

Going International

Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft
im Auslandsgeschäft

Ergebnisse der IHK-Unternehmensumfrage
Bundesweite Auswertung

2016



Going International 2016 – Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im Auslandsgeschäft

Die bundesweite Umfrage „Going International 2016“ des DIHK ist mit Unterstützung von 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) erstellt worden. An der Online-Umfrage im Januar/Februar 2016 haben sich insgesamt 2.000 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland beteiligt. Die aktuelle Umfrage führt die gleichnamigen Analysen aus den Jahren 2005 bis 2014 fort.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

Inhalt

Zusammenfassung	04
Geschäftsperspektiven in den Weltregionen	05
Handelshemmnisse bremsen das Auslandsgeschäft	08
TTIP: Große Bedeutung für Unternehmen	12

Zusammenfassung

Weltwirtschaftlicher Ausblick eingetrübt

Die Gewichte in der Weltkonjunktur verschieben sich. Geprägt ist die Entwicklung derzeit von niedrigen Öl- und Rohstoffpreisen. Abnehmerländer von Rohstoffen, insbesondere in Europa, bekommen durch entlastete Budgets Rückenwind. Rohstofffördernde Staaten mit ehemals starkem Wachstum stehen hingegen unter Druck. Hinzu kommt, dass Zugpferde der letzten Jahre lahmen – wie etwa die chinesische Wirtschaft. Der Saldo aus „besseren“ und „schlechteren“ Erwartungen für das weltweite Auslandsgeschäft liegt bei plus zwei Punkten. In der Vorumfrage befand sich der Wert noch bei sechs Punkten. Die außenwirtschaftlich engagierten Unternehmen schauen also noch etwas zurückhaltender auf die globale Wirtschaftsentwicklung als im letzten Jahr. Immerhin erweisen sich die Eurozone und die USA als stabile Absatzmärkte.

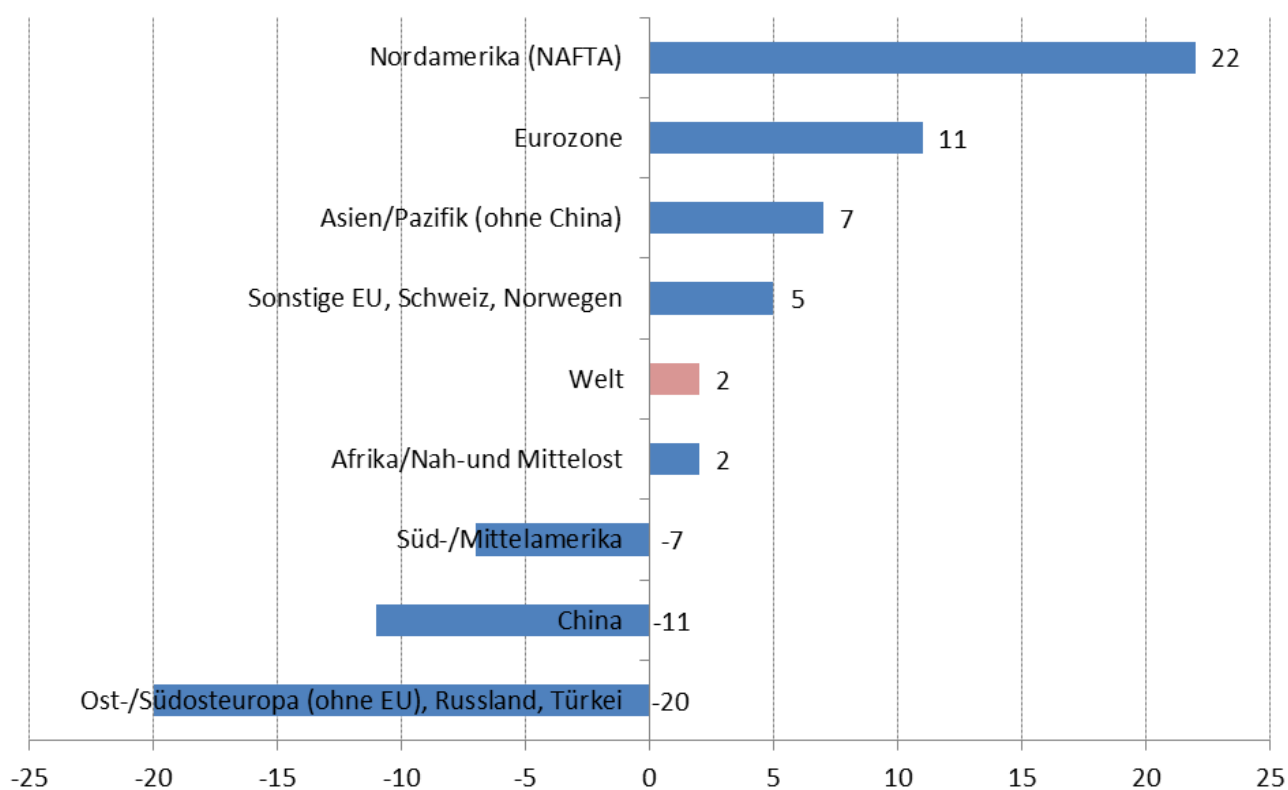
Die in den Einschätzungen der Unternehmen zu spürende Verunsicherung ist neben den Rohstoffpreisen auch auf das weiterhin von politischen Instabilitäten gezeichnete außenwirtschaftliche Umfeld zurückzuführen – etwa die Krise in Syrien, terroristische Bedrohungen, der Konflikt zwischen Russland und der Ukraine oder auch der wirtschaftspolitische Rückschlag in Brasilien.

