



Wie sicher sind die Märkte? Herausforderungen im internationalen Geschäft

Die Unternehmerperspektiven Schweiz 2020

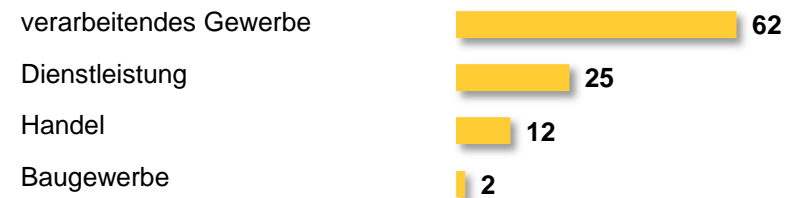
Agenda

- | | | |
|---|--|----------|
| 1 | Untersuchungsdesign | Seite 2 |
| 2 | Status quo: Hohes Mass an Internationalisierung | Seite 3 |
| 3 | Bewegte Zeiten: wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen | Seite 9 |
| 4 | Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen | Seite 15 |
| 5 | Unterstützung gewünscht: Bankpartner und Politik | Seite 20 |

Untersuchungsdesign

- › **Stichprobe:**
102 Unternehmen aus der Schweiz
- › **Unternehmensgrösse:**
ab 15 Mio. CHF Jahresumsatz
- › **Gesprächspartner:**
Führungskräfte der ersten Ebene
- › **Verfahren :**
telefonische Interviews (20 Minuten)
- › **Durchführung:**
forsa

Branchenverteilung (Schweiz)

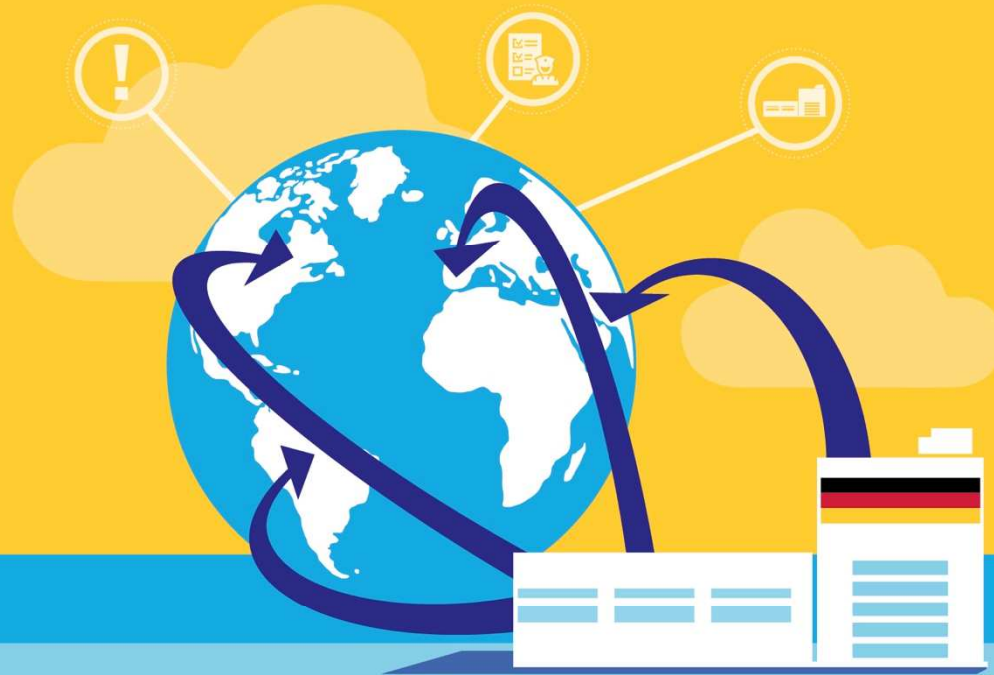


Fallzahl (Schweiz) nach Jahresumsatz

bis 100 Mio. CHF	72 Unternehmen
100 Mio. CHF und mehr	30 Unternehmen

Vergleichsstichproben (D-A-CH)

