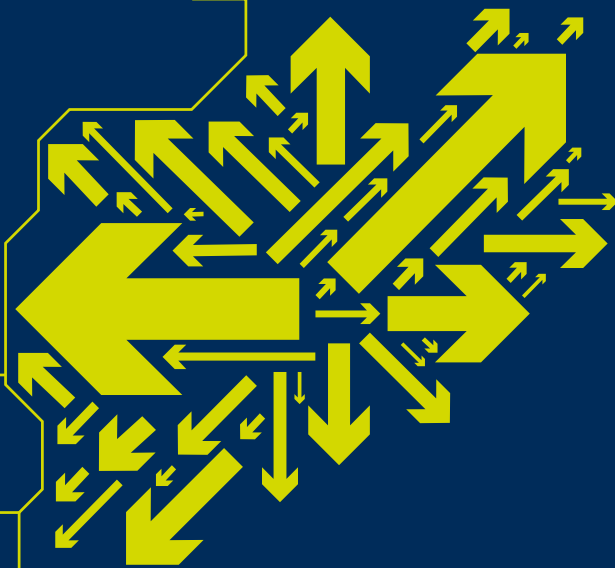


REPORT AUSSENWIRTSCHAFT DATEN. FAKTEN. TRENDS.



NRW 2013 | 14



IHK NRW - Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen



Nordrhein-Westfalen ist das exportstärkste Bundesland.

Gemeinsam mit ihren Mitgliedsunternehmen arbeiten

die IHKs an der Fortsetzung dieser Erfolgsgeschichte.



INHALT

03 Vorwort

04 Außenwirtschaft NRW 2013 | 2014

05 Trends

06 Kennzahlen zur Außenwirtschaft auf einen Blick

Konjunktur

08 Exporterwartungen der NRW-Wirtschaft: Steigende Exportumsätze

09 Internationale Perspektiven 2014: Positive Erwartungen

10 Wichtigste Exportländer für NRW: Nachbarn haben die Nase vorn

11 Zielregionen ausgewählter Branchen: Wo „Made in Germany“ gefragt ist

Struktur

12 Weltweite Handelsbarrieren: Die Hürden werden höher

13 Freihandelsabkommen mit den USA: Klare Mehrheit für freien Handel

14 Außenhandel nach Branchen: Exportschlager Maschinen

Investitionen

15 Auslandsinvestitionsklima: Gut ausgebautes Vertriebsnetz

16 Motive für Auslandsinvestitionen: Kundennähe bleibt Motiv Nr. 1

17 Zielregionen für Auslandsinvestitionen: Mehr Europa, weniger China

18 Unsere Aktivitäten 2013

20 Highlights 2013 auf einen Blick

22 Service ist unsere Stärke

24 Veranstaltungen und Unternehmerreisen

26 Ausblick 2014

27 Ansprechpartner und Schwerpunktländer

28 Impressum

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

ist die Kritik an Deutschlands Exportüberschuss berechtigt? Diese Frage beschäftigt viele Politiker und Wissenschaftler seit Langem. Für die Wirtschaft ist die Antwort eindeutig: Das internationale Geschäft ist ein wesentliches Standbein für die Fortentwicklung der Unternehmen.

Besonders die Unternehmen in Nordrhein-Westfalen profitieren weltweit von ihrem guten Ruf, den sie sich in den vergangenen Jahrzehnten durch qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen erarbeitet haben. Nordrhein-Westfalen kann stolz darauf sein, das exportstärkste Bundesland Deutschlands zu sein. Denn das erfolgreiche Auslandsgeschäft schafft Arbeitsplätze in NRW und sichert unser aller Wohlstand.

Fundierte Belege für diesen Erfolg liefert Ihnen der neue Report Außenwirtschaft NRW 2013/2014, den Sie gerade in den Händen halten. Als erste Publikation bietet er einen Überblick über die außenwirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Wirtschaft im größten deutschen Bundesland. Die Zahlen im ersten Teil des Reports machen deutlich, wie wichtig die internationalen Aktivitäten unserer Unternehmen für die gesamte Wirtschaft sind. Neben aktuellen außenwirtschaftlichen Daten und Fakten finden Sie dort auch wesentliche Trends für das kommende Jahr.

Eng verknüpft mit den Auslandserfolgen der nordrhein-westfälischen Wirtschaft ist die Arbeit der IHKs in NRW. Daher präsentieren wir Ihnen im zweiten Teil, was wir, die Industrie- und Handelskammern im Bereich Außenwirtschaft, für die Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen im Jahr 2013 geleistet haben.

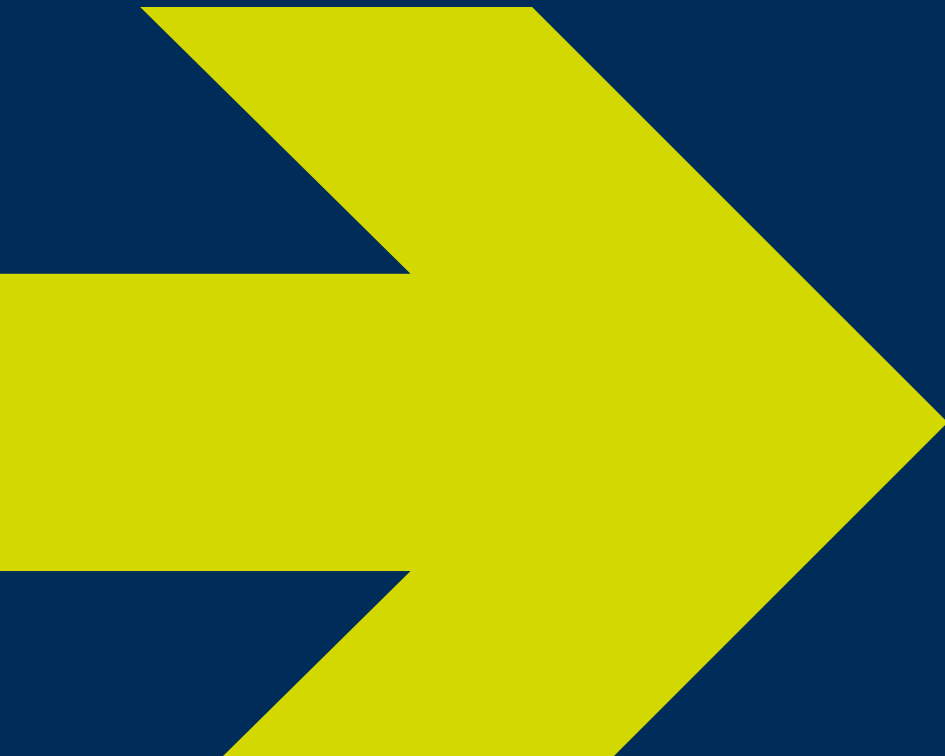
Wir richten unser Angebot konsequent an den Bedürfnissen der Unternehmen aus und unterstützen sie als erster Ansprechpartner auf dem Weg zu internationalem Erfolg. Dabei sind wir immer am Puls der Zeit und reagieren auf aktuelle politische und wirtschaftliche Entwicklungen. Das IHK-Angebotsspektrum reicht von der individuellen Beratung über die Vermittlung relevanter Marktinformationen bis hin zu Länderveranstaltungen. Getreu unserem Motto: Wir machen uns stark für Ihren Erfolg!



