



Euler Hermes Deutschland

## Welthandel - was hält den Ex- port am Kochen?

12 Länderrezepte zur  
Exportförderung

Ähnlich einem Radfahrer, der gegen den Wind anfährt, hatte der Welthandel in den vergangenen Jahren schwer zu kämpfen. Wenn die Aussichten jetzt auch besser geworden sind und man nicht mehr von einem stagnierenden Handel spricht, so ist der Wettbewerb dennoch hart. Dabei ist der Handel wie ein Marathon: Es gibt Spitzenreiter und Schlusslichter, hungrige, aber auch ausgebrannte Konkurrenten.

Werden fleißige Länder aufholen? Werden Außenseiter noch einmal die Spielregeln ändern? Um diese und viele weitere Fragen zu beantworten, haben wir den Deckel angehoben, um zu sehen, was im weltweiten Handelskochtopf köchelt.

Wenn Sie ein Rennen gewinnen wollen, müssen Sie hart trainieren, gut essen, gute Zutaten verwenden und gesättigte Fette und Fischgräten vermeiden. Wie ein guter "Personal Coach" haben wir uns nach neuen Restaurants für Sie umgesehen. Wir haben diejenigen ausgewählt, die Appetit auf den Handelskuchen von morgen machen - damit Sie nicht sagen können, Sie hätten von nichts gewusst. Zudem haben wir 12 Erfolgsrezepte aus aller Welt herausgesucht.

Es ist wahr, dass Protektionismus, Finanzierungsrisiken und Deflationstendenzen weiterhin zum Menü für diejenigen gehören werden, die sich mit ihren Produkten an die Erschließung der Welt wagen. Wir sind jedoch zuversichtlich, dass man sich seine "À la carte"-Strategie aussuchen kann - doch was wird überhaupt angeboten? Für neue Handelswege gibt es Länder mit guter Bonität und großen Importzuwächsen. Wenn diese erstmal ihre Binnennachfrage ausgelöst haben, macht hier ein guter Ruf den Unterschied. Dabei intensivieren manche unter den weltweiten Exporteuren ihr Spiel. Sie nutzen aktiv die Handelspolitik und die Werkzeuge und sind damit eine gute Quelle der Inspiration, um zu 12 Methoden für einen Exportschub zu kommen.

Das Schaffen globaler Wünsche wie bei Italien, die Erweiterung von Netzwerken wie bei Singapur oder Investitionen in weiche und harte Infrastruktur wie im Falle der Vereinigten Arabischen Emirate sind einige der Erfolgsgeschichten, die wir Ihnen gleich beim Essen erzählen möchten. Exportieren ist leichter gesagt als getan: Die Suche nach neuen Kunden und das Eingehen auf ihre Bedürfnisse, der Kampf gegen Bürokratie und Sprachbarrieren sind wichtige Herausforderun-

gen für kleine und mittlere Unternehmen. Das Risiko scheint oft höher zu sein als der Lohn, doch die Zubereitung macht den Unterschied. Für die politischen Entscheidungsträger ist die Aufgabe nicht einfach: Sie können ihre Unterstützung anbieten, aber sie können Ihnen nicht die Arbeit abnehmen. Auch konzentrieren sie sich zur Sanierung der Haushalte eher auf die Verringerung der Importe als auf die Erhöhung des Exportvolumens.

Wenn es zu guter Letzt eine wichtige Nachricht für diejenigen gibt, die noch nicht wissen, ob sie ihr Glück versuchen sollen, ist es diese: Der Export von Waren bedeutet zugleich Import von Innovationen. Indem Sie nach neuen, unerschlossenen Kunden Ausschau halten, werden Sie die Qualität Ihrer Produkte und den Service verbessern. Sie müssen nur einen ersten Bissen zu sich nehmen, und auch wenn Sie feststellen, dass es eine Weile zu scharf ist (was für uns häufig bedeutet, dass die Ware nicht bezahlt wird!), werden Sie, wenn Sie mit Ihrem Teller fertig sind, womöglich auch den Ihres Mitbewerbers leeressen können.

### Was wird gekocht? - Ein Blick auf die Rezepte zur Steigerung von Exporten

Strukturell langsamere Aktivität und niedrigere oder negative Handelspreisinflation bedeuten, dass mittelfristig (3-5 Jahre) ein nominales Handelswachstum von rund der Hälfte des zwischen 2001 und 2008 erreichten Zuwachses von 12% zu erwarten ist. Dabei ist die aktuelle Situation im Vergleich zu früher blutärmer. Das nominale Wachstum des internationalen Handels lag 2014 bei nur 1,9% und wird 2015 voraussichtlich 1,8% und im Folgejahr 4,5% betragen. Auch real wuchs der Welthandel (Waren und Dienstleistungen) zwischen 2001 und 2008 im Jahresdurchschnitt um rund 6%. 2014 stieg es um 3,3%, während für 2015 und 2016 ein Anstieg um 4,0% bzw. 4,5% prognostiziert wird.

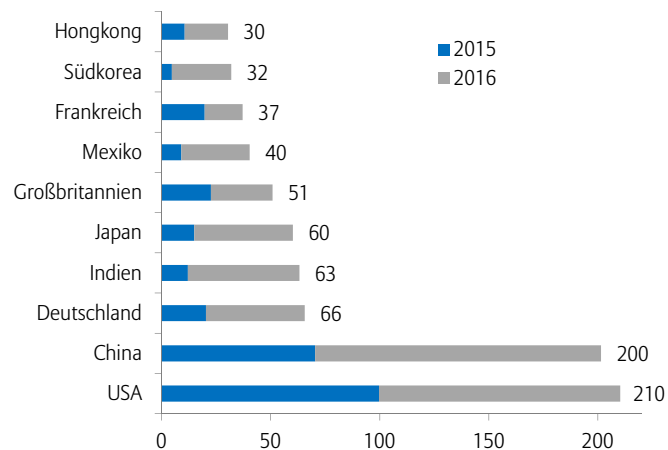


EULER HERMES  
Our knowledge serving your success

## Nahrhafte Importe: Wohin kann man 2015 und 2016 exportieren?

### Top 10 Importländer

Zusätzliche Importe in Mrd. USD



Quelle: Euler Hermes Prognose

Trotz langsameren Wachstums setzt der weltweite Appetit auf Importe seinen Aufwärtstrend fort. Bei der Frage, woher die Nachfrage kommen wird, gibt es die üblichen Verdächtigen, aber auch einige Überraschungen. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Größe. Auch wenn einige der großen Importeure eine Diät einlegen wollen, sind sie immer noch die Big Spender, auf denen weiterhin die Importzunahmen beruhen.

Die USA werden 2015-2016 mit kumulierten zusätzlichen Importen in Höhe von 210 Mrd. USD der hungrigste Importmarkt sein. Die allmähliche Normalisierung der Fed-Geldpolitik wird dazu beitragen, den USD gegenüber anderen Hauptwährungen stark zu halten, was die Kaufkraft der US-Importeure fördert. Dicht gefolgt erwarten wir China mit einem Zuwachs der Importe um gut 200 Mrd. USD trotz der leichten Abschwächung des realen Importwachstums aufgrund der anhaltenden Wirtschaftsreform.

Importzunahmen werden durch die nachfrageunterstützenden Maßnahmen in Deutschland (z.B. Mindestlohn) und eine lockere Geldpolitik in Japan, Südkorea und Großbritannien, die den privaten Konsum und die Investitionen beleben sollen, gefördert werden. Britische Importe werden auch aufgrund der GBP-Aufwertung gegenüber dem Euro steigen. In Indien wird die Erholung der Inlandsnachfrage (nach zwei düsteren Jahren) zum Haupttreiber der Importe, während Hongkong weiterhin von seiner Lage auf der regionalen Handelsdrehscheibe profitiert. Wenn Mexiko seine Rolle als größtes lateinamerikanisches Exportland festigt, werden seine Importe von exportorientierten Industriezweigen maßgeblich beeinflusst. Frankreich schließlich, das sich noch mit Fragen der Wettbewerbsfähigkeit befasst, wird seine Vorliebe für importierte Waren in den Jahren 2015-16 beibehalten.