100 Unternehmen aus Österreich
1.200 Unternehmen aus Deutschland



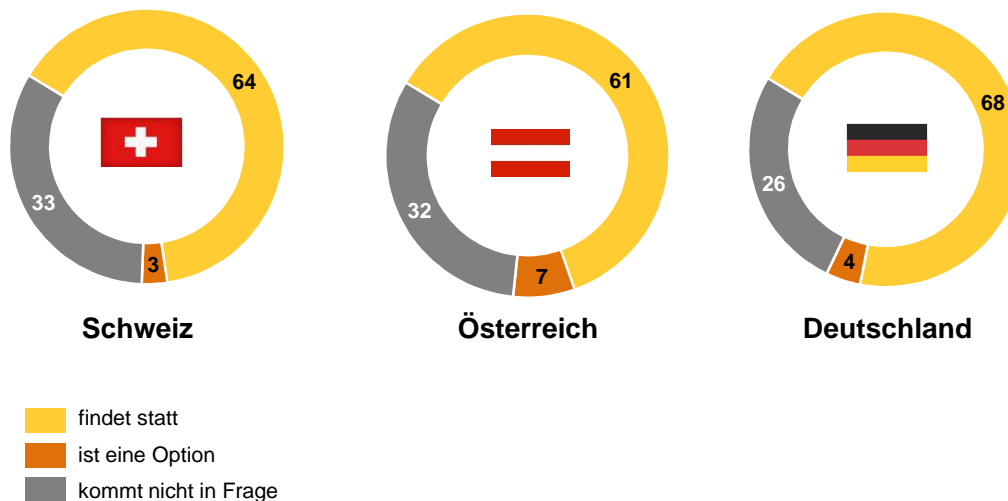
Status quo: Hohes Mass an Internationalisierung

Status quo: Hohes Mass an Internationalisierung

- › Auslandsgeschäft ist das Herzstück der Schweizer Wirtschaft
- › Stärkster Treiber für die Internationalisierung ist die Digitalisierung
- › Absatzmärkte weltweit: interessante Potenziale ausserhalb der EU, auf allen Kontinenten
- › Die Unternehmen sind nicht nur im Absatz, sondern auch in der Beschaffung stark in den internationalen Handel eingebunden

Starke Internationalisierung in der Schweiz: Zwei Drittel der Unternehmen exportieren

Vertrieb von Produkten bzw. Dienstleistungen im Ausland



Im verarbeitenden Gewerbe exportieren sogar 77 % der Unternehmen (nicht im Diagramm).

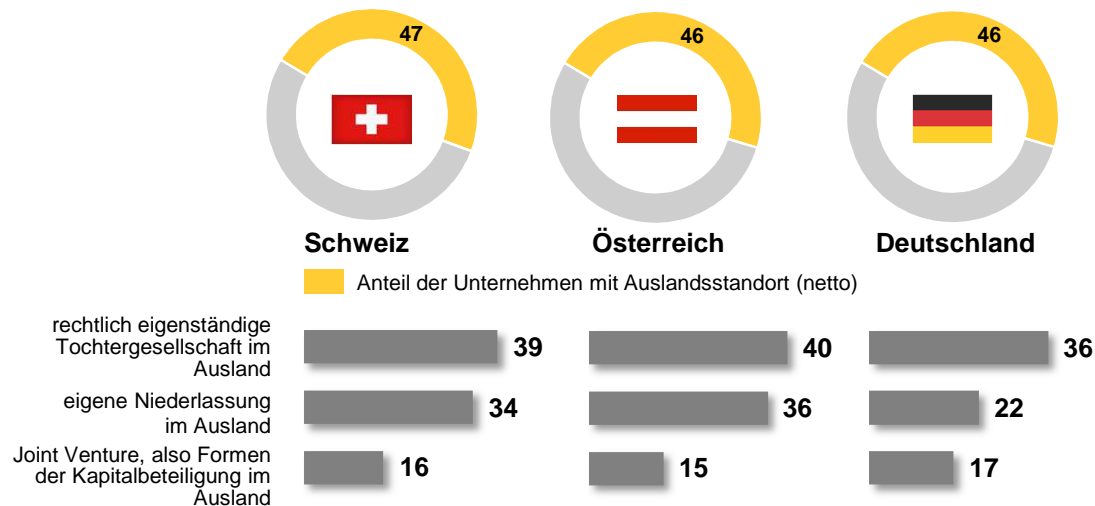
D-A-CH-Vergleich

Betrachtet man den Anteil exportierender Unternehmen, liegt die Schweiz im D-A-CH-Vergleich hinter Deutschland auf dem zweiten Platz. Vor dem Hintergrund der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ist dieses Ergebnis aber zu relativieren: Der Anteil der Exporte am BIP ist in der Schweiz höher als in Deutschland und Österreich (2017).