Dr. Ralf Mittelstädt
Hauptgeschäftsführer IHK NRW –
Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen e. V.



Wulf-Christian Ehrich
Geschäftsführer International,
IHK-Service-Center der IHK zu Dortmund
NRW-Federführer Außenwirtschaft





AUSSENWIRTSCHAFT NRW WEITER IM HÖHENFLUG

Positive Erwartungen an das Exportgeschäft und steigende Auslandsinvestitionen lassen auf ein erfolgreiches Jahr 2014 schließen.



EUROPAGESCHÄFT GEWINNT WIEDER AN FAHRT

Europa rückt als Ziel für Exporte und Investitionen nach der Krise zurück in den Fokus der Unternehmen.



DIVERSIFIZIERUNG IM AUSLANDSGESCHÄFT WEITET SICH AUS

Die Auslandsaktivitäten der Unternehmen verteilen sich auf immer mehr Länder. Gleichzeitig werden auch die Motive für ein Engagement im Ausland vielfältiger.



WELTWEITE HANDELSHEMMNISSE NEHMEN ZU

Eine erneute spürbare Ausweitung der weltweiten Handelshemmnisse führt zu großen Verlusten bei den Unternehmen aus NRW.



ABKOMMEN ZUM FREIHANDEL MIT DEN USA GEWÜNSCHT

Durch eine Angleichung von Standards und Zertifikaten sowie den Abbau von Zöllen erhoffen sich die Unternehmen starke Impulse im USA-Geschäft.

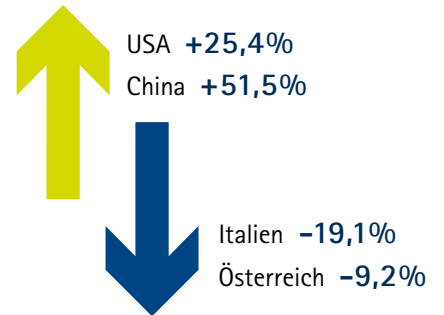
KENNZAHLEN ZUR AUSSENWIRTSCHAFT AUF EINEN BLICK



44% EXPORTQUOTE
VERARBEITENDES GEWERBE
in Nordrhein-Westfalen

62,8% EXPORTQUOTE MASCHINENBAU
Exportsumme: 28 Milliarden Euro

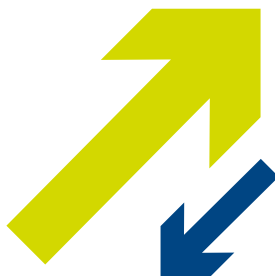
+4,7%
EXPORTSUMME
Summe der Warenausfuhren
von 2008 auf 2013



06

32%

ERWARTEN STEIGENDE
EXPORTUMSÄTZE
für das Jahr 2014



9%

ERWARTEN GERINGERE
EXPORTUMSÄTZE
für das Jahr 2014

AKTIVITÄTEN IM AUSLAND
Engagement der Unternehmen vor Ort



10,3%

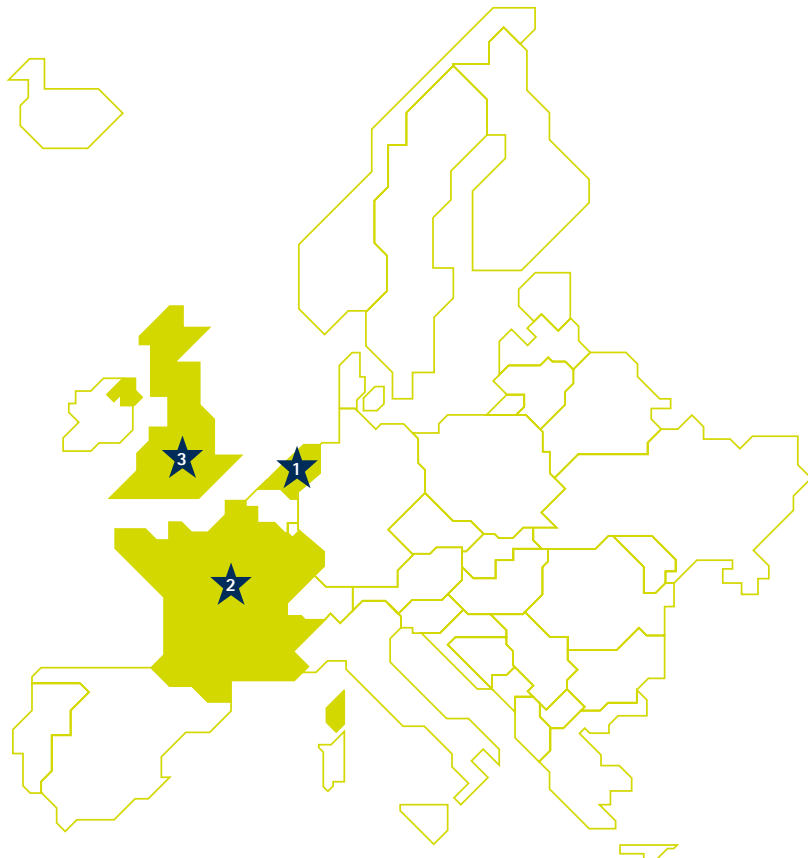
JOINT VENTURES
mit ausländischen
Partnern

20,6%

REPRÄSENTANZEN/
VERTRIEBSBÜROS

30,2%

EIGENE TOCHTERUNTERNEHMEN/
NIEDERLASSUNGEN



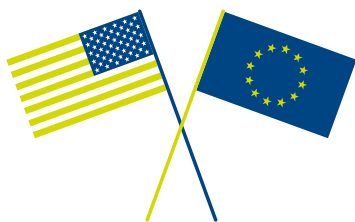
62,7%

DER EXPORTE GEHEN IN DIE EU
als wichtigste Exportregion

112 Mrd. €

EXPORTSUMME EU GESAMT

-  **NIEDERLANDE**
19,5 Mrd. €
-  **FRANKREICH**
16,2 Mrd. €
-  **VEREINIGTES KÖNIGREICH**
11,4 Mrd. €



60%

DER UNTERNEHMEN FÜR
FREIHANDELSABKOMMEN
mehr als 80% von den bereits in den
USA aktiven Unternehmen