### À la carte-Export: Der nächste Schritt Asiens ist der Aufstieg in der Wertschöpfungskette

Länder in einem frühen Stadium der Entwicklung können sich für die erste Phase der Expansion eine Niedrigkostenstrategie leisten, insbesondere diejenigen mit einem exportorientierten Wachstumsmodell. Das galt für China, dessen starker Exportanstieg in den 2000er Jahren von einer günstigen Kombination von begrenztem Lohnwachstum und einem unterbewerteten Wechselkurs profitiert hat. Jetzt wurde der Stab an Vietnam, Kambodscha und Bangladesch weitergegeben,

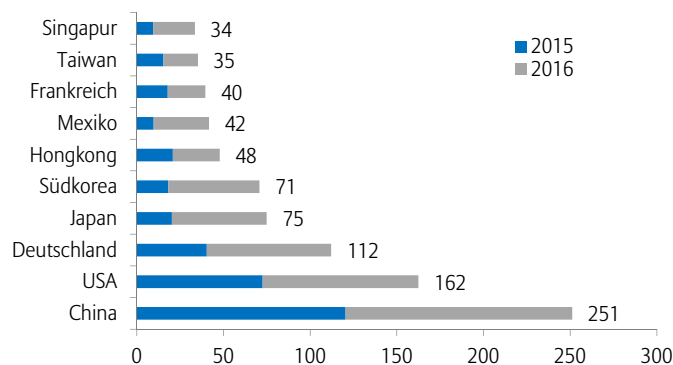
die vor einer starken Entwicklung ihrer Produktionssektoren stehen. Wenn Volkswirtschaften aufholen, neigen sie jedoch dazu, die Lohnstückkosten aufgrund von Tarifierhöhungen anzupassen. Dadurch verschlechtert sich die Wettbewerbsfähigkeit der Preise und es wird wichtig, nach anderen Wegen zu suchen, um das Wachstum auf einem soliden Tempo zu halten. Die zuverlässigste langfristige Strategie liegt in der Verbesserung der Produktqualität. Möglichkeiten hierfür liegen in den Bereichen Innovation (USA, Taiwan, Japan und Deutschland), Markenpflege und hohe Standards der Produktion (Frankreich, Italien), aber auch der Verbesserung der Produktionsprozesse (China, Malaysia). Der Preiswettbewerb für Billigprodukte hat den Markt für Schwellenländer von Rohprodukten zu anspruchsvollen Exporten (Halbfertig-, Ausrüstungs- oder Verbrauchsgüter) verschoben, was mehr Wertschöpfung erbringt. Asien ist in diesem Mehrwert-Krieg mit den starken Hauptakteuren China, den Tigerstaaten Singapur, Hongkong, Taiwan und Südkorea und den aufstrebenden Staaten Malaysia, Philippinen und Vietnam besonders beteiligt.

### Wer sind die Köche in der Exportküche?

Im Jahr 2015 wird Asien mit einem Zuwachs von 221 Mrd. USD wahrscheinlich das höchste Export-Plus aufweisen. Westeuropa (+134 Mrd. USD) und Nordamerika (+78 Mrd. USD) belegen die nächsten Plätze. Osteuropa, der Mittlere Osten und Afrika sind infolge fallender Rohstoffpreise und der ungünstigen Währungsentwicklung gegenüber dem USD die Verlierer (-102 Mrd. USD).

### Top 10 Exportgewinner

Zusätzlicher Export in Mrd. USD



Quelle: Euler Hermes

Die größte Zunahme bei den Warenexporten entfällt auf China, die Vereinigten Staaten, Deutschland, Japan und Südkorea, da diese Länder weiterhin von einer starken Preismacht und von ihrer Größe als Hauptlieferant profitieren. Daneben spielen auch große Handels- (Hongkong, Singapur), Innovations- (Taiwan) und Produktionszentren (Mexiko) bei den Top-10-Ländern mit dem größten Exportzuwachs eine wichtige Rolle.

Bei der Betrachtung der Top-50-Länder ist es wichtig, sie nach Größe und Tempo zu trennen. Wir definieren deshalb vier Gruppen von Exportländern: die "Vielfraße" (hohe Gewinne und hohes Wachstum der Exporte), die "Gourmets" (hohe Gewinne aufgrund ihrer Größe, aber langsames Exportwachstum), die "Hungrigen" (niedrige Gewinne, aber sie holen auf) und die "Diät Haltenden" (niedrige Gewinne, niedriges Wachstum).

In der Kategorie Vielfraße befinden sich Länder wie Vietnam, Kanada und Spanien als wichtige Akteure von heute und morgen hinsichtlich der Weltexporte. Länder wie Frankreich, Deutschland, Italien und Großbritannien sind unsere Gourmets, aufgrund ihrer Größe mit steigenden nominalen Exportzuwächsen, aber mit begrenzten realen

Wachstumsmöglichkeiten (hinter dem weltweiten Durchschnitt). Sie sind wahrscheinlich in Bezug auf Sektoren und Zielen zu begrenzt (oft auf Nachbarn beschränkt) oder zu teuer, um außerhalb ihrer Komfortzone zu wachsen. Die Hungrigen sind die schnell wachsenden ASEAN-Länder (Malaysia, Indonesien und die Philippinen), Südasiens Fabrikländer (Bangladesch) und Länder, die mit der europäischen Wert schöpfungskette verbunden sind - wie Rumänien oder Marokko.

Schließlich gibt es Länder, die untererfüllen (begrenzte Exportzuwächse und unterdurchschnittliches Wachstum). Zu ihnen zählen vor allem große lateinamerikanische Länder wie Brasilien und Chile und europäische Länder (Portugal, Ungarn), die unter fallenden Rohstoffpreisen und mangelnder Wettbewerbsfähigkeit leiden. Wir nennen sie Diät Haltende. Portugal (+4,2% und +5 Mrd. USD) liegt auf der Grenze, da es sich schnell erholt und hungrig werden könnte, wenn es gelingt, die Produktpalette des Exports zu beleben und sich der kannibalistischen Wettbewerbsfähigkeit von Nachbarländern wie Spanien zu erwehren.

## Das Risikomenü: Preiskrieg als Vorspeise, Politik als Hauptgang und die Bezahlung zum Dessert

Exportieren ist nicht ohne Risiko. Es gilt für 2015 drei Gefahrenquellen ins Auge zu sehen: Preise, Protektionismus und Nicht-Zahlung.

### Kein Trinkgeld enthalten

Aus zwei Gründen wird sich der Deflationsdruck weiterhin auf das Wachstum der Exporte auswirken: erstens wegen der weltweit rückläufigen Entwicklung der wichtigsten Rohstoffpreise und zweitens aufgrund des anhaltenden Preiswettbewerbs bei der Erschließung neuer Absatzmöglichkeiten bei schwacher Kaufkraft und Nachfrage.

Euler Hermes geht davon aus, dass die Ölpreise die Talsohle erreicht haben und nun nach und nach wieder ansteigen. Die Lebensmittelpreise schwächeln durch das unterdurchschnittliche Wachstum der großen Agrarwirtschaften (Brasilien, China und Russland) seit 2011. Auch die Dienstleistungen sind nicht von schnell sinkenden Preisen verschont, dabei trifft es am härtesten den Gütertransport. Die Seefrachtraten sind eingebrochen. Der Baltic Dry Index (Referenzpreisindex für 20 Schifffahrtswege) liegt angesichts eines Überangebots an Schiffen und der sinkenden Nachfrage (China) auf dem niedrigsten Stand seit 30 Jahren.

Obwohl niedrigere Rohstoffpreise zu einem geringeren Wert der Endprodukte – und wahrscheinlich auch der Einnahmen – führen, sollten Unternehmen immer noch höhere operative Margen erzielen. Abhängig von ihrer Preissetzungsmacht könnten Firmen diese Einsparungen nutzen, mehr oder weniger den Verkaufspreis zu reduzieren, um damit zumindest Marktanteile zu sichern. Dies ist der deflationäre Teufelskreis, der das langfristige Wachstum des Welthandels bedroht. Dieses Phänomen ist nicht auf die westliche Welt beschränkt, auch in Asien ist dieser Trend bei Erzeugerpreisen inzwischen festzustellen.

