

Wie sicher sind die Märkte? Risiken managen im internationalen Geschäft

Ergebnisse für die chemische und pharmazeutische Industrie



Repräsentativität für mittelständische Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie

> Branchen-Stichprobe:

157 Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie

> Gesamtstichprobe:

2.000 Unternehmen, im Folgenden "Mittelstand (gesamt)"

> Unternehmensgröße:

ab 2 Mio. Euro Jahresumsatz

> Gesprächspartner:

Führungskräfte der ersten Ebene

> Verfahren:

telefonische Interviews von 20 Minuten Dauer

> Institut:

forsa

> Zeitraum:

05.11.2018 bis 22.02.2019

Befragte Unternehmen nach Jahresumsatz

	Chemische und pharmazeutische Industrie	Mittelstand (gesamt)
2 bis 15 Mio. €	47 Unternehmen	800 Unternehmen
15 bis 100 Mio. €	98 Unternehmen	960 Unternehmen
über 100 Mio. €	12 Unternehmen	240 Unternehmen

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



Die Ergebnisse für die chemische und pharmazeutische Industrie im Überblick

Status quo:

Internationalisierung im Spiegel der Zeit

Der Internationalisierungsgrad des Mittelstands ist seit 2007 stabil. In der chemischen und pharmazeutischen Industrie exportieren 89 % der Unternehmen, die Branche liegt damit weit über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Internationalisierung hat starke Treiber: Deutsche Produkte sind international wettbewerbsfähig und gefragt (auch aufgrund neuer Produkte), die Digitalisierung erleichtert die Geschäftsbeziehungen, die Fi nanzierungsbedingungen sind günstig. Die Exporteure aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie setzen durchweg im Euroraum ab, haben ihre Absatzmärkte aber überdurchschnittlich oft in Ländern mit kritischer wirtschaftspolitischer Entwicklung, wie z.B. in Italien (60 %), Großbritannien (57 %). China (44 %), den USA (38 %), Russland (42 %), der Türkei (40 %) und Brasilien (23 %).

Bewegte Zeiten:

w irtschaftliche und politische Rahmenbedingungen

Geopolitische Turbulenzen verändern die Rahmenbedingungen und führen zu abnehmender Planungssicherheit. Die Branche ist beson ders besorgt: Handelsbarrieren, Handelskonflikte, Sanktionen und der Brexit treffen die chemische und pharmazeutische Industrie in besonderem Maße. Klimawandel und Dieselkrise wirken sich hingegen nichtüberdurchschnittlich negativ aus. Paradigmenwechsel bei der Beurteilung der Handelspartner: Die USA und Großbritannien werden von der Branche schlechter bewertet als das ehemalige Schwellenland China, mit dem Standort Deutschland ist die Branche hingegen deutlich zufriedener als der gesamtwirtschaftliche Durchschnitt.

Agilität zählt:

Strategien der exportierenden Unternehmen

Die Unternehmen passen ihre Internationalisierungsstrategien den veränderten Rahmenbedingungen an. Aufgrund der individuell unterschiedlichen Betroffenheit gibt es dafür keine Patentrezepte – Flexibilität ist gefragt. Gut die Hälfte der Unternehmen diversifiziert (auch in Schwellenländer), mehr als 40 % konzentrieren sich auf den deutschen oder den EU-Binnenmarkt. Die Branche setzt außerdem starkauf Innovation und neue Vertriebsmöglichkeiten, um im Auslandsgeschäft gut aufgestellt zu sein, fokussiert sich aber auch auf Kemprodukte. Zentrale Herausforderungen für die chemische und pharmazeutische Industrie sind dabei neben bürokratischen Anforderungen und politischer Instabilität schwankende Rohstoffpreise und Wechselkurse.

Unterstützung aewünscht:

Bankpartner und Politik

Banken sind als Unterstützer bei operativen Themen gefragt: vor allem bei der Umsetzung regulatorischer Vorschriften und der Risikobewertung. Darüber hinaus erwartet die Branche individuelle Beratung bei der Strategieentwicklung, insbesondere im Geschäft mit schwierigen Ländern. Finanzinstrumente helfen Risiken zu minimieren und Erträge zu steigern, werden aber vergleichsweise selten zur Absicherung von Rohstoffrisiken genutzt, obwohl die Branche von Preisschwankungen besonders betroffen ist. Die Politikist gefragt: Sie soll sich intensiver für die wirtschaftspolitischen Interessen deutscher Unternehmen einsetzen, vor allem im Verhältnis zu den wichtigen Handelspartnern USA, Großbritannien und China. Freihandelszon en haben für die Branche dabei einen besonders hohen Stellenwert.