Diese Verunsicherung spiegelt sich auch in der weltweiten Investitionsneigung wider. In den großen Märkten der Welt stabilisiert zumindest der Konsum das Wirtschaftsgeschehen. Die niedrigen Rohstoffpreise entlasten Budgets bei Verbrauchern, niedrige Zinsen fördern mancherorts Konsum- und Immobilienkredite. Das ist jedoch ein Aufschwung, der bei der investitionslastigen deutschen Exportwirtschaft nicht voll ankommt. Diese hat immer wieder von weltweiten Investitionszyklen profitiert und dort Ihre Stärken gerade im Maschinenbau gezeigt. Der Wettbewerb bei Konsumgütern ist hingegen noch intensiver – auch mit Konkurrenten aus Italien oder Frankreich.

Eine Belastung für international aktive Unternehmen sind zunehmende Handelshemmnisse. Jedes dritte Unternehmen berichtet, sich Jahr für Jahr mit neuen Handelshemmnissen auseinandersetzen zu müssen. Dabei können bereits kleine Veränderungen bei Zertifizierungsanforderungen oder Zöllen einen hohen negativen Effekt für grenzüberschreitende Geschäfte bewirken. Insofern können eine wichtige Rolle für den langfristigen Abbau von Barrieren Freihandelsabkommen wie die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) spielen: Knapp die Hälfte der international aktiven deutschen Unternehmen betreibt Handel mit den USA. Vereinfachungen im Warenverkehr sowie mehr Transparenz bei Regulierungen und Vorschriften sollten nach Einschätzung der Unternehmen vornehmliche Ziele des Abkommens sein.

Geschäftsperspektiven in den Weltregionen

Globale Geschäftsperspektiven deutscher Unternehmen - Saldo aus "besser" und "schlechter" -Meldungen



Es läuft nicht mehr wie geschmiert

Das Auslandsgeschäft deutscher Unternehmen leidet weiterhin unter den Störfaktoren internationaler Krisen und Konflikte. Der Saldo aus "besseren" und "schlechteren" Geschäftserwartungen für das Ausland liegt jetzt bei plus zwei Punkten. Im Vorjahr hatte der Wert noch bei 6 Punkten gelegen.

Viele Schwellen- und Entwicklungsländer stehen angesichts des dramatischen Preisverfalls an den Rohstoffmärkten vor großen Herausforderungen. Erdölexporture wie

Russland, Brasilien oder Nigeria leiden unter den sinkenden Preisen und sehen ihre Volkswirtschaften geschwächt. Teilweise werden Notkredite verhandelt – Nigeria und Angola, die zwei größten Ölproduzenten Afrikas, sind im Gespräch mit der Weltbank über mögliche Unterstützungen. Investitionen werden zurückgeschraubt und Handelsbarrieren wie Importrestriktionen oder Währungskontrollen aufgebaut. Dabei zeigt die aktuelle Entwicklung, wie wichtig eine Diversifizierung der Volkswirtschaften wäre, um eine größere Immunsisierung gegen Schwankungen an den internationalen Rohstoffmärkten aufzubauen.

Die gesunkenen Ölpreise schaffen hingegen in Europa, aber auch den USA Kaufkraft und kurbeln den Konsum an. Die Wirtschaft hier entwickelt sich stabil – wenngleich nicht dynamisch. In Europa profitieren insbesondere Spanien, Frankreich oder Italien vom niedrigen Kurs des Euros und den schwachen Rohstoffpreisen.

Europa auf dem Weg zur weiteren Genesung

Deutsche Unternehmen schätzen ihre Geschäftsperspektiven in der Eurozone als zuvorsichtiglich ein. Der Erwartungssaldo beträgt 11 Punkte (Vorjahresumfrage 6 Punkte). Die Wirtschaft in der Eurozone führt ihren aufstrebenden Kurs weiter fort. Die Reformrendite der letzten Jahre, vor allem in Spanien und Portugal, zeigt sich immer deutlicher. Gleichwohl sehen sich diese Länder auch mit Herausforderungen konfrontiert: Nach den Wahlen in Portugal herrscht Unsicherheit über die Fortführung der Reformpolitik und in Spanien gestaltet sich die Regierungsbildung weiterhin schwierig.

In weiteren Staaten der EU außerhalb der Eurozone zeigen sich die Unternehmen ebenfalls verhalten optimistisch, sie beziffern ihre Erwartungen auf durchschnittlich 5 Punkte. Die Geschäfte mit Großbritannien, Osteuropa oder mit der Schweiz laufen also nach Einschätzungen der Unternehmen auch 2016. Als großer Ballast könnte sich jedoch ein möglicher Ausstieg Großbritanniens aus der EU erweisen.