### Die Risiken, wenn man ganz alleine isst

Seit den frühen 1990er Jahren haben Freihandelsabkommen und die beschleunigte Globalisierung den Handel vorangebracht. Zurzeit werden mehrere große Abkommen ausgehandelt, wie das Transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP) zwischen der EU und den USA, die Trans Pacific Partnership (TPP) zwischen den beiden Seiten des Pazifiks und die Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) zwischen ASEAN und mehreren Nachbarländern wie China, Indien und Japan. Allein diese drei Freihandelsabkommen würden rund 80% des globalen BIP abdecken. Es ist daher zu erwarten, dass sie die Rahmenbedingungen für den Handel verändern werden. Nach Schätzung des Center for Economic Policy & Research könnte sich durch TTIP der bilaterale Handel zwischen der EU und den USA bis 2027 um bis zu 270 Mrd. USD pro Jahr (abhängig von der endgültigen Einigung) erhöhen.

Auf der anderen Seite störte die weltweite Finanzkrise 2009 den Trend der sich beschleunigenden Globalisierung. Zudem identifizierte die

Europäische Kommission in der Zeit von Juni 2013 bis Juni 2014 insgesamt 170 neue handelsbeschränkende Maßnahmen – mit einem kontinuierlichen Aufwärtstrend seit 2008. Auf den ersten Blick bleibt die Ausweitung von Zollschranken das auffälligste Phänomen. Zum Beispiel erhöhte die Türkei im August 2014 ihre Zollsätze für Schuhe auf 50%, während Argentinien im Januar 2014 die Ausnahmen vom Mercosur-Abkommen dergestalt erweiterte, als dass für einige Produkte nun Einfuhrzölle von bis zu 35% erhoben werden.

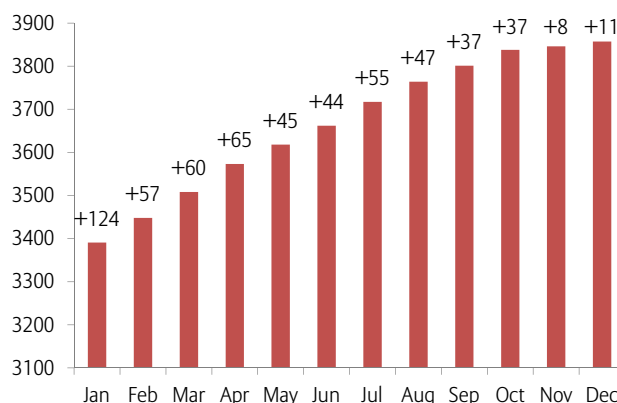
Handelshemmnisse bestehen vor allem auch außerhalb der Zollschranken. Insbesondere werden oft nationale Normen in Bezug auf die Produktqualität, Sicherheit, Gefährlosigkeit von Lebensmitteln oder Umweltschutz vorgeschoben, um inländische Hersteller in den heimischen Märkten zu schützen. Schließlich wurden politisch motivierte Handelsanktionen in den letzten Jahren wieder populärer – Iran und Russland sind bekannte Beispiele – obwohl die Geschichte gezeigt hat, dass diese Maßnahmen in der Regel zur Erreichung der angestrebten politischen Ziele nicht wirken.

### Wer zahlt die Rechnung?

Aktuelle Handelsströme werden durch die hohe Liquidität an USD erleichtert, die mit Abstand bevorzugte Währung für internationale Transaktionen: 81% aller Geschäfte beinhalten eine USD-Komponente. Allerdings haben die zusätzlichen Liquiditätsströme erheblichen Druck auf die Margen der Handelsfinanzierung ausgeübt, die übliche zu melkende Milchkuh der Finanzinstitute. Zudem werden die niedrigen Energiepreise bei den Energie-Importländern durch einen Einkommensschub den globalen Handel antreiben. Aber es gibt Risiken: Erstens ist die US-Notenbank bereit, die Zinsen zu erhöhen, während andere große Zentralbanken ihre Geldpolitik anpassungsfähiger gestalten. Im Ergebnis hat der USD in den letzten sechs Monaten um 12% zugelegt. Dies könnte zu einer größeren Nachfrage nach US-Dollar führen, welche die Liquidität einschränken und die Finanzierungskosten ansteigen lassen könnte. Eine Reduzierung der USD-Liquidität könnte alternative Währungen für den Handel wie den chinesischen Renminbi (RMB) fördern, der im Jahr 2013 zu der weltweit am zweithäufigsten verwendeten Währung für Handelsfinanzierungen mit einem Weltmarktanteil von 9% wurde (der Euro stellt nur 6%).

Das Problem ist nicht auf die Handelsfinanzierung in der einen oder anderen Währung beschränkt. Zahlungsverzögerungen haben in 2014 weltweit zugenommen. Als Folge hat sich der Welthandel verlangsamte. Mehr Handel mit "Zahlung per Rechnung" gegenüber Vorauszahlung oder andere Methoden könnten den Welthandel fördern, vor allem mit global weniger integrierten Regionen wie Zentralafrika bzw. afrikanischen Staaten südlich der Sahara. In Europa ist Italien ein gutes Beispiel, wo herkömmliche Darlehen und kurzfristige Finanzierungen teilweise durch überdurchschnittlich lange Zahlungsziele kompensiert werden, trotz des Euros und eines soliden Bankensystems.

### Anzahl protektionistischer Maßnahmen 2014



Quelle: Global Trade Alert

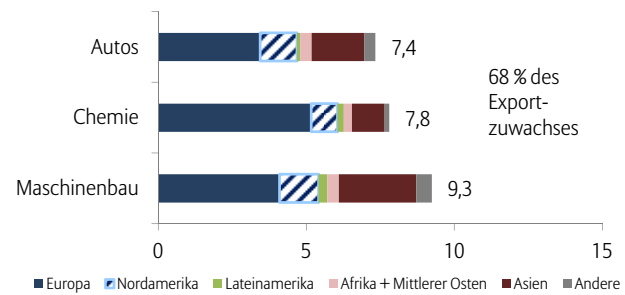


## Der Appetit kommt beim Essen - 12 Rezepte für einen erfolgreichen Export

### Rezept 1: Deutschland setzt auf Qualität und Reputation

Mit Exportzuwächsen in Höhe von 36 Mrd. EUR im Jahr 2015 und 62 Mrd. EUR in 2016 wird Deutschland seinen Rang als drittgrößter globaler Exporteur verteidigen – und das trotz des Gegenwindes aus geopolitischen Brennpunkten und dem schleppenden Wachstum in der Eurozone, dem Hauptexportmarkt Deutschlands. Der Schlüssel zum deutschen Exporterfolg liegt im oberen Segment der mittelständischen High-Tech-Industrien. Die führenden Branchen (Maschinenbau, Chemie und Fahrzeugbau) werden 2015 und 2016 wahrscheinlich ein Exportwachstum von zusammen 60 Mrd. EUR erzielen, was den Löwenanteil des deutschen Exportwachstums bedeutet. Die Spezialisierung auf innovative Premiumsegmente in Verbindung mit einem gut entwickelten Exportnetzwerk (Handelskammern) positioniert die deutschen Produkte günstig, um Marktanteile in den Schwellenländern zu gewinnen. Außerdem profitieren die deutschen Waren von wettbewerbsfähigen Arbeitskosten, die zwischen 2000 und 2011 stagnierten. Doch diese Wettbewerbsvorteile verschwinden langsam wieder. Von 2010-2014 haben sich die Stundenlöhne in der Produktion in Deutschland um 5 Prozentpunkte schneller erhöht als in den USA und Japan, den Hauptkonkurrenten für Waren mit hoher Wertschöpfung. Und dieser Trend dürfte sich im Jahr 2015 fortsetzen.