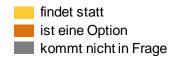


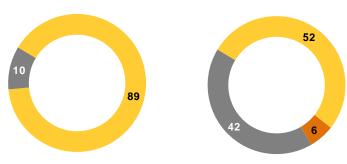
- 1 Status quo: Internationalisierung im Spiegel der Zeit
- 2 Bewegte Zeiten: wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen
- 3 Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen
- 4 Unterstützung gewünscht: Bankpartner und Politik



89 % der Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie exportieren, Internationalisierungsgrad ist seit 2007 stabil

Vertrieb von Produkten bzw. Dienstleistungen im Ausland





chemische und pharmazeutische Industrie

Mittelstand (gesamt)

Angaben in Prozent, an Hundert Fehlende: weiß nicht/keine Angabe
Frage 5: "Welche Teile der Wertschöpfungskette sind in Ihrem Unternehmen internationalisiert?"
Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen

89 % der Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie setzen Produkte im Ausland ab. Die Branche ist erwartungsgemäß stark exportorientiert und liegt dabei deutlich über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt (52 %).

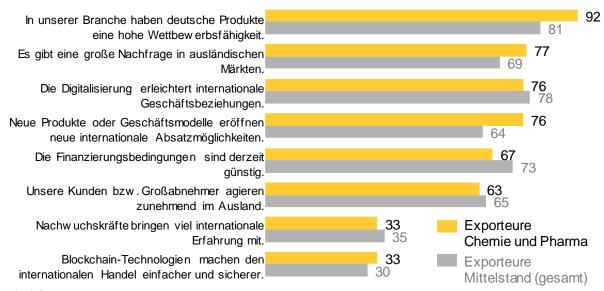
10 % der Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie sind rein auf den deutschen Binnenmarkt fokussiert. Die erstmalige Aufnahme von Auslandsgeschäften ist derzeit nicht geplant.

Nicht im Diagramm: Der Anteil von exportierenden Unternehmen ist seit der Finanzkrise relativ unverändert, so der Vergleich mit 2007 und 2013.



Starke Treiber für mehr Internationalisierung: hohe Wettbewerbsfähigkeit, Nachfrage im Ausland, neue Produkte und Digitalisierung

Chancen und Potenziale der Internationalisierung aus Sicht von exportierenden Unternehmen



Es gibt starke Treiber für den internationalen Handel. Die Exporteure aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie nennen hier vor allem die hohe Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte (92 %) und die starke Nachfrage in ausländischen Märkten.

Über Drei Viertel (76 %) der Unternehmen nennt zudem die Digitalisierung als einen wesentlichen Treiber für ihr Geschäft. Die innovationsstarke Branche sieht außerdem überdurchschnittlich oft Potenzial in neuen Produkten oder Geschäftsmodellen (76 %).

Auch die günstigen Finanzierungsbedingungen (67 %) und die Tatsache, dass Großabnehmer zunehmend im Ausland agieren (63 %) werden häufig genannt.

Angaben in Prozent

Frage 9: "Wodurch entstehen für Ihr Unternehmen derzeit Chancen und Potenziale im internationalen Geschäft?"

Basis: n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben, Branchen-Stichprobe n=145 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben



Die Branche ist überwiegend im Euroraum aktiv, hat Absatzmärkte aber häufig auch in Regionen mit einer unsicheren wirtschaftspolitischen Entwicklung

Absatzmärkte (Basis alle Unternehmen)

		Mittel-	
		stand (gesamt)	chemische und pharmazeutische Industrie
nur Deutschland		48	11
Euroraum (ohne Deutschland)		47	88
speziell Italien		26	60
ausgew ählte Länder - jenseits des Euroraums	Schw eiz	37	74
	Großbritannien	29	57
	Russland	18	42
	USA	22	38
	Kanada	14	27
	China	22	44
	Türkei	18	40
	Japan	14	29
	Indien	13	27
	Afrika	13	27
	Brasilien	12	23

Von allen Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie setzen (wie schon geschildert) 11 % nur in Deutschland ab.