25%

**BESSERE
GESCHÄFTE**
Erwartung von
Unternehmen für 2014



35%

DER UNTERNEHMEN
SPÜREN
HANDELSHEMMNISSE
bei internationalen Geschäften



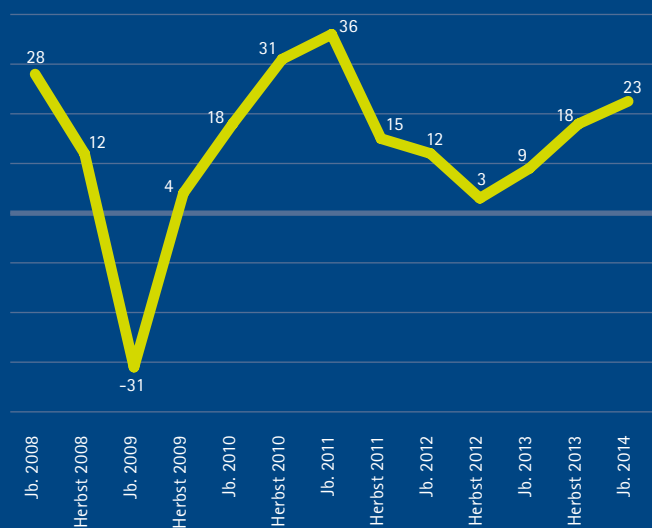
7,5%

**SCHLECHTERE
GESCHÄFTE**
Befürchtung von
Unternehmen für 2014

STEIGENDE EXPORTUMSÄTZE

Exportorerwartungen der NRW-Wirtschaft

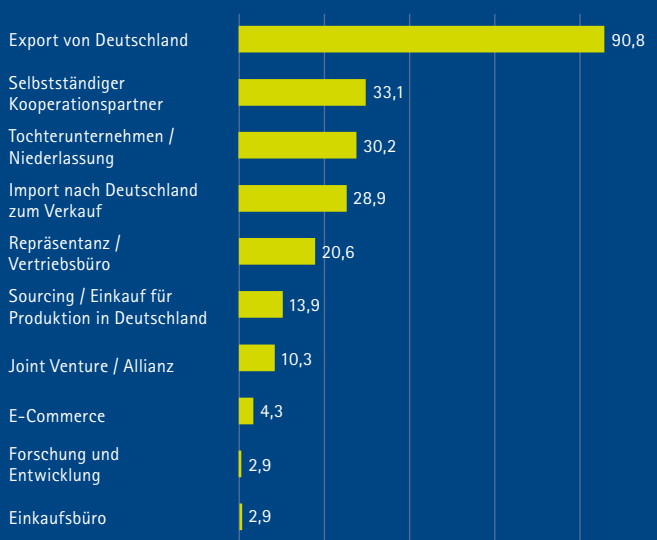
Exportorerwartungen der nächsten 12 Monate (Saldo aus höher und geringer)



Jb. = Jahresbeginn

Quelle: Konjunkturumfrage der IHKs in NRW

Form der Auslandsaktivitäten (Angaben in Prozent)



Quelle: DIHK, Going International 2013/2014 (Mehrfachnennungen möglich)

08

Die Unternehmen in NRW erwarten eine positive Entwicklung der zukünftigen Exportumsätze. Bei der Frage nach den Erwartungen für die nächsten zwölf Monate gehen 32 Prozent von steigenden Exportumsätzen aus, nur neun Prozent erwarten geringere Umsätze. Der Saldo aus „höher“ und „geringer“ ist damit seit dem Herbst 2012 in einem deutlichen Aufwärtstrend und stieg von drei auf 23. Das ist gleichzeitig der höchste Wert seit Jahresbeginn 2011.

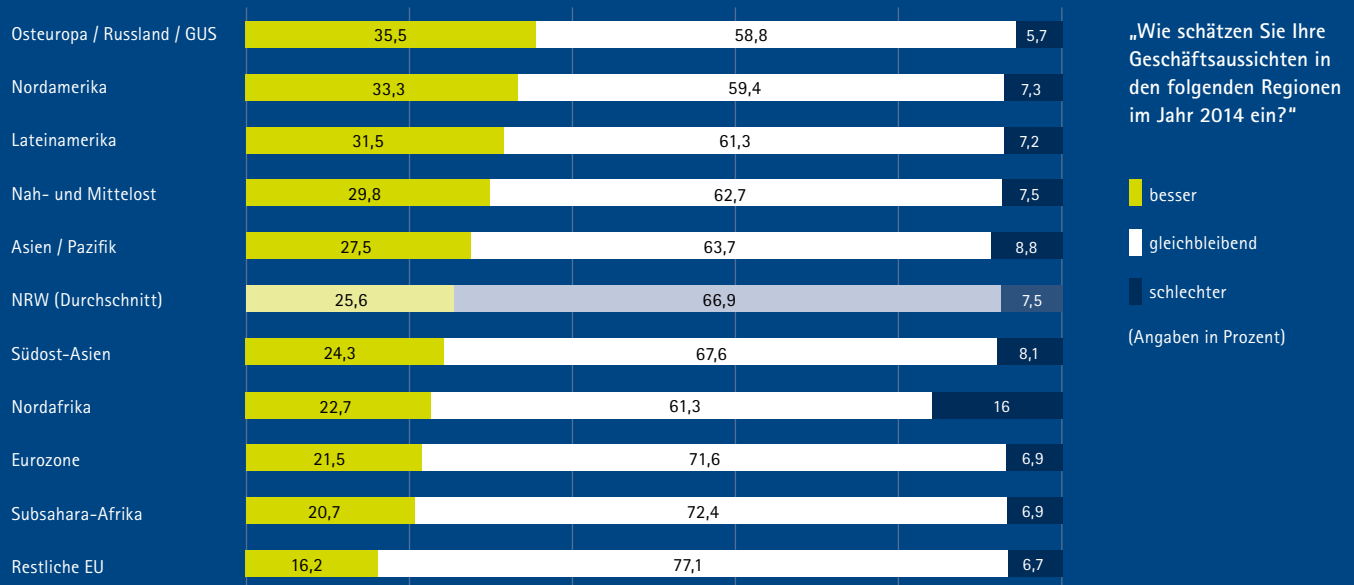
Dieser Trend spiegelt die Beruhigung auf den weltweiten Finanz- und Gütermärkten wider. Die Euro-Krise ist zwar noch nicht überstanden, die Weichen für Reformen sind aber gestellt und Erste der sogenannten Krisenländer kommen langsam zurück auf ihren Wachstumspfad. Gleichzeitig erholt sich auch die Wirtschaft der USA und kurbelt die weltweite Konjunktur an. Offen bleibt zum derzeitigen Zeitpunkt, wie sich das schwächere Wachstum der Länder Asiens und Südamerikas auswirken wird. Sorgen bereiten auch die Entwicklungen rund um die Beziehungen zwischen Russland und der EU.

Knapp über 90 Prozent der Unternehmen nutzen den direkten Export ihrer Waren von Deutschland aus. Auffällig ist, dass auch eine große Anzahl der Unternehmen aus NRW mit direkten Aktivitäten im Ausland vertreten ist: 30,2 Prozent haben eigene Tochterunternehmen oder Niederlassungen, 20,6 Prozent eine Repräsentanz oder ein Vertriebsbüro und 10,3 Prozent sind ein Joint Venture mit einem ausländischen Partner eingegangen.