## Exportzuwächse 2015 der drei deutschen Top Sektoren nach Bestimmungszielen



Quellen: CHELEM, Euler Hermes Prognose

### Handelsbilanz in der Chemie bleibt positiv

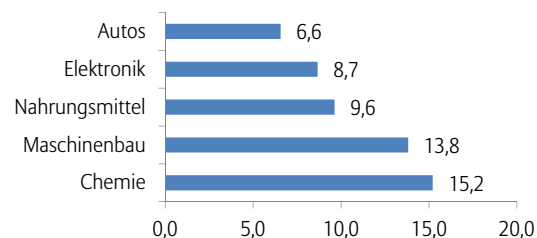
Mit einem Umsatz von 143 Mrd. EUR im Jahr 2014 rangiert die deutsche Chemieindustrie weltweit an vierter Stelle. Die Unternehmen haben sich gegenüber der ausländischen Konkurrenz, die vom Zugang zu billigerer Energie profitiert, behauptet. Obwohl die niedrigeren Produktionskosten für Chemikalien in den USA und in Asien die Exportmarktanteile Deutschlands zu einem gewissen Grad beeinflussen könnten, verzeichnete die Chemiebranche 2014 noch einen Handelsüberschuss von 53 Mrd. EUR. Ein wesentlicher Grund dafür ist die High-End-Positionierung, die von der Qualität der Forschung und Entwicklung sowie dem Kundendienst herrührt. Darüber hinaus profitiert der Sektor von der sehr starken Integration der Produktionsanlagen, welche die Verwertung von Nebenprodukten ermöglicht, statt eine Quelle zusätzlicher Kosten zu sein. Wir erwarten für 2015 einen Exportzuwachs der deutschen Chemiebranche um 8 Mrd. EUR und um 11 Mrd. EUR für das Folgejahr.

### Chemieindustrie muss steigende Stromkosten bewältigen

Ein Problem für die chemische Industrie Deutschlands sind jedoch die steigenden Energiekosten, vor allem als Folge der Entscheidung des Landes im Jahr 2012, frühzeitig aus der Kernenergie auszusteigen. Diese Entscheidung der Regierung erhöhte die Stromkosten für Chemieunternehmen, die nun zweimal so hoch sind wie diejenigen jenseits des Atlantiks. Es wäre bedauerlich für die größte Volkswirtschaft Europas, wenn durch diese ansteigenden Kostentreiber weitere deutsche Chemieanlagen in die USA verlagert werden würden, wo in den vergangenen drei Jahren bereits fast 8 Mrd. EUR in neue Anlagen investiert wurden.

### Rezept 2: Die USA nutzen, was die Natur bietet

### 2015 Exportzuwächse - Top 5 Sektoren



Quellen: CHELEM, Euler Hermes Prognose

Eine kostengünstigere lokale Energieversorgung hat der US-Industrie unbestreitbare Vorteile gebracht, was zu einer Zunahme von Investitionen und Beschäftigung geführt hat. Nach der Schiefergas-Revolution, die 2009 begann, nutzen die USA jetzt ihre knappen Ölressourcen. Dieser Segen ließ die US-Ölimporte seit dem Höhepunkt von 2007 um

fast 30% fallen. Allerdings werden die USA auf kurze Sicht sehr wahrscheinlich ein Nettoimporteur von Rohöl bleiben, obwohl die USA viele andere Energieprodukte in Form von Kohle und Raffinerieprodukten wie Diesel, Benzin und Kerosin exportieren. Deshalb werden die USA 2015 zunächst Exportverluste im Energiebereich von 5 Mrd. USD erleiden, die jedoch 2016 mit einem Plus von 8 Mrd. USD mehr als wettgemacht werden dürften.

### Chemiesektor wird zum größten Nutznießer

Die zugrunde liegende Strategie der Branchen, die Hauptnutzer der Energie sind, hat sich in den USA nicht geändert und beruht auf den Vorteilen von billigem Gas und Öl. Die chemische Industrie ist der wesentliche Nutznießer dieser Situation, was die Exportzahlen von 189 bzw. 190 Mrd. USD für die Jahre 2013 und 2014 belegen. Diese Volumina machen rund 12% des US-Exports aus. Damit ist die USA nahe daran, die wettbewerbsfähigste Quelle der Chemieproduktion in Amerika zu werden – was in den nächsten zehn Jahren erreicht werden könnte. Während in 2005 die Produktionskosten für die chemische Industrie mit Ausnahme der Steuern annähernd gleich hoch waren, gilt dieses seit den fallenden US-Gaspreisen in 2010 nicht mehr. Verstärkt durch die niedrigen Ölpreise sind die Kosten für die chemische Produktion in den USA jetzt etwa viermal billiger als in Europa.

### Schnelles Wachstum für Chemie und Erzeugung

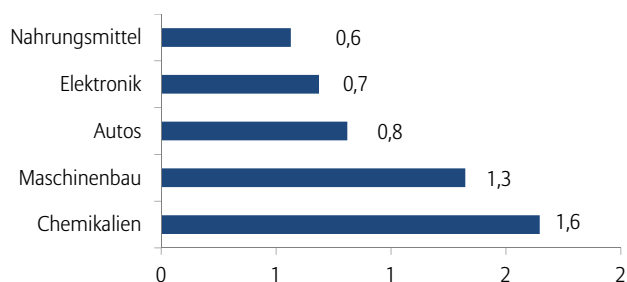
Die wachsende Autonomie der US-Energieversorgung hat an Bedeutung gewonnen, da sie Ansporn für eine Reindustrialisierung der Wirtschaft ist. Bei den meisten chemischen Produkten machen die Preise für Gas (als Energiequelle) und raffiniertes Öl (ihren wichtigsten Rohstoff) einen Anteil von bis zu 75% der Gesamtkosten aus. So sind niedrige Öl- und Gaspreise derzeit günstig für US-Chemieunternehmen, die nach zwei Jahren nun in der Lage sind, die Beschäftigung in einem nicht dagewesenen Ausmaß seit 1999 zu erhöhen. Darüber hinaus haben sie etwa 150 Mrd. USD in neue chemische Kapazitäten investiert, einschließlich Ethylen-Produktionsanlagen, dem Schlüssel für die Kunststoffbranche. Günstige Energiekosten untermauern daher die Prognose von einem Exportwachstum der chemischen Industrie im Jahr 2015 von 15 Mrd. USD und einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum bis 2020 von 8%.

### Rezept 3: Großbritannien möchte ein All-inclusive-Paket anbieten

Die Regierung Großbritanniens hat sich bis zum Jahr 2020 eine Verdopplung der Exporte auf 1 Billion GBP und eine Neugewichtung der Wirtschaft hin zu höheren Investitionen zum Ziel gesetzt. Für das Land besteht die Möglichkeit, seine komparativen Vorteile der geringen Produktmarktregulierung und der stark unterstützten ordnungspolitischen und institutionellen Rahmenbedingungen für Unternehmen im Vergleich zum Rest der G20-Staaten zu nutzen. Die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes, vor allem der "Null-Stunden-Vertrag", und relativ niedrige Herstellungskosten sind weitere entscheidende Vorteile.

### 2015 Exportzuwächse - Top 5 Sektoren

in Mrd. GBP



Quellen: CHELEM, Euler Hermes Prognose

### Öffentliche und finanzielle Unterstützung

Die Regierung fördert auch Investitionen in die Kreativwirtschaft (71 Mrd. GBP) und Infrastruktur (für 2015-2016 nach dem National Infrastructure Plan 55 Mrd. GBP), um die regionalen Ungleichgewichte zu verringern. Es sind weitere Anreize zur (Wieder-)Ansielung vorgesehen, außerdem sollen steuerliche Anreize – Senkung der Körperschaftsteuer – zum Anstieg langfristiger Investitionen beitragen. Um britische Exporteure zu unterstützen, hat die Regierung darüber hinaus weitere Maßnahmen eingeleitet:

1. hat der "UK Trade & Investment" (UKTI) seine Förderung im Jahr 2014 (auf 40.000 Unternehmen) verdoppelt,
2. wurde die "UK Export Finance" (UKEF) zur günstigen Finanzierung von Exportunternehmen gegründet (für nicht weniger als 50 Mrd. GBP, 10% der Gesamtausfuhren) und
3. wurde das "Funding for Lending"-Scheme 2012 ins Leben gerufen und 2013 vor allem für die Kreditvergabe an KMU eingesetzt, wobei dessen relativ stabile Raten ein sicheres Umfeld für wachsende Nachfrage schafft.

### Starke Verbindung zu Schwellenländern steigern Maschinexporte

Großbritannien hat hinsichtlich der Exportmärkte eine gut diversifizierte Wirtschaft mit einem starken Schwerpunkt in Europa (EU), Asien (Indien und vor allem Hongkong) und Afrika (Südafrika), letztere aufgrund historischer Verbindungen. Vor diesem Hintergrund hat die Regierung eine öffentliche Strategie aufgestellt, um das Engagement in Schwellenländern zu erhöhen. Zwischen 2006 und 2013 haben sich die Gesamtausfuhren in die Schwellenländer fast verdoppelt und einen Anteil von 27% der Gesamtexporte erreicht.