USA wichtiges Standbein

Der nordamerikanische Markt gewinnt für deutsche Unternehmen weiter an Bedeutung. 2016 agieren mittlerweile 41 Prozent der befragten Unternehmen in Nordamerika. Deutsche Betriebe beurteilen ihre Geschäftsperspektiven alles in allem positiv – wenn auch nicht mehr ganz so dynamisch wie im letzten Jahr. Der Saldo der Geschäftsperspektiven liegt bei 22 Punkten (Vorjahresumfrage 31). Vor allem in den USA ist die Wirtschaftslage beständig, sie gilt als Stabilitätsanker. Die Arbeitslosigkeit nimmt dort ab und der geringe Euro-Außenwert wirkt sich vorteilhaft auf die Verhandlungsposition der deutschen Unternehmen aus.

Geschäft mit China schwieriger

Auf ihr Chinageschäft blicken die Betriebe deutlich verhaltener als in den letzten Jahren. Die deutschen Unternehmen bewerten ihre Erwartungen an die Auslandsgeschäfte mit minus 11 Punkten pessimistisch. Angesichts der im Vergleich zu den Vorjahren schwachen Wachstumsrate der chinesischen Wirtschaft scheint etwas Ernüchterung einzukehren. Der Schwenk Chinas vom investitionsgetriebenen Wachstum hin zu mehr Konsum und Dienstleistungen gestaltet sich vielfach schwieriger als gedacht. Das Vertrauen in einen reibungslosen Übergang ist angesichts von Börsenturbulenzen und geringer Kapazitätsauslastungen stark getrübt. Der Markt bietet mit dieser Entwicklung jedoch auch Chancen für den Absatz hochwertiger Konsumgüter „Made in Germany“. Allerdings sehen sich die deutschen Unternehmen hier stärker der Konkurrenz ausgesetzt.

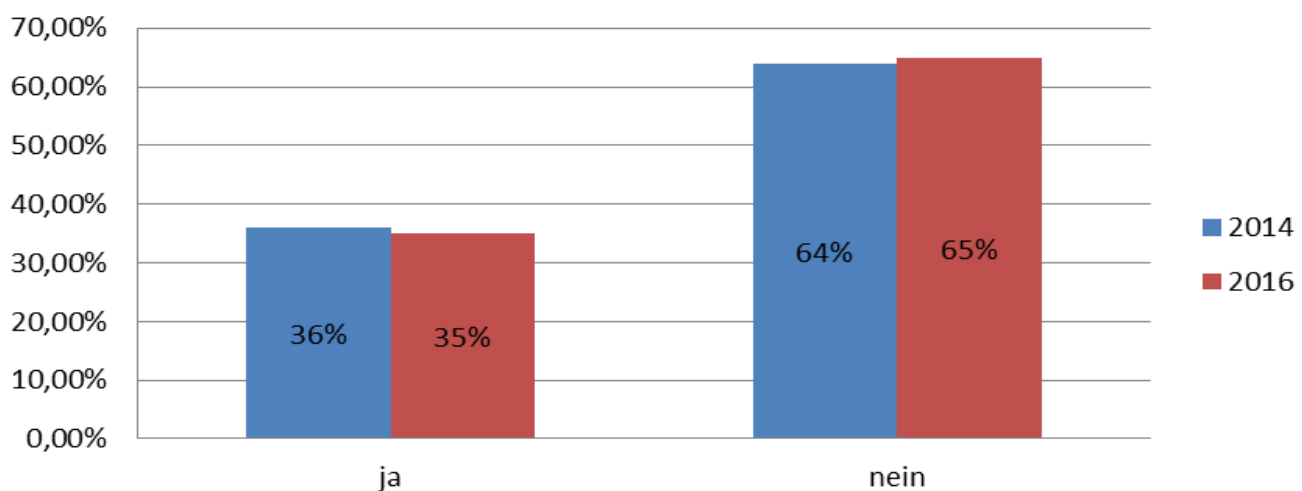
- Asien auf solidem Kurs** Die Beurteilung der Geschäftsperspektiven in den asiatischen Ländern für das Jahr 2016 befindet sich bei 7 Punkten und liegt somit über der weltweiten Gesamtentwicklung der deutschen Unternehmen (2 Punkte). Ein Großteil der Unternehmen beurteilt die Lage als unverändert. Deutsche Unternehmen können weiter mit guten Geschäften in dieser Region rechnen. Zwar bremst auch hier die Entwicklung Chinas – für viele Staaten auf dem Kontinent der wichtigste Handelspartner. Dennoch haben sich die Staaten etwa im ASEAN-Verbund breiter und damit besser aufgestellt. Zudem wartet mit Indien ein neues weltwirtschaftliches Schwergewicht mit relativ hohem Wirtschaftswachstum auf. Das Land steht im Vergleich zu anderen Schwellenländern derzeit sehr gut da.
- Rezession in Russland** Die Geschäftserwartungen deutscher Unternehmen in der Region Ost-/Südosteuropa, Russland und Türkei fallen sehr zurückhaltend aus. Der Saldo aus „besser“ und „schlechter“-Meldungen beträgt -20 Punkte. Russland steckt durch den Verfall der Öl- und Gaspreise, aber auch durch die Sanktionen der EU in einer Krise. Das Land erlebt eine Rezession, der Rubel verfällt und die Arbeitslosigkeit steigt. Auch wenn Russland über relativ hohe Devisenreserven verfügt, kürzt die Regierung ihre Ausgaben bereits in vielen Bereichen. Immerhin scheint es am aktuellen Rand eine Verlangsamung des Rückgangs bei den Geschäften zu geben.
- Mittel- und Südamerika** Deutsche Unternehmen engagieren sich im Vergleich zu anderen Regionen in relativ geringem Maße in Mittel- und Südamerika (27 Prozent). Die Aussichten für das Auslandsgeschäft gestalten sich schwieriger. Die Einschätzungen zum Geschäft in dieser Region liegen bei -7 Punkten. Vor allem die wirtschaftliche Lage in Brasilien, wirtschaftliches Schwergewicht des südamerikanischen Kontinents, bleibt angespannt. Das Land steckt in einer tiefen Rezession und kämpft mit Korruption, hoher Arbeitslosigkeit und innenpolitischer Instabilität. Zudem drohen politische Verwerfungen in der Regierung des Landes. Ein Lichtblick hingegen liefert Argentinien. Seit dem Regierungswechsel wurden Veränderungen in der Wirtschaftspolitik des Landes vorgenommen. Importrestriktionen wurden gelockert und die Bindung des Pesos an den Dollar aufgehoben. Das Geschäftsklima im Land verbessert sich trotz weiterhin hoher Inflation.
- Afrika, Nah- und Mittelost – Regionen beeinflusst von Instabilität und Krisen** Sowohl in Afrika als auch im Nahen und Mittleren Osten brodeln verschiedene Krisenherde. Diese Regionen sind von politischer Instabilität und einer allgemeinen Unsicherheit geprägt. Neben dem Konflikt in Syrien sehen die Unternehmen generell die Bedrohung durch den sogenannten Islamischen Staat als Risiko. Der Saldo der „besser“ und „schlechter“-Meldungen für diese Region beträgt immerhin noch 2 Punkte.
- Der schwache Ölpreis wirkt sich negativ auf Ölförderstaaten wie Nigeria oder Angola aus. Dazu kommt, dass auch Chinas schwächelndes Wirtschaftswachstum sich negativ auf die Wirtschaft vieler afrikanischer Länder auswirkt. Als positive Nachricht kann jedoch die Lockerung der Iran-Sanktionen gewertet werden, die neuen Aufschwung für die dortige Wirtschaft mit sich bringt und den deutschen Unternehmen Geschäftschancen bietet.