Angaben in Prozent, an hundert Fehlende: weiss nicht/keine Angabe
 Frage 5: „Welche Teile der Wertschöpfungskette sind in Ihrem Unternehmen internationalisiert?“
 Basis: 102 Unternehmen in der Schweiz

Fast die Hälfte der Unternehmen (47 %) hat mindestens einen Auslandsstandort

Auslandsstandorte der Unternehmen (Basis alle Unternehmen)



D-A-CH-Vergleich

Im Vergleich zu Deutschland betreiben Schweizer Unternehmen deutlich häufiger Niederlassungen in Auslandsmärkten (plus 12 Prozentpunkte).

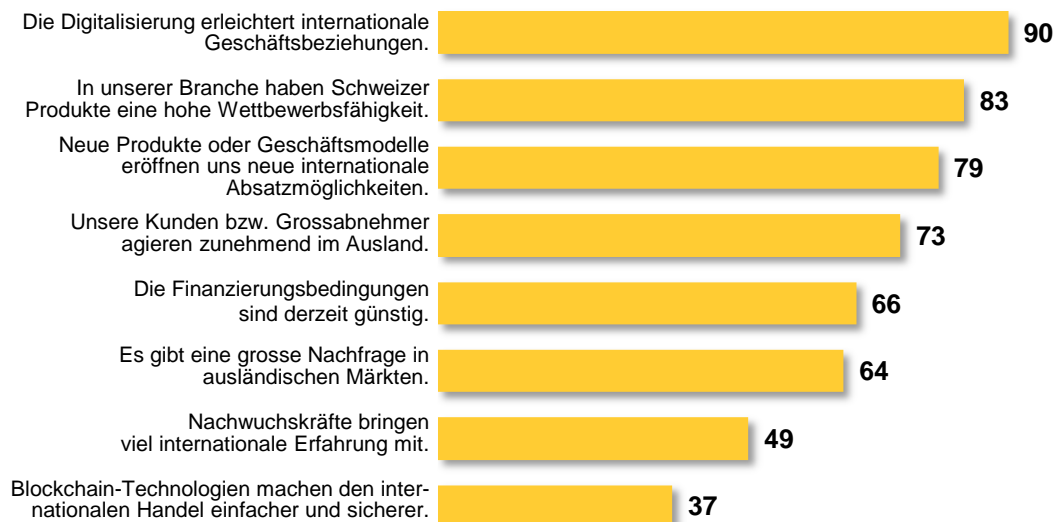
Angabe in Prozent

Frage 6: „In welcher Form oder in welchen Formen unterhält Ihr Unternehmen Geschäftsbeziehungen mit dem Ausland?“

Basis: 102 Unternehmen in der Schweiz

Starke Treiber für Internationalisierung: Digitalisierung, hohe Wettbewerbsfähigkeit, und Innovationen

Chancen und Potenziale der Internationalisierung aus Sicht von exportierenden Unternehmen



D-A-CH-Vergleich (nicht im Diagramm)

In Deutschland setzt man seltener auf Digitalisierung (75 %) und Innovation (66 %), schätzt die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Produkte aber ebenfalls hoch ein (81 %). Auch die internationale Nachfrage stimmt aus Sicht der deutschen Unternehmen (75 %).

Angaben in Prozent

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

Basis: 65 Unternehmen in der Schweiz, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Unternehmen sind vorwiegend im Euroraum aktiv. Dort und ausserhalb der EU haben sie Absatzmärkte auch in Regionen mit einer unsicheren wirtschaftspolitischen Entwicklung

Absatzmärkte (Basis alle Unternehmen)

	Schweiz	im Vergleich:	CH	A	D
kein Export	36		36	39	30
Euroraum*	60		60	59	63
speziell Deutschland	56		56	51	-
speziell Italien	36		36	42	42
<hr/>					
	Schweiz		-	42	51
	Grossbritannien	34	34	38	43
	Russland	26	26	27	30
	USA	37	37	30	36
Ausgewählte Länder jenseits des Euroraums	Kanada	30	30	23	25
	China	32	32	23	33
	Indien	28	28	16	23
	Japan	27	27	16	24
	Türkei	22	22	25	29
	Brasilien	19	19	15	21
	Afrika	16	16	17	25

D-A-CH-Vergleich

Grossbritannien ist ein häufiger Absatzmarkt der Schweiz (34 %), hat aber eine noch grössere Bedeutung für Österreich (38 %) und Deutschland (43 %).