### Rezept 4: Frankreich spezialisiert sich auf das, was die Menschen immer brauchen

Im Gegensatz zum gesamten Industriesektor, in dem die Beschäftigung seit 2000 um mehr als 20% gesunken ist, hat sie in der französischen Pharmaindustrie seither "nur" um 3% abgenommen. Zudem ist der Sektor auch sehr profitabel mit Gewinnmargen, die etwa doppelt so hoch sind wie im gesamten Verarbeitenden Gewerbe. Es gibt jedoch Hürden auf dem heimischen Markt, wie der fallende Pharmakonsum des öffentlichen Sektors und der Privathaushalte in den letzten zwei Jahren (-1,3% bzw. -2,4%) belegt. Auch mit der erwarteten leichten Erholung des privaten Konsums um 1% wird sich der Gesamtverbrauch nicht deutlich verbessern. Das gilt vor allem für Arzneimittelausgaben, weil die französische Regierung zur Eindämmung ihres Defizits im Gesundheitswesen Einsparungen vornehmen muss. Folglich rechnen wir mit weiter sinkenden Umsätzen der Pharmakonzerne.

### Kann der Exportmotor wieder Tempo aufnehmen...

Wegen der innenpolitischen Situation sind die Top-Pharmakonzerne verständlicherweise mehr auf die Verbreitung ihrer Filialen im Ausland ausgerichtet. SANOFI, der größte französische Arzneimittelhersteller (und der fünftgrößte in der Welt), spielt in diesem Prozess eine wesentliche Rolle, da sein Marktanteil in den Schwellenländern schnell wächst. Die Pharmaindustrie ist eine der leistungsfähigsten Exportbranchen. 2013 wurden Arzneimittel im Wert von rund 29,6 Mrd. EUR und 2014 im Wert von 28 Mrd. EUR exportiert. Zwar gelang 2014 ein großer Überschuss von 4,6 Mrd. EUR, doch waren die Geschäftszahlen dennoch etwas enttäuschend, vor allem wegen der höheren Importe der teuren Hepatitis-C-Impfstoffe. Außerdem sind die Exporte 2014 um 5% zurückgegangen, nach einem Plus von 2,5% noch im Jahr 2013 und 4% im Durchschnitt der letzten 10 Jahre. Zu erklären ist dieses mit den zu geringen steuerlichen Anreizen, da die französischen Arzneimittelhersteller in der Gesamtbesteuerung um 20% höher liegen als die italienischen und sogar 60% höher als die britischen Produzenten. Dies ist problematisch, da Pharmaunternehmen bereits fast 15% ihres Umsatzes für Forschung und Entwicklung ausgeben.

## ...auch wenn die Konkurrenz aus dem Ausland nicht Däumchen dreht?

In der Annahme, dass die französischen Pharmakonzerne ihre Wettbewerbsfähigkeit durch effizientere Investitionen in Forschung und Entwicklung verbessern, erwarten wir für die Branche einen Exportanstieg um 1,2 Mrd. EUR. Im Jahr 2014 wurden beachtliche 800 Mio. EUR in den 220 französischen pharmazeutischen Fabriken investiert. Allerdings wurden von 100 in Europa in den letzten drei Jahren genehmigten neuen Arzneiformeln nur 10 in Frankreich hergestellt. Das ergibt sich aus den enttäuschenden Ergebnissen der französischen biotechnologischen Unternehmen – trotz des Weltmarktführers an Impfstoffen SANOFI und mehr externen Wachstums durch Biotech-Aufkäufe.

## Rezept 5: Spanien beschleunigt den Export durch Lohnbremse

Einhergehend mit mehr Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt liegen die Lohnstückkosten jetzt um 8% unter dem Vorkrisenniveau, wodurch die Arbeitskosten pro Stunde in der Verarbeitenden Industrie bei 22,70 EUR liegen – im Vergleich zu 36,80 EUR in Frankreich und 37,90 EUR in Deutschland. 2014 erreichte der Export 32% des BIP (22% im Jahr 2007) und machte damit 7% der gesamten Ausfuhren der Eurozone aus. Das bedeutet eine Verbesserung um 6% gegenüber dem Vorkrisenniveau. Einen weiterhin schwachen Euro unterstellt, erwartet Euler Hermes, dass dieser Aufwärtstrend für den spanischen Gesamtexport anhält, mit einem Zuwachs von 10 Mrd. EUR in 2015 und 17 Mrd. EUR in 2016, wovon mehr als 3 Mrd. EUR aus der Automobilindustrie stammen.

## Branchenweite Tarifabschlüsse fördern Wettbewerbsfähigkeit und lassen Automobilindustrie Dynamik wiedergewinnen

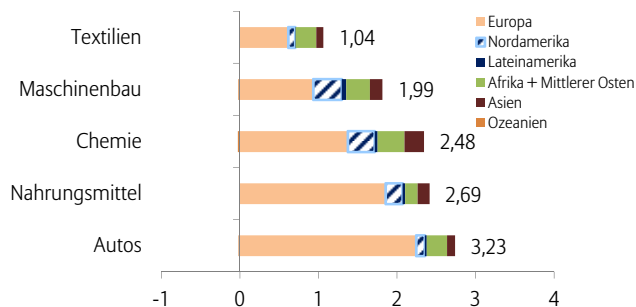
Da der Automobilssektor von Natur aus deflationär ist (limitierte Preise bei gleichzeitig verbesserten Produkten), ist die Attraktivität der Standorte ein entscheidender Faktor bei der Vergabe von neuen Modellen. Eine solche Vergabe an spanische Standorte hat zwischen 2013 und 2014 zugenommen, wobei dieser Trend auch weiterhin zu erwarten ist, wie die Aktionen der französischen Hersteller sowie Ford, GM und VW zeigen. Die spanische Autoproduktion hat sich nach dem tiefsten Stand Ende 2012 (1,5 Mio. private Fahrzeuge) kontinuierlich erhöht. Im Jahr 2014 verließen knapp 1,9 Mio. Einheiten die Produktionsbänder, was ein Wachstum von über 25% bedeutet und 31.700 Arbeitsplätze im Laufe des Jahres geschaffen hat. Da die Produktion in mehreren anderen europäischen Ländern gesunken ist (z.B. in Belgien, Italien und Frankreich), stieg der europäische Markt insgesamt nur um 2%.

## 2015 und 2016 voraussichtlich 15% jährliches Wachstum der Automobilexporte

In Spanien werden vor allem Autos hergestellt, die in außereuropäische Länder exportiert werden. Dazu gehören die Länder der Maghrebzone, die Türkei und auch Südafrika. Dahinter steckt das Bemühen, vom größeren Nachfragewachstum außerhalb Europas zu profitieren und das Exportvolumen weiter zu steigern. Da mehr als 80% der spanischen Automobilproduktion exportiert wird, ist dies eine wirksame Strategie, um regionale Konjunkturrisiken zu reduzieren. Euler Hermes erwartet, dass der Autoexport im Jahr 2016 rund 12% der gesamten spanischen Exporte ausmacht, gegenüber 8,8% im Jahr 2012.

## 2015 Exportzuwächse - Top 5 Sektoren nach Exportzielen

in Mrd. EUR



Quellen: CHELEM, Euler Hermes Prognose

## Rezept 6: Italien weckt globale Wünsche

Für 2015 wird in Italien wieder ein leichtes BIP-Wachstum (um +0,3% nach -0,4% in 2014) erwartet. Begründet wird dieses durch den sich langsam erholenden privaten Konsum und die positiven Nettoexporte. Obwohl die italienischen Exporte aufgrund fehlender Anpassungen der Wettbewerbsfähigkeit weiter hinter denen vergleichbarer Länder liegen, wird Italien zu einem der größten Gewinner des schwachen Euro. Die Gründe liegen in der hohen Abhängigkeit der italienischen Exporte in Märkte außerhalb der Eurozone und einer Exportstruktur, die damit insgesamt sehr abhängig für Kursschwankungen ist – im Guten wie im Bösen. Insgesamt werden die Gesamtexporte nach 7 Mrd. EUR im Jahr 2014 um 10 Mrd. im Jahr 2015 und 15 Mrd. EUR im Jahr 2016 ansteigen. Damit liegt Italien allerdings dennoch mehr als 30% unter dem Durchschnitt von 2006–2007, da trotz steigender Volumina ein erheblicher Abwärtsdruck auf die Preise fortbesteht.