Fast durchweg alle Exporteure (88 %) setzen Produkte in den Euroraum ab. Die Schweiz ist ein weiterer häufig genannter Absatzmarkt (74 %). Darüber hinaus zählen Länder auf allen Kontinenten zu den Zielregionen.

Die chemische und pharmazeutische Industrie setzt dabei überdurchschnittlich oft in Ländern mit kritischer wirtschaftspolitischer Entwicklung ab, wie z. B. in Italien (60 %), Großbritannien (57 %), den USA (38 %), China (44 %), Russland (42 %), der Türkei (40 %) und Brasilien (23 %).

Angaben in Prozent

Frage 7A: "Welche der folgenden Länder bzw. Regionen sind Absatzmärkte für Ihr Unternehmen?"

Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen

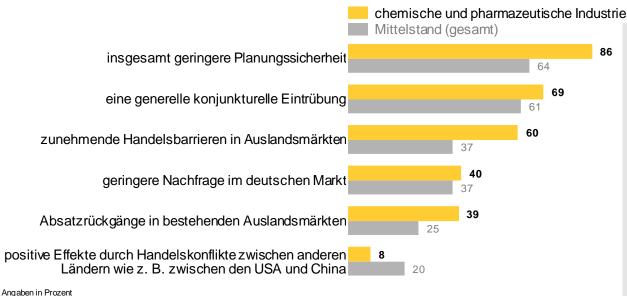


- 1 Status quo: Internationalisierung im Spiegel der Zeit
- 2 Bewegte Zeiten: wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen
- 3 Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen
- 4 Unterstützung gewünscht: Bankpartner und Politik



Unternehmen befürchten abnehmende Planungssicherheit, konjunkturelle Eintrübung und politische Turbulenzen

Zu erwartende Entwicklungen für die nächsten ein bis zwei Jahre



Der Großteil der Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie (86 %) gehen davon aus, dass die Planungssicherheit in den nächsten ein bis zwei Jahren abnehmen wird.

Die Branche ist damit überdurchschnittlich besorgt; sie rechnet mit einer konjunkturellen Eintrübung (69 %), überdurchschnittlich oft mit zunehmenden Handelsbarrieren (60 %) und in der Folge auch mit Absatzrückgängen in bestehenden Auslandsmärkten (39 %).

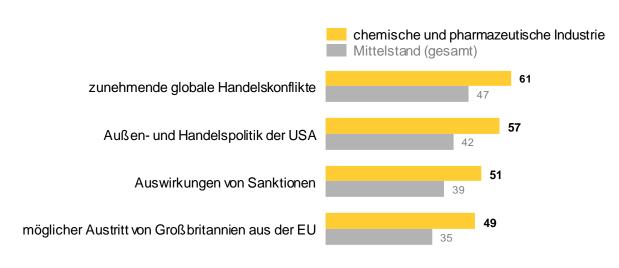
Nur 8 % der Unternehmen gehen davon aus, dass Handelskonflikte zwischen anderen Ländern (z. B. den USA und China) Chancen für deutsche Unternehmen mit sich bringen.

Frage 3: "Rechnet Ihr Unternehmen für die nächsten ein bis zwei Jahre mit den folgenden Entwicklungen?"
Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen



Politische Handelskonflikte und lokale Krisen treffen die chemische und pharmazeutische Industrie überdurchschnittlich stark

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



Die aktuellen geopolitischen Turbulenzen treffen die chemische und pharmazeutische Industrie besonders stark.

Mehr als jedes zweite Unternehmen (61 %) berichtet, dass zunehmende globale Handelskonflikte sich negativ auf die eigene Geschäftstätigkeit auswirken (werden). Gleiches gilt für die aktuelle Außen- und Handelspolitik der USA (57 %). Schon spürbar oder zu erwarten sind außerdem Auswirkungen von Sanktionen (51 %).

49 % der Unternehmen rechnen mit negativen Auswirkungen des Brexits. Zu beachten ist, dass die Exporteure nach Großbritannien noch deutlich häufiger betroffen sind (nicht im Diagramm).