Neben der insgesamt starken Internationalisierung der Unternehmen aus NRW sind diese Zahlen auch deshalb so hoch, weil eine Marktbearbeitung in vielen Ländern ohne eigenes Unternehmen vor Ort schwierig oder gar nicht möglich ist. Dafür sind unter anderem sogenannte Local-Content-Vorschriften verantwortlich, die dem ausländischen Unternehmen vorschreiben, dass ein gewisser Prozentsatz der bei der Produktion eingesetzten Güter aus dem Zielland selbst stammen muss. Eine naturgemäß ebenfalls wichtige Form der Auslandsaktivität ist der Import von ausländischen Waren, entweder zum direkten Verkauf (28,9 Prozent) oder um sie für den eigenen Weiterverarbeitungsprozess einzusetzen (13,9 Prozent).

POSITIVE ERWARTUNGEN

Internationale Perspektiven 2014



Quelle: DIHK, Going International 2013/2014

Die positiven konjunkturellen Exporterwartungen schlagen sich auch in einer generell eher positiven Perspektive für die einzelnen Regionen im Geschäftsjahr 2014 nieder. Über alle Regionen hinweg erwarten gerade einmal 7,5 Prozent der Unternehmen schlechtere Geschäfte im Jahr 2014. In der Summe erwartet ein Viertel hingegen, dass sich die Geschäfte besser entwickeln als im Vorjahr. Eine große Anzahl von Unternehmen spricht von einer gleichbleibenden Situation.

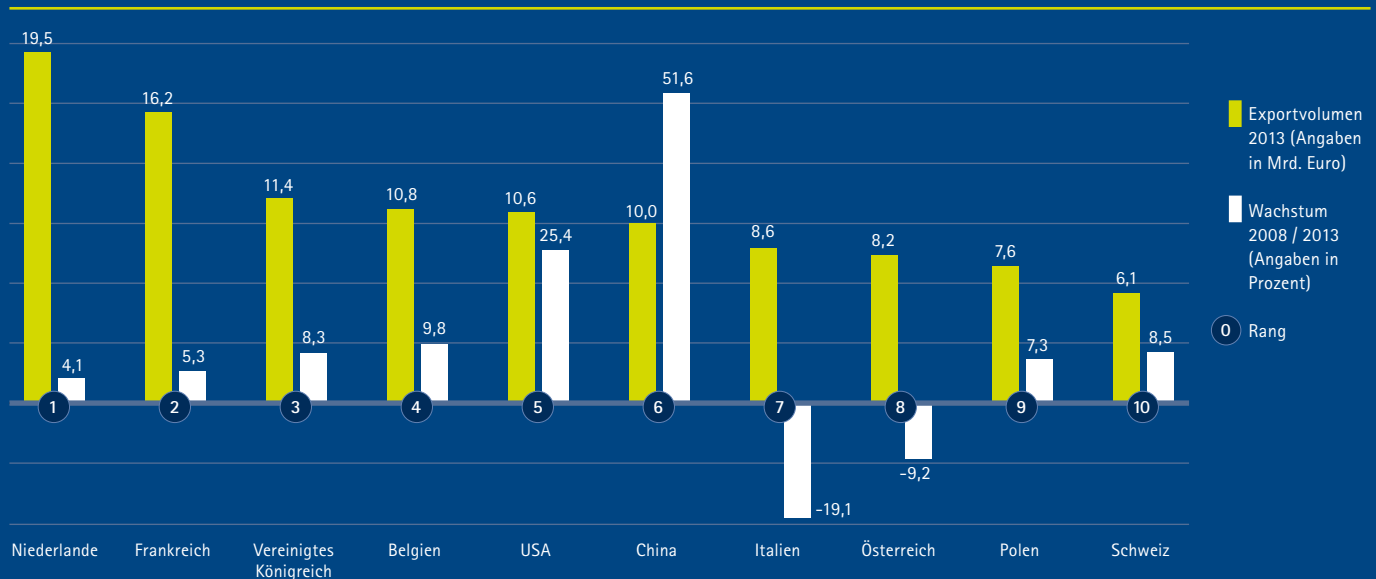
Besonders positiv werden die zukünftigen Geschäfte im osteuropäischen Raum, Russland und den GUS-Staaten eingeschätzt – allerdings lag die Befragung vor den Ereignissen in der Ukraine. Diese Region ist sehr vielfältig und die Länder sind hinsichtlich ihrer Standortfaktoren unterschiedlich einzuschätzen. Teilweise sind große Vorkommen an Rohstoffen vorhanden und führen zu hohen Investitionen in nachgelagerten Wirtschaftszweigen, woraus sich Perspektiven für die NRW-Wirtschaft ergeben. Grundsätzlich bieten besonders die Länder Osteuropas für viele Unternehmen einen interessanten Mix aus geringen Arbeitskosten bei gleichzeitig hoher Qualifizierung der Arbeitnehmer sowie auf-

nahmefähiger Absatzmärkten. Ein Problem bleiben die Themen Korruption und Rechtssicherheit vor Ort.

Ebenfalls gut wird die Entwicklung in Nordamerika gesehen. Dabei spielen die konjunkturelle Erholung der USA, insbesondere auf Basis der geringen Energiepreise, sowie eine Reindustrialisierung des Landes eine entscheidende Rolle. Hier erwartet die exportorientierte NRW-Wirtschaft starke Impulse. Sowohl die Eurozone als auch die restliche EU verharren eher beim Status quo, jedoch auch geprägt von einer positiven Grundstimmung. Deutlich in den Ergebnissen schlägt sich die politische Krise in Nordafrika nieder. Mit einer negativen Erwartung von 16 Prozent sind die Aussichten für 2014 doppelt so schlecht wie der Durchschnitt.

NACHBARN HABEN DIE NASE VORN

Wichtigste Exportländer für NRW



Quelle: IT.NRW

10

Die wichtigste Exportregion für NRW ist die Europäische Union. 62,7 Prozent aller Exporte gingen im Jahr 2013 in die europäischen Nachbarländer mit einem Warenwert von über 112 Milliarden Euro. Zählt man die weiteren Länder Europas hinzu, sind es sogar 73,5 Prozent. Dieses Bild spiegelt sich auch im Ranking der zehn wichtigsten Zielregionen der Exporte NRWs wider. Sieben dieser Länder sind Mitglieder der EU, mit der Schweiz liegen acht in Europa. Nur der Warenexport in die USA und nach China ist von einer ähnlich hohen Bedeutung. Mit jeweils zehn Milliarden Euro liegen die beiden Länder auf Platz fünf und sechs der wichtigsten Exportziele.