## "Made in Italy" wird überall getragen

„Made in Italy“ ist der Goldstandard der globalen Textilindustrie. Italien gilt mit einem Exportvolumen von 48 Mrd. EUR im Jahr 2014 als der weltweit drittgrößte Textilexporteur hinter China und Indien. Der Erfolg des mit einer Vielzahl von KMU (ca. 50.000) zusammensetzten Branche stammt aus der Anwendung der Strategie für nationale Markenbildung (sowie Forschung und Entwicklung). Historisch in Gruppen organisiert, hat die Koexistenz von sich ergänzenden Aktivitäten weitere Innovationsinvestitionen abgeschreckt. Die starke Konkurrenz – von innen und außen – zwang sie, stattdessen in wertschöpfende Aktivitäten zu gehen, mit großem Exportpotenzial. Euler Hermes prognostiziert einen Anstieg der Textilexporte um 1,4 Mrd. EUR im Jahr 2015 und 2 Mrd. EUR im Jahr 2016.

## Italiens Textilmaschinenbau auf dem neuesten Stand der Mode

Die Regierung ist dieser Verbesserung der Positionierung verpflichtet. Ein Steueranreizprogramm zur Förderung der Forschung und Entwicklung wurde im vergangenen Jahr ins Leben gerufen und läuft bis 2016. Es zielt auf die Stützung der Marke "Made in Italy" – vor allem in den USA. Das Gesamtpotenzial der Textilexporte in diesem Markt wird auf 10 Mrd. EUR geschätzt.

Ebenso haben Textilmaschinenhersteller die düstere Binnennachfrage umschiffen, indem sie auf den dynamischen Auslandsmarkt ausgewichen sind. Die Investitionen in diesen Sektor sind seit 2009 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 4,6% gewachsen. Da 79% der Produktion exportiert werden, davon die Hälfte nach Asien, macht dieses Italien hinter Deutschland zum zweitgrößten europäischen Exporteur. Wie bei den Textilien zielt Italien bereits auf neue Wachstumstreiber, insbesondere die USA und die Türkei mit einem Umsatzplus von 46% bzw. 24%, da der (historische) asiatische Markt gesättigt ist (-3% Umsatz im 2. Quartal 2014). Euler Hermes prognostiziert für 2015 einen Anstieg der Ausfuhr von Textilmaschinen auf 2,5 Mrd. EUR und 2,7 Mrd. EUR im Jahr 2016.

## Rezept 7: Polen wird zum Fabrikland

Die Automobilindustrie ist ein wichtiger Sektor der polnischen Wirtschaft, auf die rund 10% der Exporte des Landes fallen. Innerhalb dieser Branche schreibt die Gruppe von Automobilzulieferern eine besondere Erfolgsgeschichte, die mit dem EU-Beitritt Polens im Jahr 2004 begann. Die Verbindung mit Deutschland ließ die Exporte dramatisch ansteigen und erlaubte Polen, seinen wichtigsten Wettbewerbsvorteil im Vergleich zu Westeuropa – niedrige Löhne – zu nutzen. Der Stundenlohn in Polens Fertigungsindustrie liegt bei 7,50 EUR gegenüber ca. 32,50 EUR in der Eurozone. Hierdurch werden die Kostenvorteile und das Potenzial für Outsourcing deutlich. Die Exporte der Automobilzulieferer nahmen 2004–2013 im Jahresdurchschnitt um +13% zu und übertrafen die Ausfuhren der Automobilhersteller (6%) und den polnischen Gesamtexport (11%). Vor dem Hintergrund eines sich abschwächenden europäischen Automobilmarktes ist dieses eine bemerkenswerte Leistung. Inzwischen entfallen auf die Exporte von polnischen Automobilzulieferern 43% aller Exporte der Automobilbranche, gegenüber 33% im Jahr 2004.

### Starke Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen stehen weiter für die Leistung der Automobilzulieferer...

Die Beschleunigung der ausländischen Direktinvestitionen (2,2 Mrd. USD im Jahr 2012 gegenüber 730 Mio. USD im Durchschnitt der Jahre 2009-2011) kennzeichnet eine Fortsetzung der regen Industrieproduktion und das Exportwachstum der Automobilbranche in den kommenden Jahren. Auf der einen Seite werden große Investitionen der internationalen Automobilhersteller die Aktivitäten erhöhen. Auf der anderen Seite profitieren Zulieferer und Subunternehmer, die mit diesen Entwicklungen verbunden sind. Zahlreiche internationale Zulieferer arbeiten in Polen. Die Strategie des Outsourcings geht über das metallurgische Know-how hinaus, da auch wichtige globale Reifenhersteller Niederlassungen in Polen haben – Indiz für eine tragfähige Entwicklung.

### ...deren Exportwachstum für 2015 und 2016 jeweils mit 8% prognostiziert wird

Aufgrund der Erholung des europäischen Automobilmarktes, der Zunahme der ausländischen Direktinvestitionen und des anhaltenden Outsourcing nach Polen rechnet Euler Hermes in den Jahren 2015 und 2016 mit einem Wachstum der Exporte der polnischen Automobilzulieferer um jeweils rund 8%. Diese Leistung wird nicht nur von Automobilherstellern in Deutschland, sondern auch in der Tschechischen Republik und in der Slowakei beeinflusst.

## Rezept 8: Die Türkei ebnet den Weg zu den Grenzmärkten

Die türkischen Exporte sind in den letzten 10 Jahren schneller gewachsen als die weltweiten Exporte (10,5% gegenüber 8,5% zwischen 2005-2014). Ein Teil des Erfolgs beruht auf der verstärkten Konzentration auf die Grenzmärkte, insbesondere im Nahen Osten. Während der Export in die Eurozone von 44% im Jahr 2000 auf 27% im Jahr 2012 gefallen ist, nahm er in den Nahen Osten von 9% auf 28% zu. Die Türkei hat die Rolle als regionale Drehscheibe zwischen Europa und MENA angenommen, mit ihren Vorteilen, aber auch den Kosten. Geopolitische Risiken verursachten eine Umkehr in der Handelsstruktur von 2013 bis 2014. Sie brachte eine Abnahme des Exportanteils des Nahen Ostens auf 22% mit sich, während sich der Anteil der Eurozone auf 30% erhöhte. Der Anteil des Iraks, der zweitgrößte Exportmarkt der Türkei, fiel von 8% im Jahr 2013 auf 7% in 2014. Für 2015-2016 rechnet Euler Hermes mit einem Anstieg der türkischen Ausfuhren um 10 Mrd. USD, davon jeweils ca. 3,5 Mrd. USD in den Nahen Osten und die Eurozone.

### Hauptnahrungsmittelexporteur im Jahr 2023 als Ziel

2014 nahm die Türkei mit 17,5 Mrd. USD den 25. Rang unter den weltweiten Lebensmittelexporteuren ein und lag damit deutlich hinter

den USA, den Niederlanden und Deutschland. Dennoch hat das Land genügend Potenzial, ein wichtiger internationaler Akteur zu werden. Die Lebensmittelindustrie hatte 2014 einen Anteil am BIP von 11,8% und die Nahrungsmittelexporte stiegen von 2009-2014 im Jahresdurchschnitt um 10,9%. Für 2015-2016 wird erwartet, dass die Lebensmittelbranche kumulative Exportgewinne in Höhe von 1,3 Mrd. USD verzeichnet. Nach dem türkischen Visionspapier für 2023 (dem 100. Jahrestag der Gründung der Republik Türkei) sollen Agrarexporte in Höhe von 40 Mrd. USD erreicht werden.

### Langfristige Anlage in unsicheren Märkten

Der Anstieg der türkischen Lebensmittelexporte wurde trotz regionaler Instabilität von den Nachbarländern angeheizt. Insbesondere erhöhten sich in den Jahren 2009 bis 2013 die Exporte in den Irak um durchschnittlich jährlich 27%. Die jüngsten Ereignisse im Irak führten 2014 zu einem Verlust für türkische Exportunternehmen von 1 Mrd. USD. Vor dem Hintergrund der Sanktionen gegenüber Russland hat die Türkei kurzfristig auch das Potenzial, ihren Marktanteil in diesem Land zu steigern. Insgesamt sind Investitionen in Märkten mit höheren Risiken eine langfristige Strategie für erhöhte Chancen-Risikorenditen.