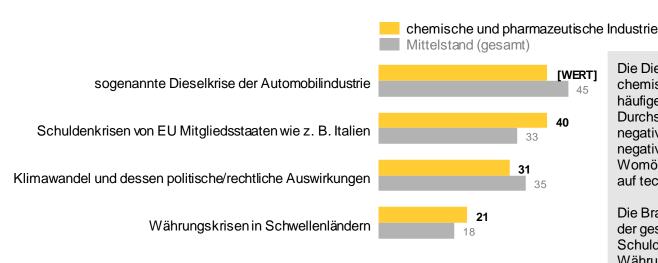
Angaben in Prozent

Fräge 2: "Haben die folgenden wirtschaftspolitischen Entwicklungen und Ereignisse heute oder in den nächsten ein bis zwei Jahren Auswirkungen auf Ihre Geschäftstätigkeit?" Die übrigen Befragten (an Hundert Fehlende) haben die Items entweder neutral bewertet (keine Auswirkungen) oder keine Antwort gegeben (weiß nicht). Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen



Dieselkrise bedroht 40 % der Unternehmen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie, Schulden- und Währungskrisen werden vergleichsweise häufig zum Problem

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



Die Dieselkrise der Automobilindustrie bedroht die chemische und pharmazeutische Industrie nicht häufiger als den gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Insgesamt rechnen 40 % hier mit negativen Auswirkungen. Nur 31 % rechnen mit negativen Auswirkungen durch den Klimawandel. Womöglich haben sich viele Unternehmen schon auf technologische Umbrüche eingestellt.

Die Branche fürchtet hingegen etwas häufiger als der gesamtwirtschaftliche Durchschnitt Schuldenkrisen von EU-Staaten (40 %), wie auch Währungskrisen in Schwellenländern (21 %).

Angaben in Prozent

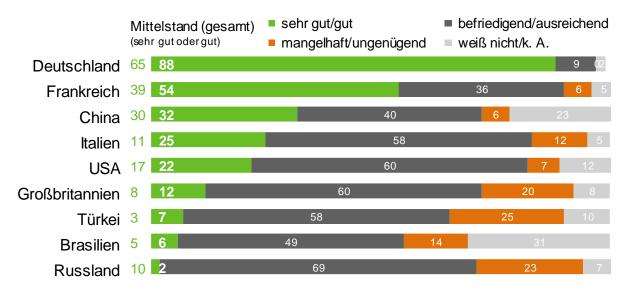
Frage 2: "Haben die folgenden wirtschaftspolitischen Entwicklungen und Ereignisse heute oder in den nächsten ein bis zwei Jahren Auswirkungen auf Ihre Geschäftstätigkeit?" Die übrigen Befragten (an Hundert Fehlende) haben die Items entweder neutral bewertet (keine Auswirkungen) oder keine Antwort gegeben (weiß nicht).

Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen



Paradigmenwechsel bei Beurteilung der Handelspartner: Die Branche bewertet die USA und Großbritannien schlechter als das ehemalige Schwellenland China

Bewertung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen ausgewählter Länder



Im Vergleich ausgewählter Länder schneidet Deutschland mit Abstand am besten ab: 88 % der Unternehmen bewerten die Rahmenbedingungen als gut oder sehr gut. Die Branche ist mit dem Standort Deutschland überdurchschnittlich zufrieden.

Bemerkenswert ist, dass die USA und Großbritannien, obgleich etablierte Volkswirtschaften, weiter hinten im Ranking stehen, auch aus Sicht der chemischen und pharmazeutischen Industrie.

Besonders kritisch ist die Branche gegenüber Russland eingestellt.