Handelshemmnisse bremsen das Auslandsgeschäft

Eine Welt voller Hindernisse

Die international aktiven deutschen Unternehmen sehen sich bei ihren grenzüberschreitenden Geschäften von Jahr zu Jahr mehr Handelshemmnissen gegenüber. 35 Prozent der Unternehmen beobachten erneut eine Zunahme an Handelsbarrieren – dies ist nur minimal weniger als im Vorjahr (36 Prozent). Angesichts einer eher schwachen Weltkonjunktur und eines stark gebremsten Welthandels ist diese Entwicklung jedoch bedenklich. Denn gerade jetzt wäre es notwendig, internationale Geschäfte zu erleichtern.

Haben Sie 2015 eine Zunahme von Hemmnissen bei Ihren internationalen Geschäften gespürt?



Zeit, Geld und Nerven

Die Errichtung von Handelshemmnissen in Form höherer Zölle oder Einfuhrsteuern scheint glücklicherweise aus der Mode zu sein. Etliche Länder greifen aber zu Alternativmethoden, um ihrer eigenen Wirtschaft gegenüber ausländischen Wettbewerbern unter die Arme zu greifen. Durch Sicherheitsanforderungen oder lokale Zertifizierungen werden in vielen Weltregionen ausländische Konkurrenten und

damit auch deutsche Betriebe ausgebremst. Zudem sind Quoten, Restriktionen bei Ausschreibungen oder gezielte Subventionen am heimischen Markt Instrumente, die als Barrieren eingesetzt werden. Chancen für den Markteinstieg werden damit eingedämmt, Margen durch hohe Bürokratiekosten gedrückt – die heimische Industrie somit geschützt.

Mit jeweils 52 Prozent sehen sich die Unternehmen in der Gesamtschau am stärksten durch höhere Sicherheits- und lokale Zertifizierungsanforderungen betroffen. Zusätzlich zu den bereits bestehenden internationalen Zertifizierungen müssen etwa Tests nach lokalen Standards vorgenommen werden – die zudem häufig kurzfristig eingeführt werden. Im Vergleich zu den Vorjahren sind die Barrieren durch lokale Zertifizierungsanforderungen immerhin um 5 Prozentpunkte gesunken (Vorumfrage: 57 Prozent). Dennoch bleibt dieses Element ein großes Handelshemmnis.

Keine Entwarnung gibt es auch bei den Sicherheitsanforderungen. Mehr Unternehmen als zuvor berichten von solchen Maßnahmen in Partnerländern – 52 Prozent (Vorumfrage: 50 Prozent). Angesichts der instabilen Sicherheitslage in vielen Regionen der Welt erscheint diese Entwicklung folgerichtig – dennoch sorgt sie für erhebliche Belastungen beim Warenaustausch. So werden etwa zusätzliche Registrierungen oder Stellungnahmen zur Produktherkunft oder zum Frachtverlauf gefordert.

Die Bedeutung höherer Zölle als Handelshemmnis nimmt hingegen ab. Nur 16 Prozent sind von Handelsbarrieren dieser Form stärker betroffen als im Vorjahr (Vorumfrage: 21 Prozent). Der Zwang zur Produktion auf den ausländischen Märkten ist unverändert für 18 Prozent relevant.