Angaben in Prozent

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

Basis: 102 Unternehmen in der Schweiz, *in Deutschland und Österreich ohne das jeweilige Land



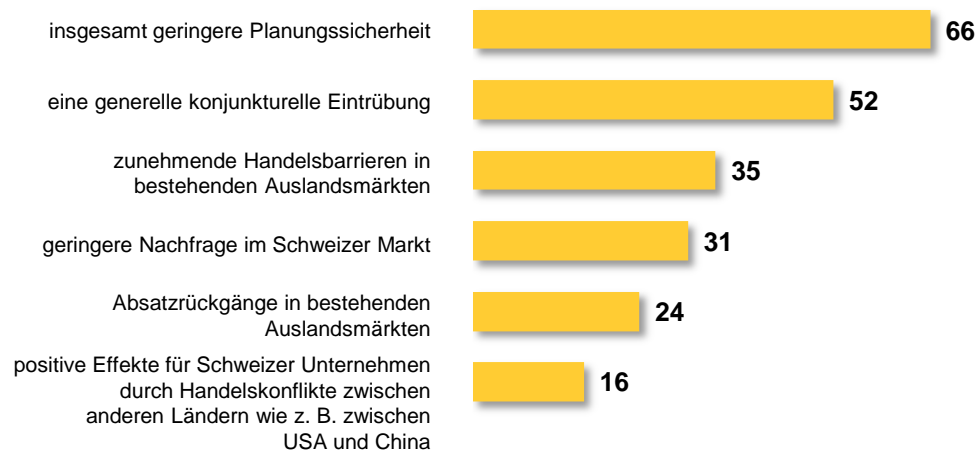
Bewegte Zeiten: wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen

Bewegte Zeiten: wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen

- › Unternehmen befürchten in Zukunft abnehmende Planungssicherheit und Konjunkturschwäche
- › Handelskonflikte, Probleme mit Sanktionen und Brexit stellen besondere Herausforderungen dar
- › Geopolitische Turbulenzen verändern Rahmenbedingungen für Internationalisierung: Paradigmenwechsel bei der Beurteilung der Handelspartner
- › In der Schweiz rechnet nur jedes fünfte Unternehmen mit negativen Folgen durch die Dieselkrise der (deutschen) Automobilindustrie oder Klimawandel

Unternehmen befürchten abnehmende Planungssicherheit, aber seltener als in Deutschland konjunkturelle Eintrübung

Zu erwartende Entwicklungen in den nächsten ein bis zwei Jahren



D-A-CH-Vergleich (nicht im Diagramm)

Die Schweiz ist (wie Österreich) weniger pessimistisch als Deutschland. Die deutschen Unternehmen erwarten zu zwei Dritteln eine konjunkturelle Eintrübung (68 %) und zu 43 % eine geringere Nachfrage im Heimatmarkt.

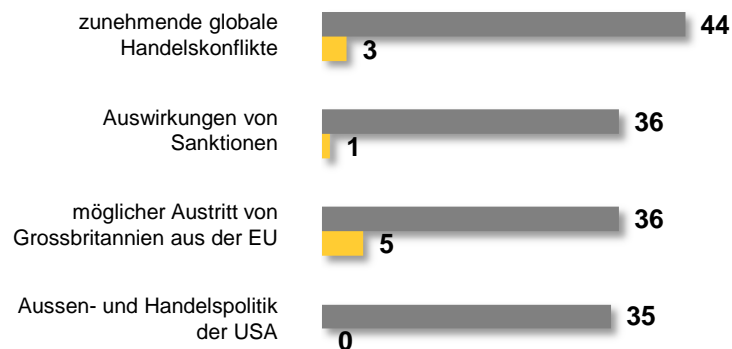
Angaben in Prozent

Frage 3: „Rechnet Ihr Unternehmen für die nächsten ein bis zwei Jahren mit den folgenden Entwicklungen?“

Basis: 102 Unternehmen in der Schweiz

Politische Handelskonflikte wirken sich bei knapp der Hälfte der Unternehmen negativ aus, Sanktionen und der Brexit treffen mehr als ein Drittel

Auswirkungen aktueller Ereignisse und Entwicklungen (1/2: politische Ereignisse)



■ negative Auswirkungen
■ positive Auswirkungen

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?“
Basis: 102 Unternehmen in der Schweiz

D-A-CH-Vergleich (nicht im Diagramm)

Die deutschen Unternehmen sehen sich noch häufiger betroffen, vor allem von Handelskonflikten (57 %), wie auch vom Brexit (46 %). Auch in Österreich bereiten die genannten politischen Entwicklungen häufiger Probleme.