## Rezept 9: Vereinigte Arabische Emirate (VAE) investieren in harte und weiche Infrastruktur

Das BIP-Wachstum der VAE verlangsamte sich 2014 auf 4% gegenüber 5% im Jahr zuvor. Wir erwarten 2015 eine weitere kleine Abschwächung auf 3,5%, bevor sich das Wachstum 2016 mit einer Zunahme um 4,5% wieder beschleunigt. Die Exporte sind durch die fallenden Ölpreise die Hauptverursacher dieser schwächeren Wirtschaftsleistung. 2015 werden sie um 15 Mrd. USD abnehmen, bevor sie sich 2016 mit

einer Zunahme um 18 Mrd. USD wieder erholen. Kurzfristig getragen wird die Wirtschaft durch die Investitionen für die Ausrichtung der World Expo 2020 und zur Stützung der langfristigen Strategie, die Position der VAE als globale Handelsdrehscheibe zu verbessern.

### Der Schlüssel liegt in der Verbesserung der Logistik

Mit einem begrenzten Anteil von Exporten aus Nichtölsektoren entschieden die Behörden, die strategische Lage der VAE und seine Rolle als Tor zu sowohl fortgeschrittenen Volkswirtschaften als auch schnell wachsenden Schwellenländern zu nutzen. Da 90% des Welthandels auf dem Seeweg abgewickelt werden, hat das Land nicht nur ein erhebliches Infrastrukturprogramm verabschiedet, sondern auch seinen Rechtsrahmen verstärkt, um die VAE attraktiver für den Handel zu machen. Dies hat zu guten Rankings bei verschiedenen Institutionen wie dem Weltwirtschaftsforum (Platz 16 von 138 Volkswirtschaften im Enabling Trade Index) sowie der Weltbank (Platz 22 von 189 im Doing Business Survey und Platz 27 von 160 im Logistik-Performance-Index) geführt. Dementsprechend hat Dubai seine Position als einer der führenden multimodalen Verkehrsknotenpunkte verstärkt. Diese Strategie wird auch in der Bedeutung der Bauwirtschaft der VAE deutlich, die 9,4% zum BIP beisteuert, verglichen mit einem weltweiten Durchschnitt von 6,4%. Die Wertschöpfung der Bauindustrie wird für 2014 auf 39,4 Mrd. USD geschätzt und sich Prognosen zufolge auf 44 Mrd. USD im Jahr 2015 erhöhen.

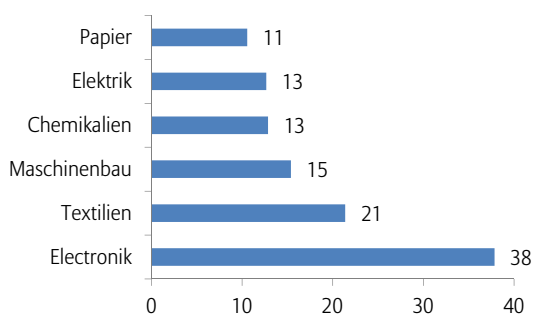
### Exporte konzentrieren sich auf nachgelagerte petrochemische Produkte

Die VAE beabsichtigen eine Diversifikation ihrer Exporte, da sie zu sehr auf Rohölprodukte (70% des Exports) konzentriert sind. Kurzfristig beabsichtigt man einen Anstieg auf der Wertschöpfungskette und eine Erhöhung der Exporte von ölverarbeiteten Waren. Kunststoffexporte verzeichneten in den letzten zehn Jahren nominale Zuwachsraten von 20% und werden noch weiter expandieren. Wir erwarten, dass sie von 2014 auf 2015 mit 10% etwas schwächer zunehmen, was die begrenzte Weltnachfrage reflektiert und den weltweiten Preisdruck. 2016 sollte sich das Wachstum aufgrund einer weiteren Verbesserung der Auslandsnachfrage um 13% wieder leicht beschleunigen.

### Rezept 10: China erhält Unterstützung von höchster Ebene

#### 2015 Exportzuwächse - Top 6 Sektoren

in Mrd. USD



Quellen: CHELEM, Euler Hermes Prognose

Wie von uns erwartet erhöhte sich 2014 das chinesische BIP um 7,4% (nach 7,7% im Jahr zuvor). Die angestrebte Wiederherstellung des wirtschaftlichen Gleichgewichts bleibt damit auf Linie, mit dem privaten Konsum als wesentlichem Wachstumsmotor. Doch das Land sieht sich nach wie vor einem anhaltenden Finanzierungsdruck für Unternehmen und das Bankensystem sowie den Ungleichgewichten auf dem Immobilienmarkt ausgesetzt. 2015 wird das BIP-Wachstum voraussichtlich moderate 7,1% erreichen. Im Inland sollte die Wirtschaft durch eine gezielte konventionelle geldpolitische Lockerung und durch einen allmählichen Anstieg des privaten Konsums aufgrund

steigender Reallöhne unterstützt werden. Der Export dürfte 2015 robust bleiben und moderat um 120 Mrd. USD zunehmen (nach 131 Mrd. USD im Jahr zuvor), was den Deflationsdruck widerspiegelt.

### Exportförderung: "Made in China" zu "Created in China"

Die Regierungspolitik wird weiterhin das Exportwachstum fördern. Insbesondere ist anzunehmen, dass die People's Bank of China (Chinesische Zentralbank) die Währung auch weiterhin auf einem komfortablen Niveau für die Exporteure hält und auch die Finanzpolitik wird den Exporteuren gewogen bleiben (im Januar senkte China die Steuern für den Export von Koks- und Kohle von 10% auf 3%). Parallel dazu fördert die Politik mit Steuervorteilen und steuerlichen Anreizen auch weiterhin Unternehmen, die sich auf der Wertschöpfungskette nach oben bewegen. Ein beschleunigter Übergang von Produkten "Made in China" zu Produkten "Created in China" wird durch die Qualitätserhöhung dazu beitragen, dass die Exporte weniger empfindlich auf einen Preisdruck durch steigende Arbeitskosten reagieren. Ein gutes Beispiel für diesen Prozess ist die Elektronikbranche, die bei den Haushaltsgeräten in den letzten 10 Jahren ein starkes Wachstum verzeichnete.

### Die Versorgung der weltweiten Verbraucher ist der Schlüssel

Über einen Zeitraum von zehn Jahren erhöhten sich die chinesischen Exporte schneller (nominal um durchschnittlich 17% jährlich) als die Weltausfuhren (9%), wobei sie von der Mitgliedschaft in der WTO und der Entwicklung zur Drehscheibe für Produktion profitierten. Dieser Trend wurde für Unterhaltungselektronik und Haushaltsgeräte (Zuwachs um 18,8% für China gegenüber 7,4% weltweit) besonders deutlich. Während der globale Anteil dieser Produkte an den Weltexporten stabil blieb (4%), verdreifachte China seinen Weltmarktanteil und erreichte 40%. Diese "Dominanz" gilt vor allem für den Telefonmarkt, aber auch für spezifische Produkte wie elektrische Heißwasserbereiter (auf China entfallen 45% der Ausfuhren dieser Erzeugnisse). Alles in allem erwarten wir 2015 für die Unterhaltungselektronik- und Haushaltsgeräte-Märkte einen Zuwachs um mindestens 15 Mrd. USD.

### Rezept 11: Taiwan setzt auf Innovationen

Taiwans BIP wird 2015 voraussichtlich um 3,8% und 2016 um 3,9% wachsen, wozu eine höhere globale Nachfrage und ein lebhafterer Binnenmarkt beitragen. Vor allem die Exporte, die 75% des BIP ausmachen, werden 2015 und 2016 um 15 Mrd. USD bzw. 20 Mrd. USD zunehmen, bedingt durch steigende Auftragseingänge in der Elektronikbranche. Taiwan erbringt 13% des weltweiten Exports von Elektronikkomponenten, die im Jahr 2014 rund 80 Mrd. USD ausmachten. Dieser Erfolg ist das Ergebnis einer bewussten Strategie, technologische Kompetenz zu erwerben durch Technologiezentren, welche die Wissenschaft, Industrie und Forschungszentren zusammenbringen, sowie ein kräftiges Wachstum der Investitionen für innovative Projekte. Die F&E-Ausgaben entsprechen 3,1% des BIP, ähnlich wie in Deutschland (2,9%).