Kreativität sind kaum Grenzen gesetzt

Beachtlich ist die Anzahl von weiteren Handelshemmnissen. In der Kategorie „Sonstiges“ (32 Prozent) werden insbesondere Embargos, vor allem die Sanktionen gegen Russland, sowie die Zunahme von Regularien etwa bei der Versendung von Waren per Luftfracht und dem damit verbundenen Verwaltungsaufwand angeführt.

Hürden für den Handel werden nicht nur im Ausland hochgefahren. Mit der Gelangensbestätigung müssen deutsche Unternehmen im europäischen Binnenmarkt für die deutsche Finanzverwaltung nachweisen, dass die Ware ins Ausland gelangt ist. Damit wird der umsatzsteuerfreie Versand der Ware gewährleistet. In der Praxis zeigt sich immer wieder: Dieses Dokument ist im Ausland unbekannt. Formulare nur in Deutsch, Englisch und Französisch sind bei Geschäftsbeziehungen zu Staaten mit anderen Amtssprachen nicht ausreichend. Die erforderliche Unterschrift des Empfängers ist gerade bei Lieferungen in der Nacht schwierig zu erlangen. Für die deutschen Unternehmen bedeutet das Zeit und eine Belastung des Geschäftsverkehrs.

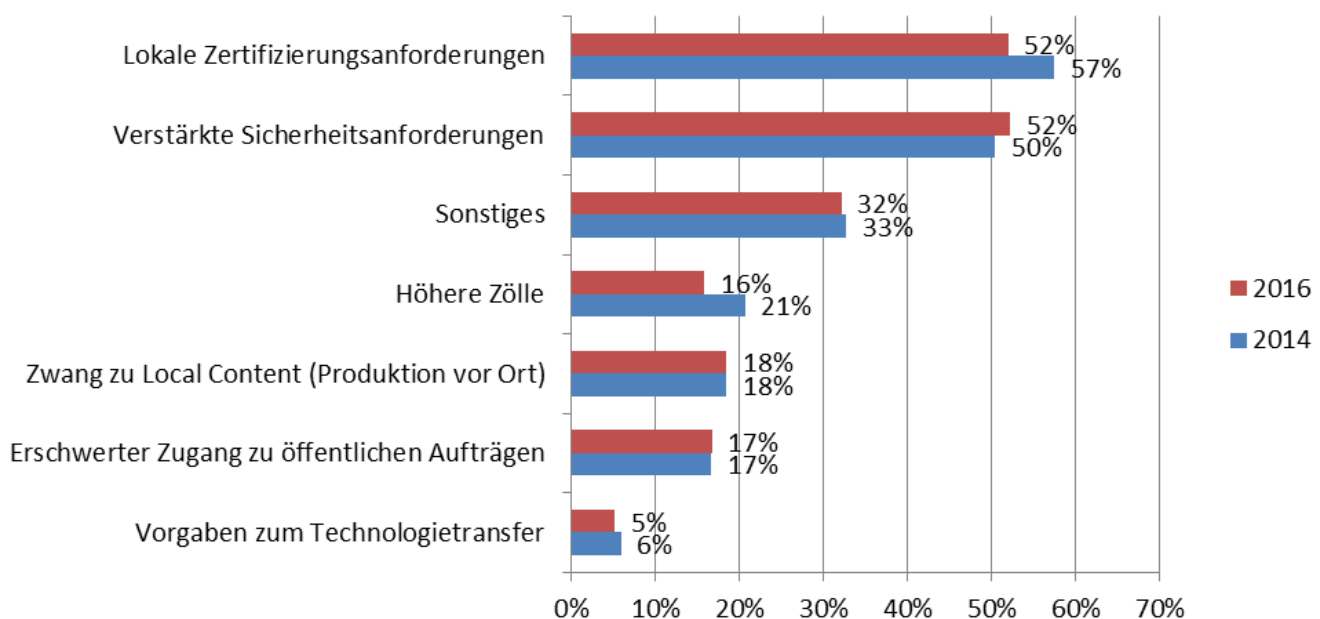
Deutsche Betriebe sehen sich weltweit Barrieren ausgesetzt