Schuldenkrisen von EU-Staaten werden oft zum Problem, die Dieselkrise trifft in der Schweiz knapp jedes fünfte Unternehmen, der Klimawandel hat oft auch Chancen

Auswirkungen aktueller Ereignisse und Entwicklungen (2/2: weitere Ereignisse)



■ negative Auswirkungen
■ positive Auswirkungen

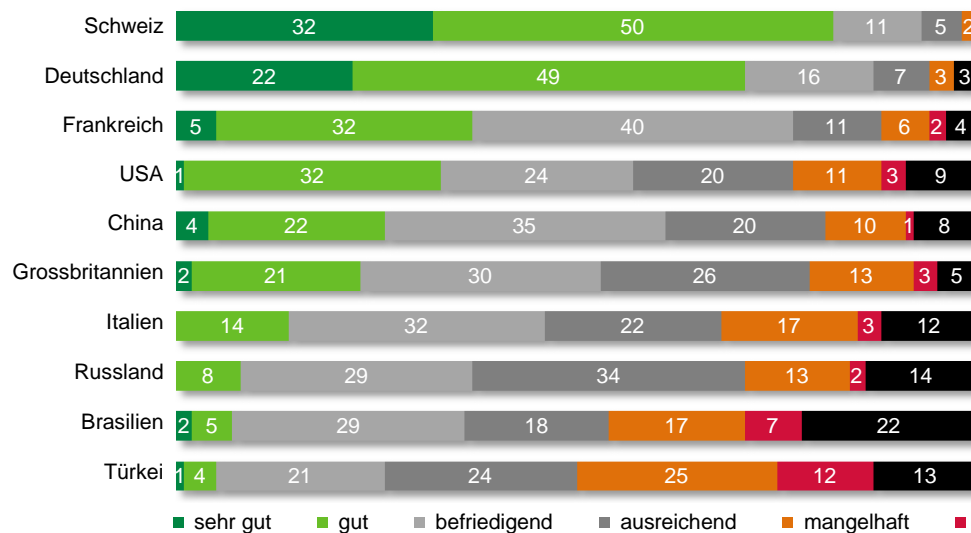
Angaben in Prozent
Frage 2: „Haben die folgenden wirtschaftspolitischen Entwicklungen und Ereignisse heute oder in den nächsten ein bis zwei Jahren Auswirkungen auf ihre Geschäftstätigkeit?“
Basis: 102 Unternehmen in der Schweiz

D-A-CH-Vergleich (nicht im Diagramm)

Der Abgasskandal in der deutschen Autobranche trifft Deutschland erwartungsgemäss stärker (dort 43 % der Unternehmen). Auch in Österreich sind mehr Unternehmen betroffen (25 %). Der Klimawandel wird in Deutschland häufiger als Problem bewertet (36 %) und seltener als Chance (13 %).

Paradigmenwechsel bei Beurteilung der Handelspartner: Die Schweiz bewertet Grossbritannien und Italien schlechter als das ehemalige Schwellenland China

Bewertung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen ausgewählter Länder



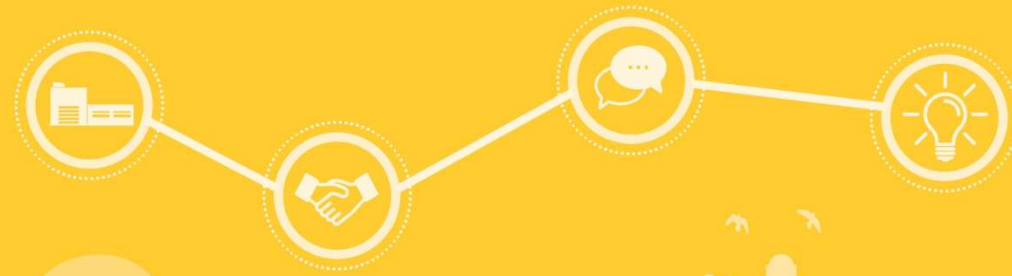
D-A-CH-Vergleich (nicht im Diagramm)

Die Schweiz sieht Grossbritannien und die USA positiver als Deutschland und Österreich (ist aber zumindest vom Brexit auch weniger stark betroffen). China wird hingegen von Deutschland und Österreich etwas besser bewertet.