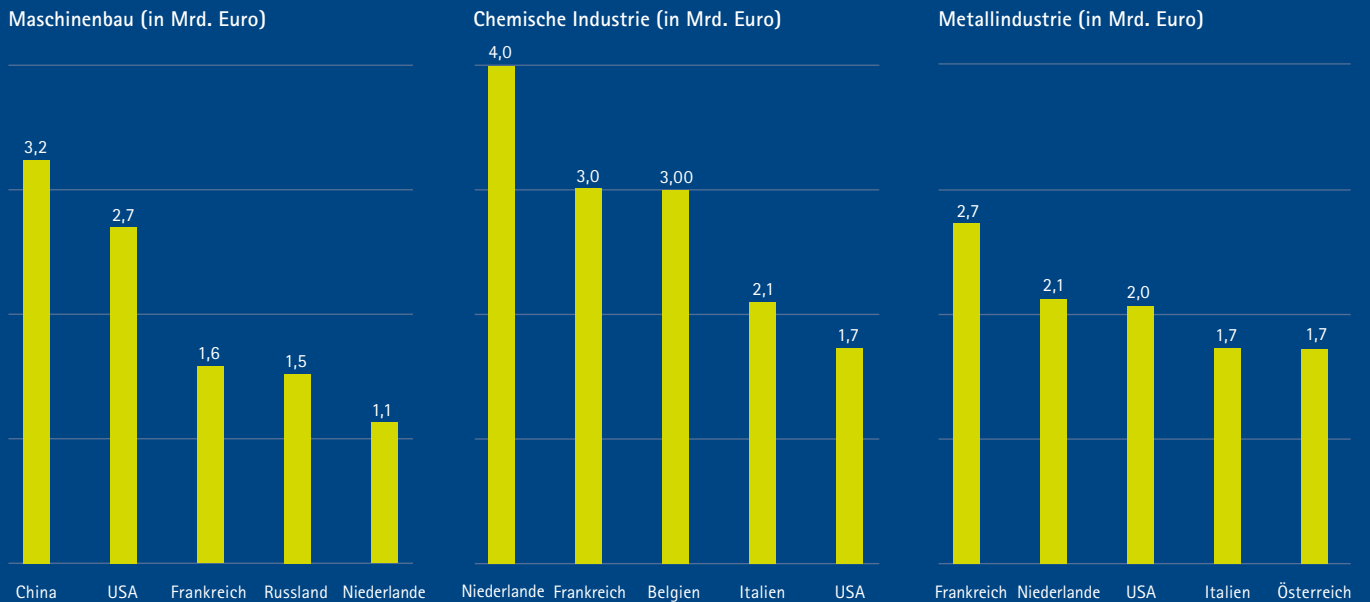
Von größter Bedeutung sind Deutschlands direkte Nachbarn Niederlande und Frankreich. Waren im Wert von 19,5 Milliarden Euro exportierte die NRW-Wirtschaft im Jahr 2013 in die Niederlande, ein Volumen von 16,2 Milliarden Euro ging nach Frankreich. Die weiteren Länder folgen mit einem großen Abstand. Das hohe Exportvolumen in die Niederlande, aber auch in das viertplatzierte Belgien, ist unter anderem durch die großen Umschlagshäfen zu erklären, über die Waren ins außereuropäische Ausland weitergeleitet werden.

Interessant ist der Blick auf die Entwicklung des Exportwachstums der letzten sechs Jahre. Das gesamte Exportvolumen NRWs wuchs in diesem Zeitraum um 4,7 Prozent. Viele Länder aus den Top 10 liegen in etwa bei dieser Quote, haben sich somit in ihrer Bedeutung für NRW in den letzten Jahren kaum verändert. Es gibt aber zwei Ausreißer nach oben und unten: Mit 25,4 bzw. 51,6 Prozent Wachstum haben sich die Exporte in die USA und nach China überproportional hoch entwickelt. Dementsprechend hat die Wichtigkeit der beiden Staaten für die NRW-Wirtschaft in den letzten Jahren stark zugenommen. Gegenteiliges trifft für Italien und Österreich zu, deren Exportvolumen mit minus 19,1 Prozent und minus 9,2 Prozent gesunken ist.

Gerade in der Finanzkrise haben die Unternehmen Verluste in Europa in den übrigen Ländern der Welt kompensiert. Hier spielen auch viele Regionen eine Rolle, die nicht zu den Top 10 gehören, für die NRW-Wirtschaft aber trotzdem enorm wichtig sind. Dazu gehören unter anderem die ASEAN-Länder, Brasilien, Russland und Indien.

WO „MADE IN GERMANY“ GEFRAGT IST

Zielregionen ausgewählter Branchen



Quelle: IT.NRW

Der Maschinenbau, die chemische Industrie und die Metallindustrie sind für Nordrhein-Westfalen die drei Branchen mit den höchsten Auslandsumsätzen. 49 Prozent und damit nahezu die Hälfte des Exportvolumens NRWs stammen aus diesen drei Wirtschaftszweigen. Daher ist es interessant, die Zielregionen dieser drei Branchen noch einmal genauer zu betrachten. Im Vergleich zu dem Gesamtranking ergeben sich dabei einige Unterschiede.

So spielen zwar auch in diesen drei Schlüsselbranchen die Länder Niederlande und Frankreich eine große Rolle. Die Niederlande sind als Exportziel der chemischen Industrie mit vier Milliarden Euro weit vorne, gefolgt von Frankreich mit etwa drei Milliarden Euro. In der Metallindustrie zeigt sich ein ähnliches Bild, nur dass hier Frankreich mit 2,7 Milliarden Euro Exportvolumen vor den Niederlanden mit 2,1 Milliarden Euro liegt.

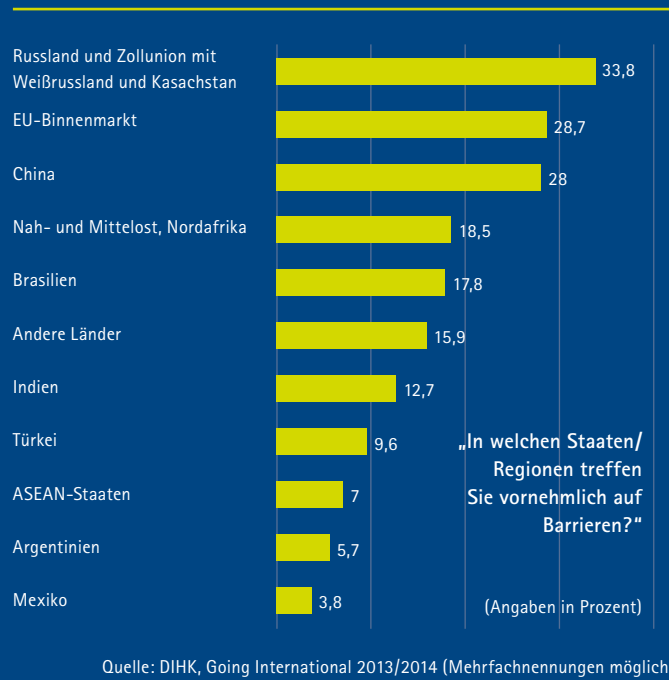
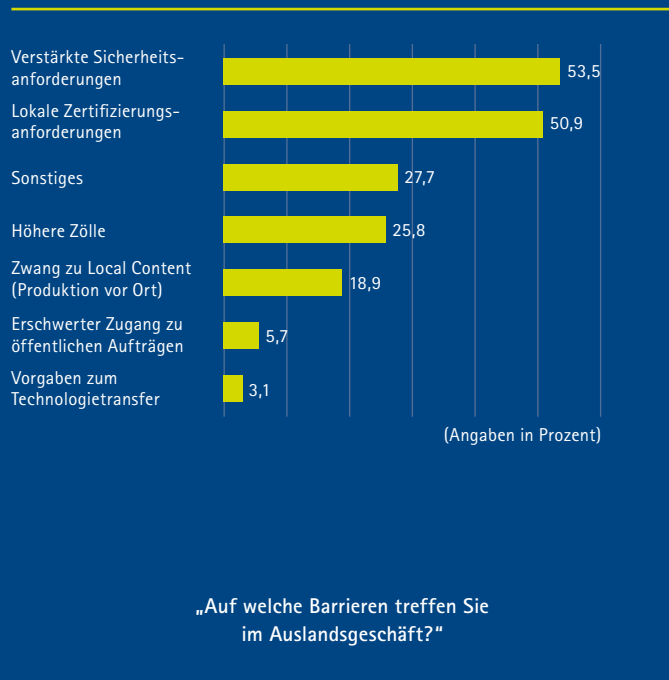
Auffällig ist aber, dass der Maschinenbau als Branche mit den größten Auslandsumsätzen eine ganz andere Struktur aufzeigt. Hier liegt China als wichtigstes Ziel mit 3,2 Milliarden Euro vor den USA mit 2,7 Milliarden Euro Volumen. Russland auf Platz