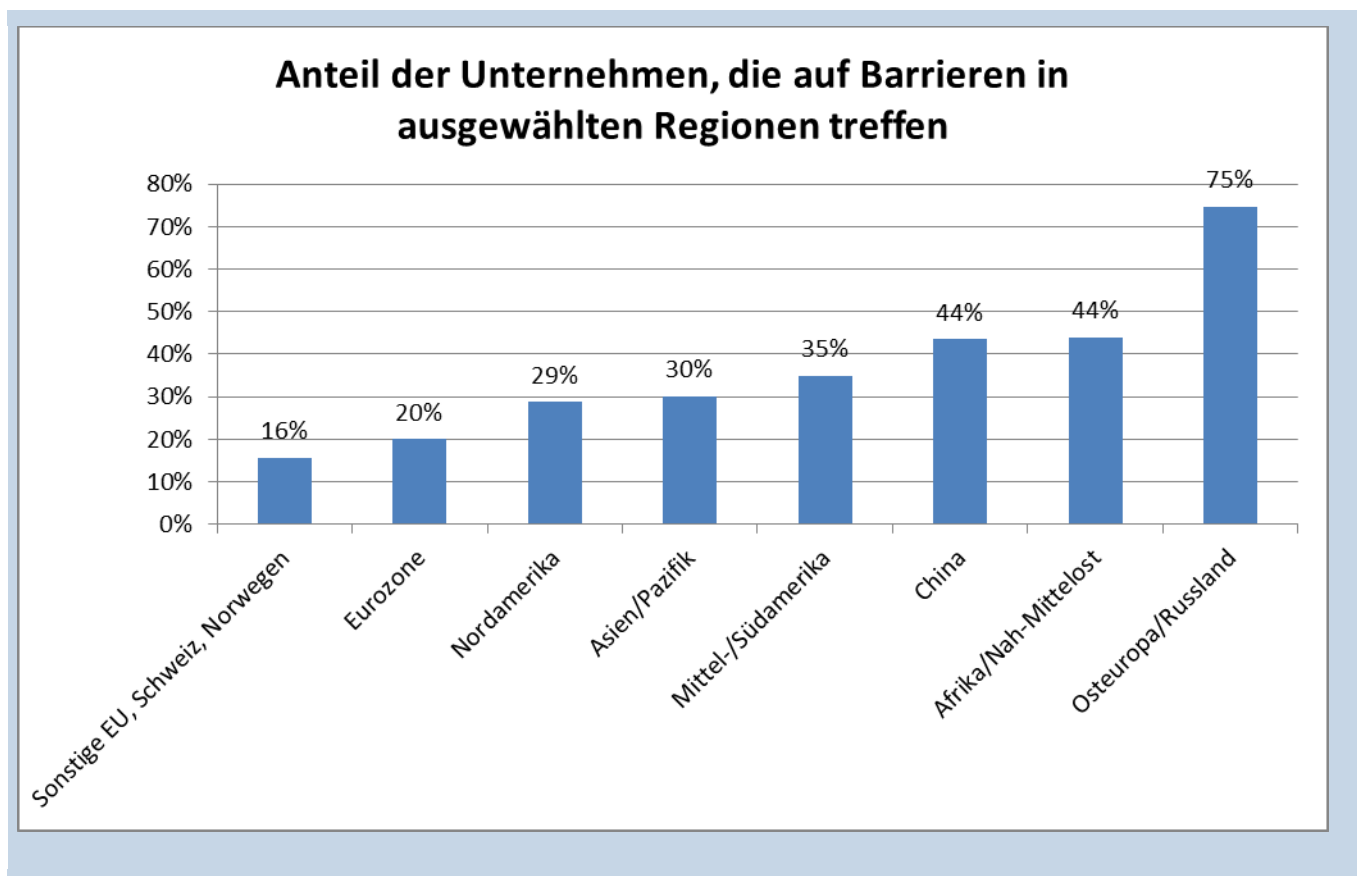
Deutsche Unternehmen treffen auf vielen Märkten der Welt auf Barrieren. Je nach Region fallen Art und Häufigkeit der Handelshemmnisse unterschiedlich aus. Wie sehr sich die Hemmnisse in den einzelnen Regionen auswirken, zeigt sich wenn die Unternehmen betrachtet werden, die in den jeweiligen Staaten auch aktiv sind.

Schwierig stellt sich die Situation derzeit vor allem in Ost-/Südosteuropa, Russland und der Türkei dar. Knapp 75 Prozent der Unternehmen, die in dieser Region aktiv sind, sehen sich von neuen Handelsbarrieren betroffen. Die gegenseitigen Sanktionen zwischen Russland und der EU bis hin zu Importverboten für europäische Unternehmen sind für Betriebe mit hohen administrativen Hürden verbunden. Neben den zusätzlichen Hürden leiden die Unternehmen auch an wegfallenden Geschäften durch die Sanktionen.

An zweiter Stelle stehen die Regionen Afrika und Nah- und Mittelost – 44 Prozent der in diesen Regionen aktiven Unternehmen treffen auf Handelsbarrieren. Neben der politischen Instabilität in einigen Staaten dieser Regionen behindern weitere Hürden den Handel mit deutschen Unternehmen. So hat beispielsweise das ägyptische Ministerium für Handel und Industrie mit der Einführung einer Registrierungspflicht für ausländische Hersteller ausgewählter Importgüter eine weitere Behinderung für den Import ausländischer Güter geschaffen. Bei ihren Geschäften in China haben ebenfalls 44 Prozent der Unternehmen mit Hürden zu kämpfen. Darüber hinaus sehen sich 35 Prozent der Unternehmen, die in Mittel- und Südamerika aktiv sind, in ihren Geschäften durch Handelsbarrieren eingeschränkt. Von weniger Handelshemmnissen berichten Unternehmen, die im Raum Asien (30 Prozent), in Nordamerika (29 Prozent) und in der Eurozone (20 Prozent) und mit den sonstigen EU-Staaten (16 Prozent) Geschäftsaktivitäten betreiben.