Angaben in Prozent, an Hundert Fehlende: Rundungsfehler

Frage 4: "Wie bewerten Sie aus Sicht eines deutschen Unternehmens die aktuellen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in den folgenden Ländern?" Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen



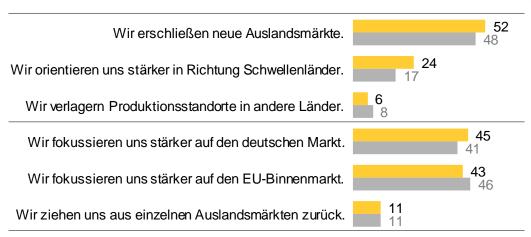
- 1 Status quo: Internationalisierung im Spiegel der Zeit
- 2 Bewegte Zeiten: wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen
- 3 Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen
- 4 Unterstützung gewünscht: Bankpartner und Politik



Gut die Hälfte der Unternehmen diversifiziert, 24 % auch in Schwellenländer, mehr als 40 % konzentrieren sich auf den deutschen oder den EU-Binnenmarkt

Anpassungen der Auslandsaktivitäten bei exportierenden Unternehmen

Exporteure der chemischen und pharmazeutischen Industrie
Exporteure Mittelstand (gesamt)



Die Exporteure aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie verändern ihre Absatzstrategien, reagieren dabei aber nicht einheitlich. 52 % erschließen neue Auslandsmärkte, 24 % orientieren sich in Richtung Schwellenländer. 45 % fokussieren sich stärker auf den deutschen Markt, 43 % auf den EU-Binnenmarkt. Es gibt offenbar keine Patentrezepte beim Umgang mit den veränderten globalen Rahmenbedingungen.

Nicht im Diagramm: Der Größenvergleich auf Basis gesamtwirtschaftlicher Daten zeigt zumindest Tendenzen: Größere Unternehmen gehen expansiver vor und setzen häufiger auf Markterschließung, kleinere Unternehmen fokussieren häufiger den deutschen oder den EU-Binnenmarkt.

Angaben in Prozent

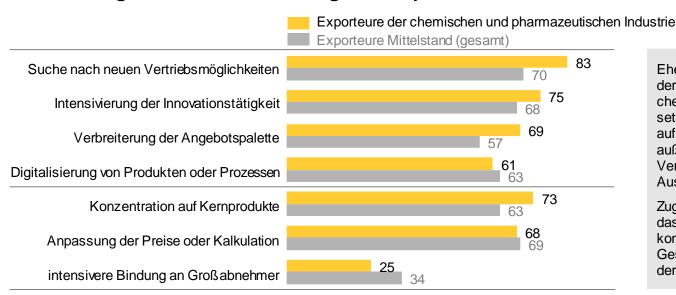
Frage 11: "Nehmen Sie derzeit Anpassungen bei Ihren Auslandsaktivitäten vor?"

Basis: Mittelstand (gesamt) n=1.033 befrag te Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben, Branchen-Stichprobe n=145 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben



Mehrheit der Unternehmen setzt auf Innovation und neue Vertriebsmöglichkeiten, knapp drei Viertel konzentrieren sich zudem auf Kernprodukte

Veränderungen der Geschäftsstrategie bei exportierenden Unternehmen



Eher heterogen sind auch die Anpassungen der weiteren Geschäftsstrategie. Die chemische und pharmazeutische Industrie setzt überdurchschnittlich oft auf neue Vertriebsmöglichkeiten (83 %), auß erdem auf Innovation (75 %) und eine Verbreiterung des Angebots (69 %), um im Auslandsgeschäft gut aufgestellt zu sein.

Zugleich geben 73 % der Unternehmen an, dass sie sich stärker auf ihre Kernprodukte konzentrieren. Gänzlich neue Geschäftsfelder stehen offenbar selten auf der Agenda.

Angaben in Prozent

Frage 12A: "Nimmt Ihr Unternehmen weitere Veränderungen vor, um im Auslandsgeschäft gut und krisenfest aufgestellt zu sein?"

Basis: Mittelstand (gesamt) n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben, Branchen-Stichprobe n=145 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben.