Angaben in Prozent

Frage 4: „Wie bewerten Sie aus Sicht eines Schweizer Unternehmens die aktuellen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in den folgenden Ländern?“

Basis: 102 Unternehmen in der Schweiz



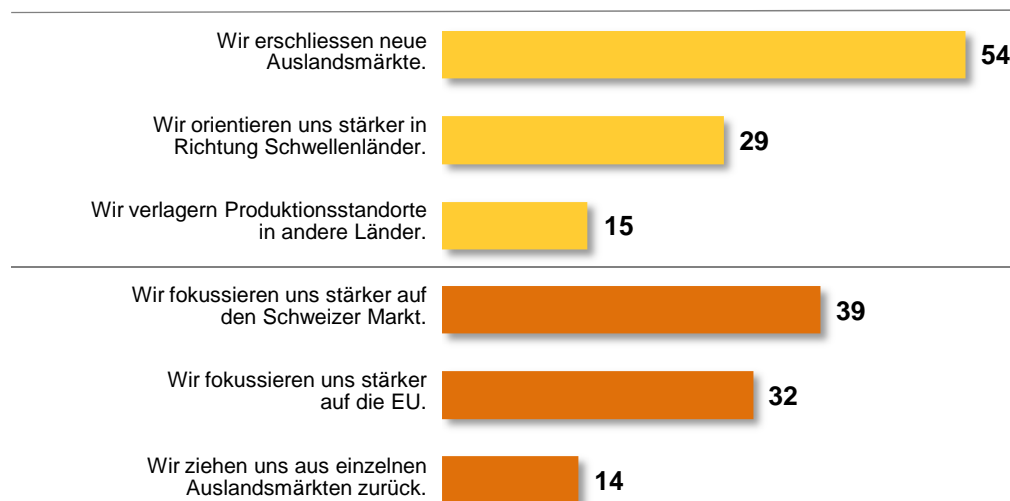
Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen

Agilität zählt: Strategien der exportierenden Unternehmen

- › Die Unternehmen passen ihre Internationalisierungsstrategien den veränderten Rahmenbedingungen an.
- › Es gibt kein Patentrezept: Die Anpassungen der weiteren Geschäftsstrategie sind eher heterogen.
- › Im Auslandsgeschäft der Schweizer Unternehmen machen Währungsrisiken und Einfuhrzölle besonders oft Probleme, ausserdem bürokratische Anforderungen und schwankende Rohstoffpreise.

Schweizer Unternehmen reagieren mehrheitlich durch regionale Diversifizierung (auch in Schwellenländer), fokussieren aber oft auch den Heimatmarkt

Anpassungen der Auslandsaktivitäten bei exportierenden Unternehmen



D-A-CH-Vergleich (nicht im Diagramm)

Markterschliessung steht in Österreich und in Deutschland gleichermassen auf der Agenda. Der Anteil von Unternehmen, die sich stärker auf den Heimatmarkt konzentrieren, ist in beiden Ländern aber deutlich geringer (D: 33 %, A: 20 %).