Barrieren für Unternehmen





Immerhin auch gute Nachrichten

Neben einer weltweiten Zunahme der Handelshemmnisse gibt es aber auch vereinzelt Handelserleichterungen. Die Einigung über die Erweiterung des „Information Technology Agreement“ (ITA), dem bisher größten globalen Freihandelsabkommen für IT-Produkte, ist als positive Nachricht zu werten. 54 Staaten, inklusive aller EU-Mitglieder, den USA, China und Japan, beschlossen auf der WTO-Konferenz in Nairobi Ende 2015 nach jahrelangen Verhandlungen den Wegfall von Zöllen für über 200 IT-Produkte. Das Abkommen soll am 1. Juli 2016 in Kraft treten. Dann erfolgt der schrittweise Abbau der Zölle – 65 Prozent der Zolllinien sind umgehend zollfrei, die weiteren Zölle entfallen in definierten Stufen. Die Einigung über das Abkommen wird als positiver Impuls für die deutsche Wirtschaft gewertet und ist besonders wichtig für das Voranschreiten der Industrie 4.0 in Deutschland.

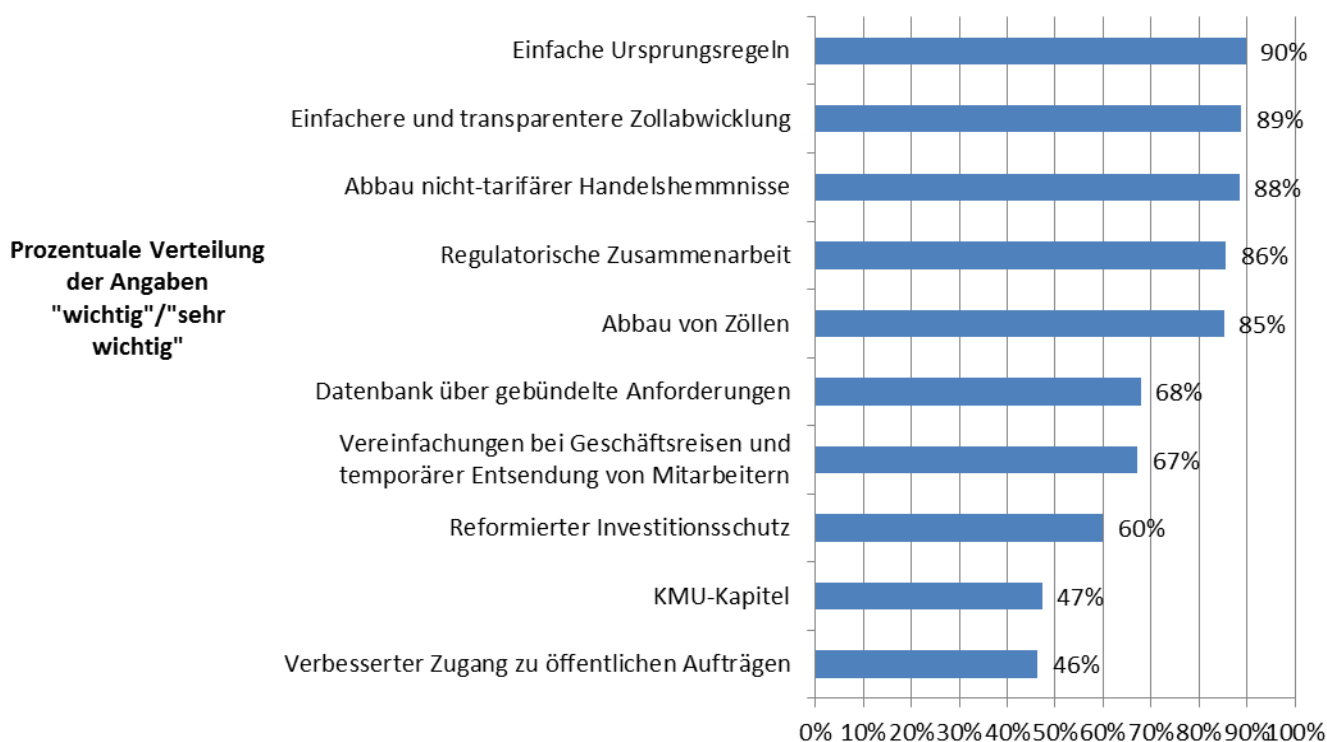
TTIP: Große Bedeutung für Unternehmen

USA sind Handelspartner Nummer Eins

Deutsche Unternehmen exportierten im letzten Jahr Waren im Wert von knapp 114 Milliarden Euro in die Vereinigten Staaten. Mit einem Ausfuhrzuwachs um fast ein Fünftel im Vergleich zum Vorjahr lösten die USA Frankreich als wichtigsten Handelspartner Deutschlands ab. Gute Konjunkturaussichten und eine stabile Binnennachfrage in den USA geben Hoffnung auf ein Fortsetzen dieses Exportschwungs.