Unternehmen kämpfen mit bürokratischen Anforderungen, politischer Instabilität sowie Preis- und Währungsschwankungen; kulturelle Herausforderungen sind seltener spürbar

Probleme im internationalen Geschäft bei exportierenden Unternehmen



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

Basis: Mittelstand (gesamt) n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben, Branchen-Stichprobe n=145 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

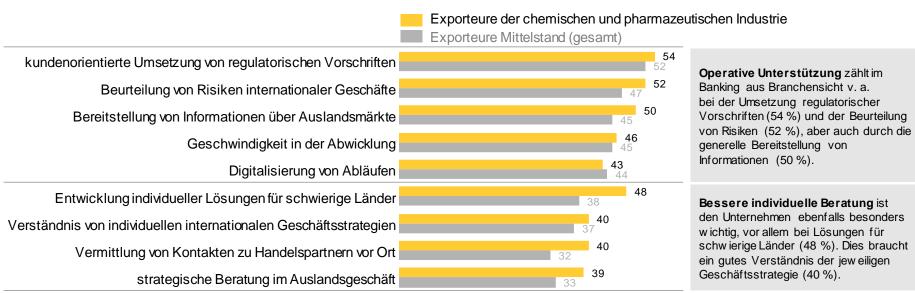


- 1 Status quo: Internationalisierung im Spiegel der Zeit
- 2 Bewegte Zeiten: wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen
- 3 Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen
- 4 Unterstützung gewünscht: Bankpartner und Politik



Regulatorische Vorschriften und Digitalisierung sind zentrale Themen im Banking, Unternehmen wollen außerdem bessere strategische Beratung für schwierige Länder

Optimierungsbedarf von Banken im internationalen Geschäft aus Sicht exportierender Unternehmen



Angaben in Prozent

Frage 14: "Wo müssen sich Ihre Bankpartner im Bereich internationaler Geschäftstätigkeit verbessern? Bei der ..."

Basis: Mittelstand (gesamt) n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben, Branchen-Stichprobe n=145 Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben



Nicht alle Unternehmen minimieren ihre Risiken durch Finanzmanagement, die chemische und pharmazeutische Industrie ist bei Rohstoffrisiken zurückhaltend

Genutzte Instrumente im Finanzmanagement



Finanzinstrumente zur Risikoabsicherung werden von der exportorientierten chemischen und pharmazeutischen Industrie überdurchschnittlich oft, allerdings nicht durchweg eingesetzt. Im Mittelpunkt stehen dabei Zahlungs- und Ausfallsrisiken (62 %). Nur 17 % der Branche nutzen Instrumente zur Absicherung von Zinsrisiken und lediglich 13 % nutzen Instrumente zur Absicherung von Rohstoffrisiken, obwohl drei Viertel der Unternehmen über Schwankungen beim Rohstoffpreis klagen (s. o.).

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

*Exportierende Unternehmen, die mit der Rentabilität ihrer Auslandsgeschäfte außerordentlich oder sehr zufrieden sind.

Angaben in Prozent

Frage 15: "Nutzt Ihr Unternehmen im Finanzmanagement Instrumente zur...?"

Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen

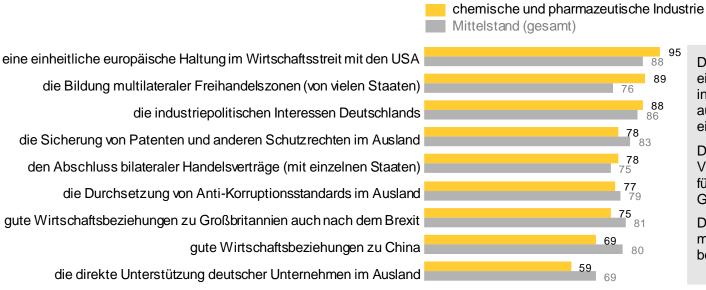
19. Studie der Unternehmerperspektiven

18



Who's first? Die Politik ist gefragt bei der Vertretung deutscher/europäischer Interessen gegenüber den USA, beim Brexit und im Verhältnis zu China

Erwartungen an die Politik, die sich intensiver einsetzen soll für:



Die Unternehmen erwarten einhellig, dass sich die Politik intensiver für die deutschen oder auch europäischen Interessen einsetzen muss.

Dies gilt insbesondere für das Verhältnis zu den USA (95%) und für gute Handelsbeziehungen zu Großbritannien und China.

Der Branche ist dabei die Bildung multilateraler Freihandelszonen besonders wichtig (89 %).

Angaben in Prozent

Frage 16: "Was muss die deutsche Politik tun, um die Auslandsaktivitäten des deutschen Mittelstands zu erleichtern und zu fördern? Sie muss sich intensiver als bisher einsetzen für:"
Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, Branchen-Stichprobe n=157 befragte Unternehmen