vier mit 1,5 Milliarden Euro gehört nicht einmal zu den Top 10 Exportdestinationen der nordrhein-westfälischen Wirtschaft. Die Gründe hierfür sind vielfältig. So ist bei unseren direkten Nachbarn vor allem die Summe an Neuinvestitionen in Maschinen wesentlich geringer. In China ist außerdem die Marke „Made in Germany“ gerade im Maschinenbau äußerst beliebt. Russlands Verarbeitendes Gewerbe hat einen hohen Modernisierungsbedarf, der den Maschinenbauern aus NRW in die Karten spielt. Hier bleiben aber die Entwicklungen zwischen Russland und der EU abzuwarten. Der Export von Maschinen in die USA könnte durch ein mögliches Freihandelsabkommen der EU mit den USA noch weiteren Schub bekommen, sofern im Zuge dessen Standards und Normen angeglichen werden sollten.

Das Vereinigte Königreich ist der dritt wichtigste Exportmarkt NRWs, jedoch hier in den Top-Zielregionen der drei umsatzstärksten Branchen nicht vertreten. Exporte in das Vereinigte Königreich stammen zu einem großen Teil aus einem weiteren für NRW sehr wichtigen Exportsektor, der Fahrzeugindustrie. Das Exportvolumen lag hier bei 2,5 Milliarden Euro.

DIE HÜRDEN WERDEN HÖHER

Weltweite Handelsbarrieren



Quelle: DIHK, Going International 2013/2014 (Mehrfachnennungen möglich)

12

Die Ausweitung weltweiter Handelshemmnisse ist und bleibt ein großes Problem für die Wirtschaft. 35 Prozent der Unternehmen aus NRW haben im Jahr 2013 eine Zunahme gespürt. Dabei stehen vor allem die nichttarifären Handelshemmnisse im Mittelpunkt und erschweren den Marktzugang: 53,5 Prozent spürten bei ihren Geschäften verstärkte Sicherheitsanforderungen, 50,9 Prozent besondere lokale Zertifizierungsanforderungen für ihre Produkte. Mit beiden Maßnahmen werden die Kosten für den Markteinstieg künstlich erhöht und damit eine Barriere für ausländische Unternehmen aufgebaut.

Ziel solcher Maßnahmen sind Schutz und Förderung der heimischen Wirtschaft. Es soll erreicht werden, dass ausländische Unternehmen eine Produktion vor Ort bevorzugen, somit im Inland Arbeitsplätze schaffen und Technologie dorthin transferieren.

Zölle, die eher „klassische“ Maßnahme, sind mit rund 26 Prozent auch ein wichtiges Thema, werden aber bei Weitem weniger als Handelshemmnis erkannt als die nichttarifären Maßnahmen. Gründe hierfür sind einerseits der schrittweise Abbau weltweiter Zölle in den letzten Jahren. Andererseits kön-

nen konkret bekannte Zölle leichter einkalkuliert werden als sich ständig ändernde Zertifizierungsanforderungen und werden somit nicht so stark als richtiges Hindernis wahrgenommen.

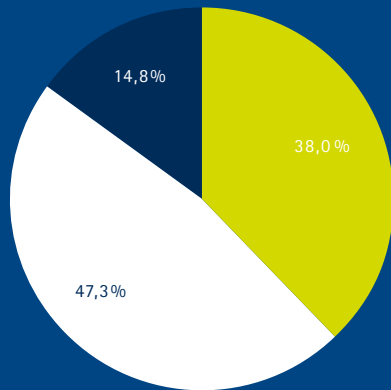
Trotz des Beitritts zur WTO in 2012 liegen Russland und dessen Zollunion mit Weißrussland und Kasachstan mit 33,8 Prozent ganz vorne bei der spürbaren Anwendung von Hemmnissen. Ausländische Unternehmen bekommen hier die ganze Bandbreite an Regulierungen zu spüren. Auch China verfolgt seit Längerem in vielen Branchen das Ziel, die heimische Wirtschaft zu schützen.

Besonders interessant ist, dass die Unternehmen zu 28,7 Prozent auch im EU-Binnenmarkt Handelshemmnisse spüren. Ein großes Ärgernis in 2013 war die geplante (und in abgeschwächter Form auch vollzogene) Einführung der Gelangensbestätigung. Dieser Alleingang Deutschlands, mit dem die Lieferung von Waren ins europäische Ausland zu Umsatzsteuerzwecken noch einmal gesondert dokumentiert werden musste, ist eins von vielen Beispielen, bei denen der Freihandel im EU-Markt nicht optimal funktioniert.

