende Handelsbarrieren, wie Lokalisierungsvorgaben, erschweren den bilateralen Handel.

Herausforderndes Umfeld in Afrika, Nah- und Mittelost

Deutlich pessimistisch fallen die Einschätzungen der Unternehmen über ihre künftigen Geschäfte auf dem afrikanischen Kontinent aus. Für Nordafrika rechnen acht Prozent mit einer Verbesserung ihrer Geschäfte, 30 Prozent mit einer Verschlechterung (Saldo minus 22 Punkte nach zuvor minus 16 Punkten). Für Subsahara-Afrika erwarten ebenfalls acht Prozent eine Verbesserung, aber 35 Prozent eine Verschlechterung (Saldo minus 27 Punkte nach zuvor minus 18 Punkte).

Die Geschäftsperspektive im Nahen Osten verschlechtert sich gegenüber der Vorumfrage etwas deutlicher. Hier gehen 13 Prozent der Unternehmen davon aus, dass sich ihre Geschäfte im laufenden Jahr verbessern, aber 30 Prozent, dass sie sich verschlechtern werden (Saldo minus 17 Punkte nach zuvor minus vier Punkten). Der anhaltende Konflikt zwischen Israel und der Hamas führt zu Unsicherheit in der Region.

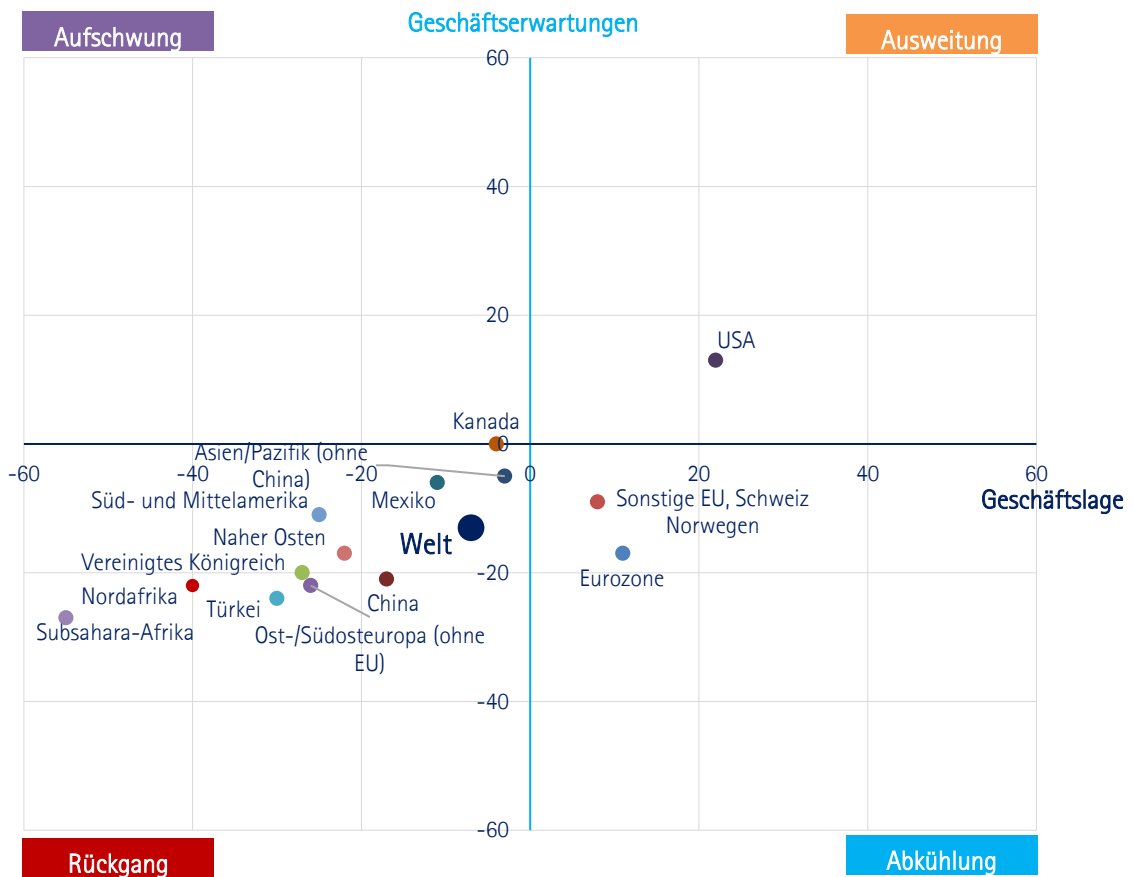
Trübe Geschäftssituation, aber bessere Perspektive in Süd- und Mittelamerika

Etwas besser als im globalen Durchschnitt schätzen Unternehmen ihre Geschäftsperspektive in Süd- und Mittelamerika ein. Elf Prozent der Unternehmen erwarten bessere Geschäfte, doppelt so viele (22 Prozent) hingegen schlechte. Der Saldo sinkt von Null Punkten in der Vorumfrage auf minus elf Punkte. Die zukünftigen Geschäftschancen werden damit allerdings deutlich besser als die aktuelle Geschäftssituation eingeschätzt (Saldo minus 25 Punkte).

Geschäftslage und -perspektive in den Weltregionen

Saldo in Punkten aus „gut“ minus „schlecht“ bzw. „besser“ minus „schlechter“-Meldungen

Bildet man die jeweiligen Saldopunkte der Länder und Weltregionen in einem Koordinatensystem bestehend aus der Geschäftslage und den Geschäftserwartungen ab, ergibt sich ein Vergleich der Regionen aus Sicht der deutschen Unternehmen.