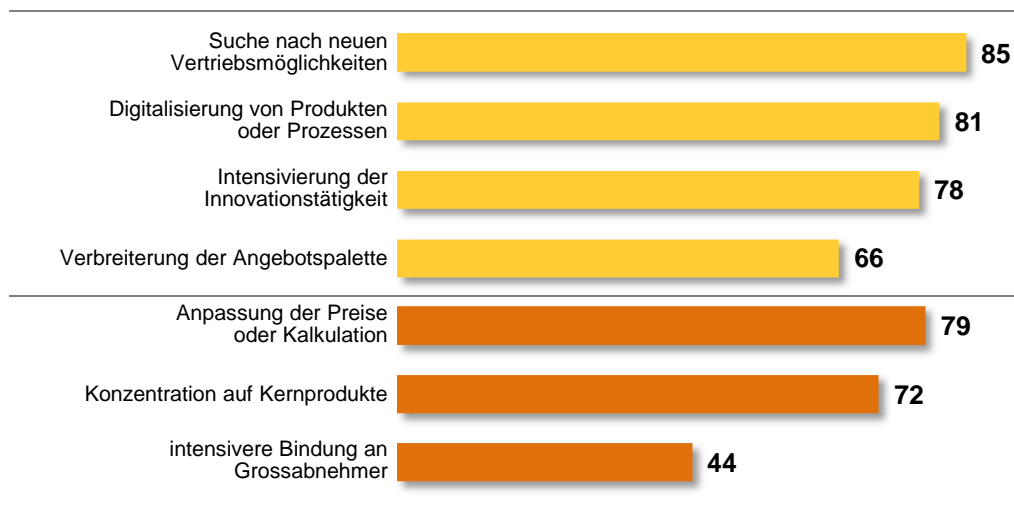
Angaben in Prozent

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

Basis: 65 Unternehmen in der Schweiz, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Die Unternehmen intensivieren Innovation und Digitalisierung, fokussieren aber zugleich ihre Kernprodukte

Veränderungen der Geschäftsstrategie bei exportierenden Unternehmen



D-A-CH-Vergleich (nicht im Diagramm)

Auch in Österreich mischen sich Innovation (74 %) und Konzentration auf Kernprodukte (72 %). In Deutschland stehen Preisbildung (74 %) und Vertrieb (75 %) oben auf der Agenda, Digitalisierung (69 %) und Innovation (74 %) werden zwar häufig, aber doch seltener als in der Schweiz vorangetrieben.

Angaben in Prozent

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

Basis: 65 Unternehmen in der Schweiz, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Unternehmen kämpfen mit bürokratischen Anforderungen und deutlich häufiger als in Deutschland und Österreich mit Währungsrisiken und Einfuhrzöllen

Probleme im internationalen Geschäft bei exportierenden Unternehmen



D-A-CH-Vergleich (nicht im Diagramm)

Unternehmen aus Deutschland und Österreich haben seltener mit Währungsschwankungen und Einfuhrzöllen zu kämpfen, was wohl auf den europäischen Binnenmarkt zurück zu führen ist. Bürokratische Anforderungen treffen beide Länder hingegen in gleichem Masse.

Angaben in Prozent

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

Basis: 65 Unternehmen in der Schweiz, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben



Unterstützung gewünscht: Bankpartner und Politik

Unterstützung gewünscht: Bankpartner und Politik

- › Banken sind als Unterstützer bei operativen Themen gefragt: vor allem bei der Umsetzung regulatorischer Vorschriften und bei der Digitalisierung, ausserdem bei der Risikobewertung.
- › Finanzinstrumente helfen Risiken zu minimieren und Erträge zu steigern.
- › Die Politik ist gefordert: Sie soll sich intensiver für die wirtschaftspolitischen Interessen der Schweiz einsetzen.

Regulatorische Vorschriften und Digitalisierung sind zentrale Themen im Banking; Unternehmen legen ausserdem Wert auf strategische Beratung

Optimierungsbedarf von Banken im internationalen Geschäft aus Sicht exportierender Unternehmen



Operative Unterstützung

individuelle Beratung

Der D-A-CH-Vergleich zeigt wenige Unterschiede in der Rangfolge der Anforderungen.

Angaben in Prozent
 Frage 14: „Wo müssen sich Ihre Bankpartner im Bereich internationaler Geschäftstätigkeit verbessern? Bei der ...“
 Basis: 65 Unternehmen in der Schweiz, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Nicht alle Unternehmen minimieren ihre Risiken durch Finanzmanagement; der Nutzen wird offenbar unterschätzt, besonders bei Rohstoffrisiken

Genutzte Instrumente im Finanzmanagement



Angaben in Prozent
Frage 15: „Nutzt Ihr Unternehmen im Finanzmanagement Instrumente zur ...?“
Basis: 102 Unternehmen in der Schweiz

Detailanalyse auf Basis der deutschen Stichprobe

Der Vergleich mit besonders zufriedenen Exporteuren* zeigt, dass die Instrumente durchaus zu einer guten Rentabilität beitragen können. Ihr Nutzen wird offenbar häufig unterschätzt.