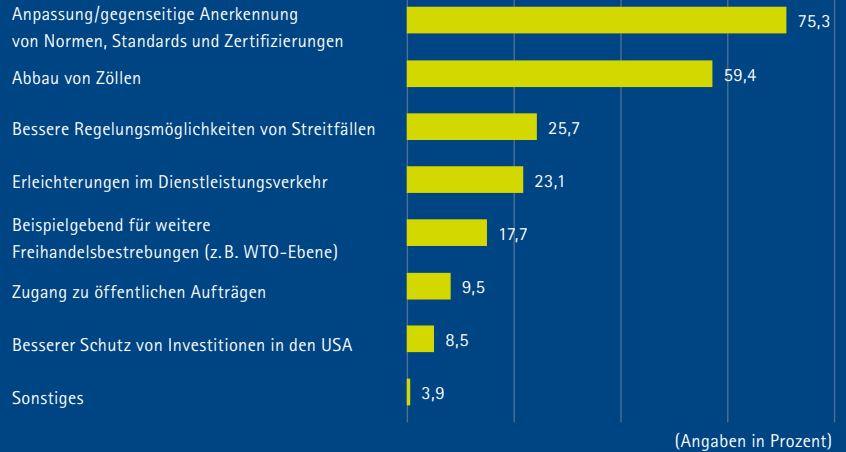
KLARE MEHRHEIT FÜR FREIEN HANDEL

Freihandelsabkommen mit den USA

■ eher unwichtig ■ wichtig ■ sehr wichtig



„Für wie wichtig erachten Sie ein umfassendes Freihandelsabkommen mit den USA?“



„In welchen Bereichen erwarten Sie positive wirtschaftliche Effekte?“

(Mehrfachnennungen möglich)

Quelle: DIHK, Going International 2013/2014

Die USA sind außerhalb der EU der wichtigste Absatzmarkt für die nordrhein-westfälische Wirtschaft. Das Exportvolumen im Jahr 2013 lag bei über zehn Milliarden Euro. Daher verwundert es nicht, dass über 60 Prozent der Unternehmen ein Freihandelsabkommen mit den USA als wichtig oder sehr wichtig erachten. Bei den Unternehmen, die bereits im signifikanten Umfang in den USA tätig sind, liegt der Zuspruch sogar bei über 80 Prozent. Mit dem Transatlantischen Freihandelsabkommen (TTIP) wird solch ein Abkommen gerade zwischen der EU und den USA verhandelt. Experten gehen davon aus, dass ein erfolgreicher Abschluss auf beiden Seiten große wirtschaftliche Vorteile mit sich bringen wird. Diese Einschätzung wird von den Unternehmen geteilt und ein Freihandelsabkommen klar befürwortet.

Für die Unternehmen am wichtigsten und gleichzeitig auch zentraler Bestandteil der Verhandlungen zwischen der EU und den USA ist die Anpassung bzw. gegenseitige Anerkennung von Normen, Standards und Zertifizierungen. Hier erwarten drei Viertel der Unternehmen positive wirtschaftliche Effekte durch ein Freihandelsabkommen. Aktuell

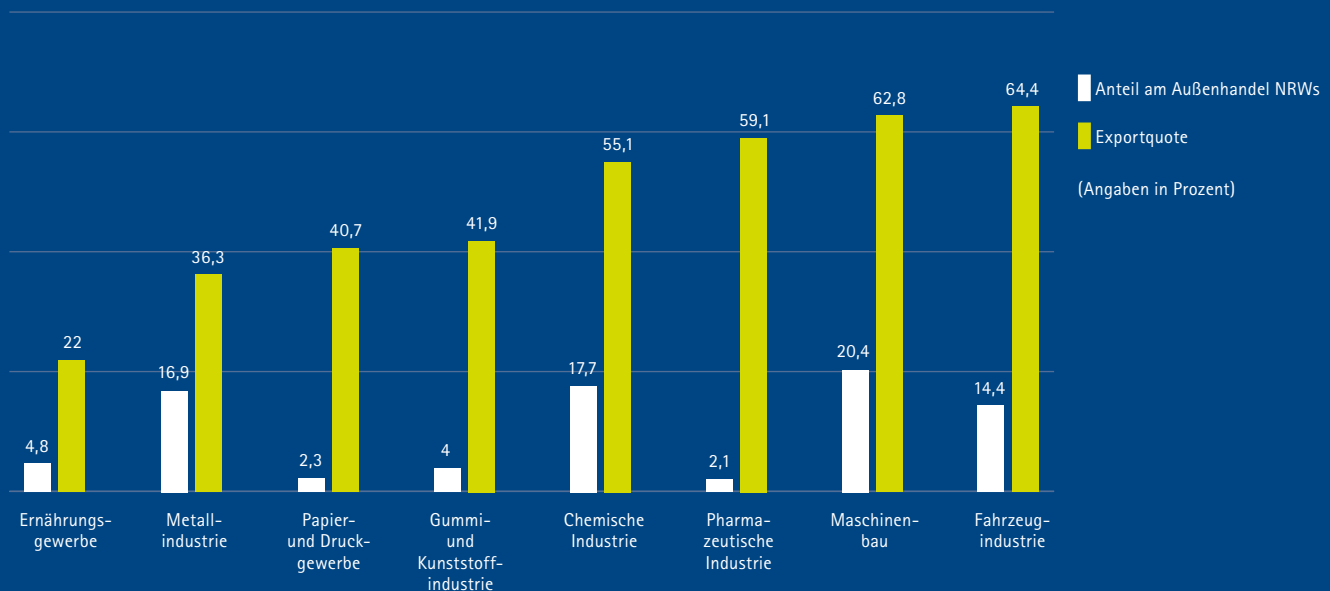
ist es so, dass durch die unterschiedlichen Anforderungen der beiden Märkte Zertifizierungsmaßnahmen nach den jeweiligen Standards durchgeführt werden müssen. Dies ist kostenintensiv, ineffizient und behindert den Marktzugang.

Ebenfalls für 60 Prozent der Unternehmen von großer Bedeutung ist der gegenseitige Abbau von Zöllen. Der Durchschnittszollsatz beim Import in die USA liegt zwar nur bei 2,8 Prozent, bei einem Exportvolumen von weit über zehn Milliarden Euro würde aber selbst die Abschaffung dieses geringen Satzes starke Effekte erzielen. Außerdem gibt es vereinzelt Produkte und Produktgruppen mit erheblich größeren Einfuhrzollsätzen.

Von hoher Relevanz ist darüber hinaus der Bereich Recht und Rechtsschutz. Gerade wenn ein Unternehmen in Rechtsstreitigkeiten in den USA verwickelt ist, entstehen hohe Haftungsrisiken. Sich diesen Risiken zu stellen und diese zu handhaben stellt gerade für kleinere Unternehmen ein großes Problem dar. Daher erhofft sich ein Viertel der Befragten von einem Freihandelsabkommen auch hier wirtschaftliche Vorteile.

EXPORTSCHLAGER MASCHINEN

Außenhandel nach Branchen



Quelle: IT.NRW

14

Etwa 9.000 Unternehmen mit rund 1,3 Millionen Beschäftigten gehören in Nordrhein-Westfalen dem Verarbeitenden Gewerbe an. Der Gesamtumsatz dieser Unternehmen lag im Jahr 2013 bei etwa 311 Milliarden Euro. Hiervon wurden alleine 138 Milliarden Euro im Ausland erwirtschaftet, was einer Exportquote von rund 44 Prozent entspricht.