Vor diesem Hintergrund wird deutlich, wie bedeutend gute Handelsbeziehungen mit den USA sind – und welche weiteren Chancen eine Verbesserung der Exportbedingungen bietet. Denn trotz des großen Exportvolumens erschweren nach wie vor zahlreiche Hürden den Warenfluss über den Atlantik. So betreibt etwa die Hälfte der befragten Unternehmen (47 Prozent) Handel mit den USA und die breite Mehrheit davon gibt an, mit Handelshemmnissen konfrontiert zu sein. Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) kann dazu beitragen, bestehende Barrieren abzubauen. Die Erwartungen und Prioritäten der Unternehmen an TTIP sind dabei die Folgenden:

Relevanz einzelner Inhalte



Handelshemmnisse abbauen

An erster Stelle nennen Unternehmen einfache Ursprungsregeln: Neun von zehn Unternehmen erachten diese als wichtig oder sehr wichtig. Sind die Ursprungsregeln komplex und bürokratisch, können gerade kleinere Unternehmen Zollpräferenzen nicht in Anspruch nehmen, da der bürokratische Aufwand die Kostenersparnisse der Zollsenkung konterkariert. Die Ursprungsregeln entscheiden somit, ob maßgebliche Teile eines Handelsabkommens überhaupt genutzt werden oder nicht.

89 Prozent der Unternehmen sehen eine Vereinfachung der Zollabwicklung durch TTIP als wichtig oder sehr wichtig an. Denn lange Bearbeitungszeiten, intransparente Vorschriften und umfangreiche Zolldokumente zögern den Lieferprozess unnötig hinaus, ein Wettbewerbsnachteil und oft ärgerlich gegenüber dem Kunden. Hier kann TTIP viel erreichen.

Chancen für KMU

Auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse sind eines der bestimmenden Themen beim Handel mit den USA. Hier erachten insgesamt 88 Prozent der Unternehmen einen Abbau als wichtig oder sehr wichtig. Als nicht-tarifäre Handelshemmnisse gelten beispielsweise voneinander abweichende Normen für die Farbe von Kabeln bei Produktionsmaschinen. Diese „Handelsbarrieren hinter den Zollgrenzen“ sind im besonderen Maße für KMU schwer zu überwinden, da die dadurch entstehenden Markteintrittskosten für sie relativ höher zu Buche schlagen können als für große Unternehmen.

Insofern erachten 86 Prozent der befragten Unternehmen auch eine Verbesserung der regulatorischen Kooperation als wichtig oder sehr wichtig. Die transatlantische Zusammenarbeit in diesem Bereich kann dazu beitragen, nicht-tarifäre Handelshemmnisse zu senken, indem Standards, Normen und Regulierungen, die auf beiden Seiten des Atlantiks ein äquivalentes Schutzniveau sicherstellen, im beiderseitigen Verständnis angeglichen werden.

Zollabbau – Einfache Maßnahme mit großer Wirkung

Doch auch Verbesserungen im Bereich tarifärer Handelshemmnisse stehen weit oben auf der TTIP-Wunschliste. Insgesamt 85 Prozent der befragten Unternehmen wünschen sich einen weiteren Abbau von Zöllen. Zwar sind die Zollsätze beim Import in die USA im Durchschnitt relativ gering, doch aufgrund des enormen Exportvolumens würde selbst die Abschaffung dieser Sätze die hiesigen Unternehmen um mehr als zwei Milliarden Euro entlasten. Außerdem existieren für bestimmte Industriegüter vereinzelt sehr hohe Zollsätze.

Die Einführung einer Datenbank, die regulatorische und administrative Anforderungen aller US-Bundesstaaten für EU-Exporteure gebündelt darstellt, wird für 68 Prozent der Unternehmen als wichtig oder sehr wichtig empfunden. Denn gerade kleine und mittelständische Unternehmen haben Probleme, die für sie relevanten Vorschriften aller US-Verwaltungsebenen überhaupt identifizieren zu können. Eine transparente Darstellung wäre hier eine wesentliche Erleichterung.

Ungefähr genauso viele der im Ausland aktiven Unternehmen wünschen sich mehr Flexibilität bei der Visaerteilung für Unternehmenspersonal. 28 Prozent betrachten es als sehr wichtig und 39 Prozent als wichtig an, dass die Möglichkeiten für Geschäftsreisen in die USA und die Entsendung von Mitarbeitern, z. B. zur Wartung oder Reparatur von Maschinen vereinfacht wird.

Moderner Investitionsschutz notwendig

Für insgesamt 60 Prozent der Unternehmen ist ein reformierter Investitionsschutz wichtig oder sehr wichtig. Dieser sollte mehr auf die Bedürfnisse der KMU zugeschnitten sein, indem z. B. die Prozesskosten im Streitbeilegungsverfahren gesenkt werden.

Auf den Plätzen neun und zehn der TTIP-Ziele deutscher Unternehmen finden sich die Implementierung eines KMU-Kapitels in TTIP und ein verbesserter Zugang zu öffentlichen Aufträgen wieder. Knapp jeder zweite befragte Unternehmensvertreter wünscht sich eine diesbezügliche Ausrichtung in den TTIP-Verhandlungen.

Copyright	Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.
Herausgeber	© DIHK Deutscher Industrie und Handelskammertag e. V. Postanschrift: 11052 Berlin Hausanschrift: Breite Straße 29 10178 Berlin-Mitte Telefon (030) 20 308-0 Telefax (030) 20 3081000 Internet: www.dihk.de Facebook: www.facebook.com/DIHKBerlin Twitter: http://twitter.com/DIHK_News
ISSN-Nummer	2193-620X
Redaktion	Bereich Außenwirtschaftspolitik- und recht Dr. Volker Treier, Dr. Ilja Nothnagel, Kevin Heidenreich, Lisa Steinbacher
Layout	Stefanie Doetzki
Stand	März 2016