Fragebogen

1. Wie beurteilen Sie Ihre aktuelle Geschäftssituation in Ihren Zielregionen?

(Antwort: Gut/Befriedigend/Schlecht/in dieser Region nicht aktiv)

- Eurozone
- Sonstige EU, Schweiz, Norwegen
- Vereinigtes Königreich
- Ost-/Südosteuropa (ohne EU)
- Türkei
- Russland
- Asien/Pazifik (ohne China)
- China
- Nordamerika
 - Davon: USA
 - Davon: Mexiko
 - Davon: Kanada
- Süd- und Mittelamerika
- Naher Osten
- Nordafrika
- Subsahara-Afrika

2. Wie beurteilen Sie die Geschäftsperspektiven in diesem Jahr (2024) in Ihren Zielregionen?

(Antwort: Besser/Gleichbleibend/Schlechter/in dieser Region nicht aktiv)

- Eurozone
- Sonstige EU, Schweiz, Norwegen
- Vereinigtes Königreich
- Ost-/Südosteuropa (ohne EU)
- Türkei
- Russland
- Asien/Pazifik (ohne China)
- China
- Nordamerika
 - Davon: USA
 - Davon: Mexiko
 - Davon: Kanada
- Süd- und Mittelamerika
- Naher Osten
- Nordafrika
- Subsahara-Afrika

3. Haben Sie 2023 eine Zunahme von Hemmnissen bei Ihren internationalen Geschäften gespürt?

- Ja
- Nein

Falls 3. „Ja“ **3.1. Auf welche Barrieren treffen Sie bei Ihren internationalen Geschäften?** (Mehrfachnennung möglich)

- Höhere Zölle
- Verstärkte Sicherheitsanforderungen
- Lokale Zertifizierungsanforderungen
- Zwang zu Local Content (Produktion vor Ort)
- Vorgaben zum Technologietransfer
- Erschwerter Zugang zu öffentlichen Aufträgen
- Sanktionen
- Intransparente Gesetzgebung
- Sonstiges

Falls 3.1. „Höhere Zölle“ (sowie für jedes einzelne Hemmnis) **3.1.a In welchen Staaten/Regionen war dies vornehmlich der Fall?** (Mehrfachnennung möglich)

- Eurozone
- Sonstige EU, Schweiz, Norwegen
- Vereinigtes Königreich
- Ost-/Südosteuropa (ohne EU)
- Türkei
- Russland
- Asien/Pazifik (ohne China)
- China
- Nordamerika
 - Davon: USA
 - Davon: Mexiko
 - Davon: Kanada
- Süd- und Mittelamerika
- Naher Osten
- Nordafrika
- Subsahara-Afrika

3.2. Auf welche (weiteren) Herausforderungen treffen Sie bei Ihren internationalen Geschäften? (Mehrfachnennung möglich, außer bei „keine Herausforderungen“)

- keine Herausforderungen
- Hürden bei der Abwicklung des Auslandsgeschäfts durch Ausfuhrbehörden (z.B. BAFA-Genehmigungen, Exportkontrollen, Zoll)
 - Wenn ja, welche: Freitext
- Bürokratische Hürden oder Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen
 - Umfangreiche Berichtspflichten
 - Einhaltung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes
 - Umsetzung des CO₂-Grenzausgleichsmechanismus der EU (CBAM)
 - Beantragung von Visa für Mitarbeiter oder Geschäftspartner
 - Sonstige, und zwar (Freitext)
- Einschränkungen beim freien Waren- und Dienstleistungsverkehr im EU-Binnenmarkt (z.B. Entsendungen/Dienstreisen, Meldepflichten innerhalb der EU)
 - Wenn ja, welche: Freitext
- Rechtsunsicherheiten bei Investitionen im EU-Binnenmarkt
- Sonstige

Methodik

Die bundesweite Umfrage „Going International 2024“ der DIHK ist mit Unterstützung der 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland erstellt worden. An der Befragung vom 25. Januar bis zum 11. Februar 2024 haben sich knapp 2.400 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland beteiligt.

Die Unternehmensantworten verteilen sich nach Unternehmensgrößenklasse wie folgt: 77 Prozent der Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigte, neun Prozent 250-499 Beschäftigte, fünf Prozent 500-999 Beschäftigte, neun Prozent mehr als 1.000 Beschäftigte. Von den Unternehmensantworten sind 56 Prozent Industrieunternehmen, drei Prozent kommen aus dem Baugewerbe, 17 Prozent aus dem Handel, elf Prozent aus den Dienstleistungsbereichen, zwölf Prozent sind Sonstige.

Die Unternehmen agieren in ihrem Auslandsgeschäft dabei folgendermaßen: 85 Prozent exportieren aus Deutschland, 31 Prozent haben Tochterunternehmen oder Niederlassungen im Ausland, 30 Prozent importieren nach Deutschland zum Verkauf, 19 Prozent sourcen im Ausland für die Produktion in Deutschland, 18 Prozent unterhalten eine Repräsentanz oder Vertriebsbüro im Ausland, 17 Prozent sind selbstständige Kooperationspartner, neun Prozent haben ein Joint Venture/Allianz, sieben Prozent haben Forschung und Entwicklung, sieben Prozent sind über E-Commerce im Ausland aktiv, vier Prozent haben einen Transithandel und zwei Prozent ein Einkaufsbüro im Ausland.