### Der Preisdruck wird sich im Jahr 2015 stabilisieren

Die Preise für elektronische Bauteile werden sich durch die bessere weltweite Nachfrage stabilisieren. Der Markt für elektronische Komponenten wird durch neue Produkte im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie, die Entwicklung von Verbundtechnologien (+6,7% im Jahr 2014), aber auch andere Märkte wie die Automobilbranche (+8% Marktanteil in 2014) mit der Entwicklung von Hybridfahrzeugen und Fahrerassistenzsystemen angeheizt. Die Produktion, die während der globalen Finanzkrise zwischen Februar 2008 und August 2009 eingebrochen war (-28%), erholte sich rasch von September 2009 bis April 2010 (+37%) und nahm anschließend bis 2013 in einem ruhigeren Tempo zu (+4%). Die Stagnation von 2014 beruht auf der Dynamik des Baus von Fabrikationseinrichtungen im Ausland, wie die Gründung einer Fabrik in der chinesischen Stadt Xiamen durch die taiwanische UMC.



## Der Export von elektronischen Bauteilen aus Taiwan wird 2015 um 4 Mrd. USD zunehmen

Die Exporte von elektronischen Komponenten werden 2015 voraussichtlich um 5% oder 4 Mrd. USD zunehmen, gestützt von der höheren Nachfrage in diesem Technologiesektor. Ein wichtiger Motor ist in der Regel der Mobilfunkbereich. Die Einführung eines iPhones beispielsweise trägt in der Regel um 0,8 Prozentpunkte zum Exportwachstum und 0,5 Prozentpunkte zum BIP-Wachstum bei. Die wichtigsten Exportmärkte sind China (25% der elektronischen Exporte) und Hongkong (28%). Nach der Verdoppelung in den letzten zehn Jahren, wird sich der Exportanteil dieser beiden Märkte wahrscheinlich stabilisieren, mit Unternehmen aus der Volksrepublik China als wichtigste Konkurrenten. In der Zwischenzeit stellen Länder aus anderen Teilen der Welt die Wachstumsmärkte dar, insbesondere Singapur mit 16% der taiwanesischen Exporte gegenüber noch 12% zehn Jahre zuvor.

## Rezept 12: Singapur erhöht die Anzahl der Freihandelsabkommen

Singapurs BIP-Wachstum wird 2015 wahrscheinlich unter dem Trend der vergangenen Jahre liegen und sich von 2,9% im Jahr 2014 nur moderat auf 3,4% verbessern. Getragen wird es sowohl von der Inlands- als auch der Auslandsnachfrage. Die Lockerung der Geldpolitik dürfte dazu beitragen, dass Investitionen gefördert und der Wechselkurs auf einem günstigen Niveau für Exporteure gehalten wird. Die Exporte dürften sich im Jahr 2015 erholen; wenn auch nur langsam (+9 Mrd. USD) aufgrund der sinkenden Energiepreise, welche die Exporte Singapurs um 10 Mrd. USD schmälern. Sie profitieren aber von der höheren Auslandsnachfrage, vor allem der asiatischen Partner. Wir erwarten, dass sich das Exportwachstum im Jahr 2016 weiter beschleunigt (+25 Mrd. USD).

## Singapur als Handelsdrehscheibe und Abschluss weiterer Freihandelsabkommen

Neben der günstigen geographischen Lage und der hervorragenden Infrastruktur (Nummer 1 auf der Rangliste "Doing Business 2015", 2. Rang auf dem Logistik Performance-Index) hat Singapur über 21 bilaterale und regionale Freihandelsabkommen starke Partnerschaften mit 32 Handelspartnern aufgebaut. Dieses große Netzwerk umfasst die größten Volkswirtschaften der Welt (USA, China und Japan) und – vielleicht noch wichtiger – schnell wachsende Länder in Südostasien

durch die ASEAN-Partnerschaft. Dessen Ziel ist es, bis Ende 2015 einen gemeinsamen Binnenmarkt und eine gemeinsame Produktionsbasis zu errichten. Es ist allerdings unwahrscheinlich, dass dieses Ziel noch in diesem Jahr erreicht wird, da die Entwicklungsunterschiede nach wie vor hoch sind, vor allem zwischen den Kernmärkten und den CMLVs (Kambodscha, Myanmar, Laos und Vietnam). Wir glauben jedoch, dass der Prozess beginnen und bedeutende Geschäftsmöglichkeiten aufzeigen wird.

## Die starke Führung im Elektroniksektor in der Region behalten

Singapur wird kurzfristig wahrscheinlich stark von der Entwicklung des Handels profitieren, da es ein Tor zur Region mit guten Verbindungen zu den anderen großen Volkswirtschaften ist und über einen qualifizierten Arbeitsmarkt, starke Innovationen und eine geschäftsfreundliche Infrastruktur verfügt. So ist Singapur beispielsweise auf dem Elektro- und Elektronikgerätesektor – eine der Schlüsselbranchen der Region – bereits das Land, das die meisten Vorteile aus den bestehenden Freihandelsabkommen in der Region für sich nutzt. Die Exporte von elektrischen und elektronischen Gütern in die Region erhöhten sich mit einer durchschnittlichen jährlichen Rate von 6,7%. 2014 wurden Singapurs Nettoexporte dieser Geräte zu den anderen ASEAN-6 Ländern auf rund 30 Mrd. USD geschätzt und wir erwarten einen weiteren Anstieg für 2015 um 2 Mrd. USD.

Mehr Informationen erwünscht? Dann rufen Sie sich doch die mit 28 Seiten (in englischer Sprache) vollständige Studie „Global Trade: What´s cooking“ über folgenden Link auf unserer Euler Hermes Homepage ab:

<http://www.eulerhermes.com/mediacenter/Lists/mediacenter-documents/Economic-Outlook-global-trade-1215-feb-march15.pdf>

Haben Sie Fragen oder möchten Sie uns Feedback geben? Dann rufen Sie uns sehr gerne an oder schicken Sie uns eine E-Mail.

Verantwortlich für die deutsche Version:

**Andreas Heinrich**

**Tel.: +49 (0)40/88 34-1517**

[andreas.heinrich@eulerhermes.com](mailto:andreas.heinrich@eulerhermes.com)

**Finden Sie alle Euler Hermes Economic Research Berichte online**

<http://www.eulerhermes.com/economic-research>

**Ihr Kontakt zum Euler Hermes Economic Research Team**

[research@eulerhermes.com](mailto:research@eulerhermes.com)

**Verantwortlicher Direktor der Berichte Ludovic Subran, Chef-Ökonom**

[ludovic.subran@eulerhermes.com](mailto:ludovic.subran@eulerhermes.com)

### DISCLAIMER

Die Einschätzungen stehen wie immer unter den nachfolgend angegebenen Vorbehalten.

Dieses Dokument wird von Euler Hermes SA, einer Gesellschaft der Allianz, ausschließlich zu Informationszwecken veröffentlicht und darf nicht als gezielte Beratung ausgelegt werden. Die Leser sollten sich ihr eigenes unabhängiges Urteil über die in diesem Dokument enthaltenen Informationen bilden, das nicht als alleinige Entscheidungsgrundlage zugrunde zu legen ist. Dieses Dokument darf ohne unsere Zustimmung weder vervielfältigt noch weitergegeben werden und ist nicht zum Vertrieb in Gerichtsbarkeiten, in denen dieser untersagt ist, zugelassen. Obwohl diese Informationen als zuverlässig gelten, wurden sie von Euler Hermes keiner unabhängigen Prüfung unterzogen, so dass Euler Hermes weder eine beliebige (ausdrückliche oder stillschweigende) Zusicherung oder Gewährleistung bezüglich der Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen abgibt noch eine Haftung oder Verpflichtung für Verluste oder Schäden übernimmt, die auf beliebige Art und Weise aus der Verwendung oder Zugrundelegung dieser Informationen entstehen. Sofern nicht anders angegeben, gelten jegliche Meinungsäußerungen, Prognosen und Einschätzungen lediglich zum Datum der Veröffentlichung dieses Dokuments und können sich jederzeit ohne Ankündigung ändern.

© Urheberrecht 2015 Euler Hermes. Alle Rechte vorbehalten.