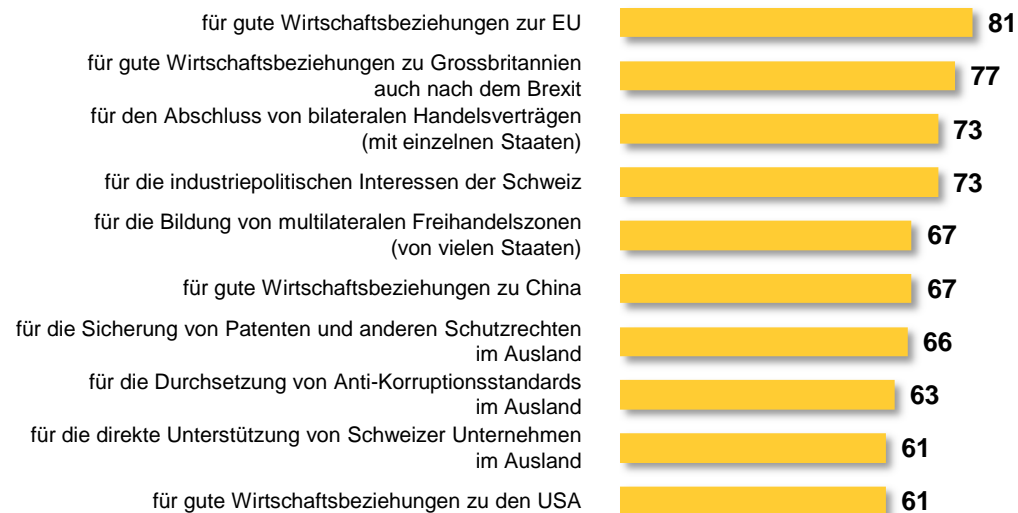
D-A-CH-Vergleich (nicht im Diagramm)

In den Nachbarländern werden Zahlungsrisiken häufiger abgesichert, Währungsrisiken hingegen seltener und Rohstoffrisiken ebenfalls nur in Ausnahmen.

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

Who's first? Die Politik ist gefragt bei der Vertretung Schweizer Interessen gegenüber der EU, beim Brexit und im Verhältnis zu China

Erwartungen an die Politik, die sich intensiver einsetzen soll



D-A-CH-Vergleich (nicht im Diagramm)

Die Beziehungen zu Handelspartnern scheinen in der Schweiz weniger angespannt. Deutsche Unternehmen sehen die Politik noch stärker in der Pflicht, ebenso die Österreicher.

Angaben in Prozent

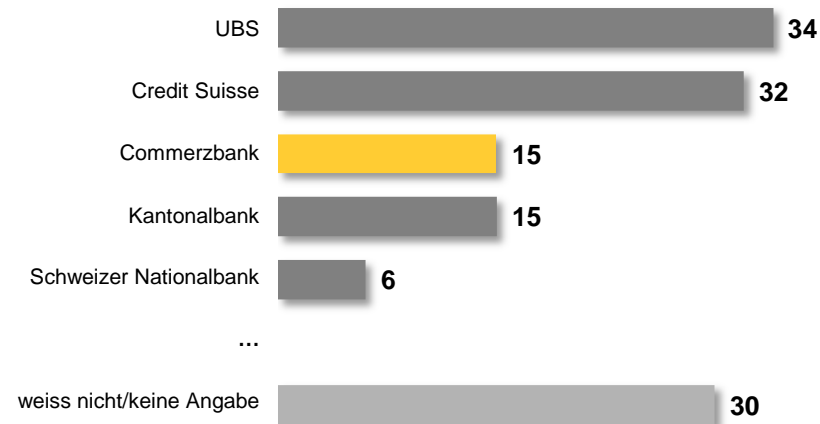
Frage 16: „Was muss die Politik in der Schweiz tun, um die Auslandsaktivitäten der Schweizer Unternehmen zu erleichtern und zu fördern?“

Basis: 102 Unternehmen in der Schweiz

In der Schweiz arbeiten 15 % der exportierenden Unternehmen im internationalen Geschäft u. a. mit der Commerzbank

Banken, mit denen die exportierenden Unternehmen im internationalen Geschäft zusammenarbeiten

(offene Abfrage, bis zu 3 Nennungen möglich, Top 5 der genannten Banken)



Angaben in Prozent

Frage 23: „Welches sind die drei wichtigsten Banken, mit denen Ihr Unternehmen im internationalen Geschäft zusammenarbeitet?“

Basis: 65 Unternehmen in der Schweiz, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Die Firmenkundenbank – lokal verortet und international vernetzt