Also wird fast jeder zweite Euro dieser Branchen im Ausland erwirtschaftet. Einige Branchen erzielen sogar weit über die Hälfte ihres Umsatzes im Ausland. Mit einer Exportquote von 64,4 Prozent liegt die Fahrzeugindustrie ganz vorne bei den Auslandsaktivitäten. Zwar werden auch weiterhin im autoverliebten Deutschland hohe Umsätze erzielt, eine langfristige Expansion der Fahrzeugindustrie ist jedoch nur in aufstrebenden Schwellenländern, wie beispielsweise China, Brasilien oder Indien, möglich. Diese hohe Quote ist umso bemerkenswerter, wenn man bedenkt, dass die deutsche Fahrzeugindustrie im Ausland bereits in großem Umfang produziert. Auch für den Maschinenbau ist der Export mit einer Quote von 62,8 Prozent von überragender Bedeutung und er ist zugleich oft genanntes Aushängeschild der deutschen Exportwirtschaft im

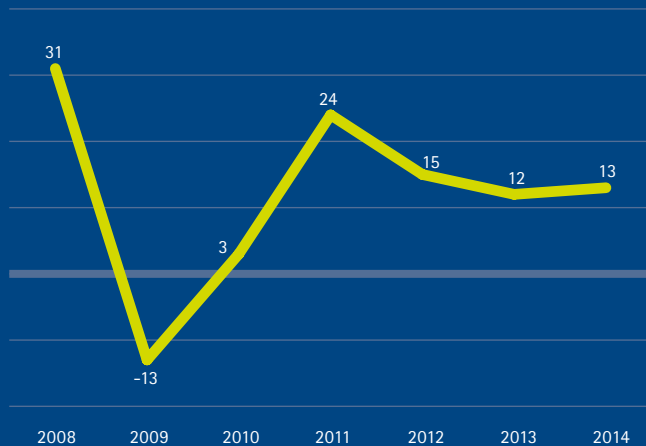
Ausland. Auch der Anteil am Außenhandel NRWs ist im Maschinenbau mit 20,4 Prozent im Vergleich zu den anderen Branchen am höchsten. Er lag 2013 in der Summe bei etwa 28 Milliarden Euro.

Zwar ist die Exportquote der pharmazeutischen Industrie mit 59,1 Prozent sehr hoch, ihr Anteil am Außenhandel aber eher gering. Anders sieht es bei der chemischen Industrie aus, die mit einer Exportquote von 55,1 Prozent und einem Anteil am Außenhandel von 17,7 Prozent eine der wichtigsten Stützen der nordrhein-westfälischen Exportwirtschaft darstellt. Innerhalb der Metallindustrie ist das Verhältnis Gesamtumsatz zu Auslandsumsatz mit 36,3 Prozent zwar relativ weit unter dem NRW-Durchschnitt. Der Anteil am gesamten Außenhandel ist mit 16,9 Prozent – was etwa 23 Milliarden Euro entspricht – aber der dritthöchste.

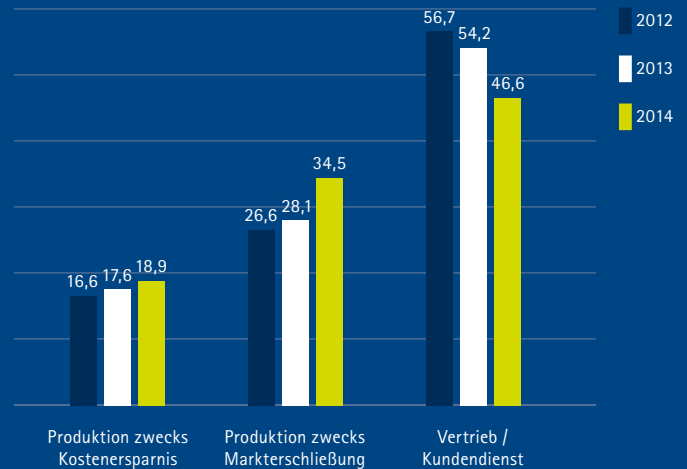
GUT AUSGEBAUTES VERTRIEBSNETZ

Auslandsinvestitionsklima

Wie werden sich die Ausgaben Ihres Unternehmens für Investitionen im Ausland im Jahr 2014 im Vergleich zum Jahr 2013 entwickeln? (Saldo aus höher und geringer)



Welchen Funktionsschwerpunkt haben Ihre Auslandsinvestitionen? (Angaben in Prozent)



Quelle: Konjunkturumfrage der IHKS in NRW

35,7 Prozent der Unternehmen aus NRW planen im Jahr 2014 Investitionen im Ausland. Dies ist der höchste Wert der letzten zehn Jahre. Hier machen sich die Erholung von der Krise in Europa und der konjunkturelle Aufschwung der USA deutlich bemerkbar. Von diesen Unternehmen mit Investitionsabsichten erwarten 28 Prozent, dass ihre Auslandsinvestitionen im Vergleich zum Vorjahr höher ausfallen werden, 15 Prozent rechnen mit geringeren Investitionen und etwa 56 Prozent mit einem gleichbleibenden Investitionsumfang. Der sich daraus ergebende Saldo aus „höher“ und „geringer“ liegt bei 13 und damit knapp über dem Wert aus dem Vorjahr.

Interessant ist die Frage nach den Gründen, aus denen Auslandsinvestitionen getätigt werden. Generell ist die Marktorientierung der Unternehmen sehr hoch. Es ist aber eine Verschiebung der Prioritäten zu erkennen. Die Bedeutung des Vertriebs bzw. des Kundendienstes im ausländischen Zielmarkt nimmt als Motiv kontinuierlich ab. War dies im Jahr 2012 noch zu 56,7 Prozent Hauptmotiv, treffen 2014 nur noch 46,6 Prozent diese Aussage. Dies zeigt, dass viele Unternehmen ihr weltweites Vertriebsnetz bereits gut ausgebaut haben und daher Investition abnehmen.

Die Produktion im Ausland nimmt hingegen an Bedeutung zu. Besonders die Produktion zum Zweck der Markterschließung stieg als Motiv für Auslandsinvestitionen von 26,6 Prozent im Jahr 2012 auf 34,5 Prozent in 2014 stark an. Dies zeigt, dass die Unternehmen aus NRW ihre Auswahl relevanter Zielmärkte immer stärker erweitern. Auch hier kann vermutet werden, dass die Krise in der Europäischen Union mit dafür verantwortlich war, dass sich stetig nach neuen lukrativen Märkten umgesehen wird.

Die Produktion zwecks Kostenersparnis stieg als Investitionsmotiv nur leicht an. Da es sich hierbei eher um den Aufbau von zusätzlichen Produktionskapazitäten zur Befriedigung verstärkter Nachfrage handelt, geschieht solch eine Auslandsproduktion tendenziell nicht zu Lasten der nordrhein-westfälischen Wirtschaft, denn durch erfolgreiche Auslandsaktivitäten wird der Standort Nordrhein-Westfalen eher gestärkt. Trotzdem bedeuten die 18,9 Prozent das höchste Ergebnis seit 2010. Dies sollte von der Politik als erste Warnung verstanden werden: Zu hohe Standortkosten können die Stimmung in der Wirtschaft verschlechtern und zu einer Verlagerung von Investitionen ins Ausland führen.

KUNDENNÄHE BLEIBT MOTIV NR. 1

Motive für Auslandsinvestitionen



Quelle: Konjunkturumfrage der IHKS in NRW (Mehrfachnennungen möglich)

16

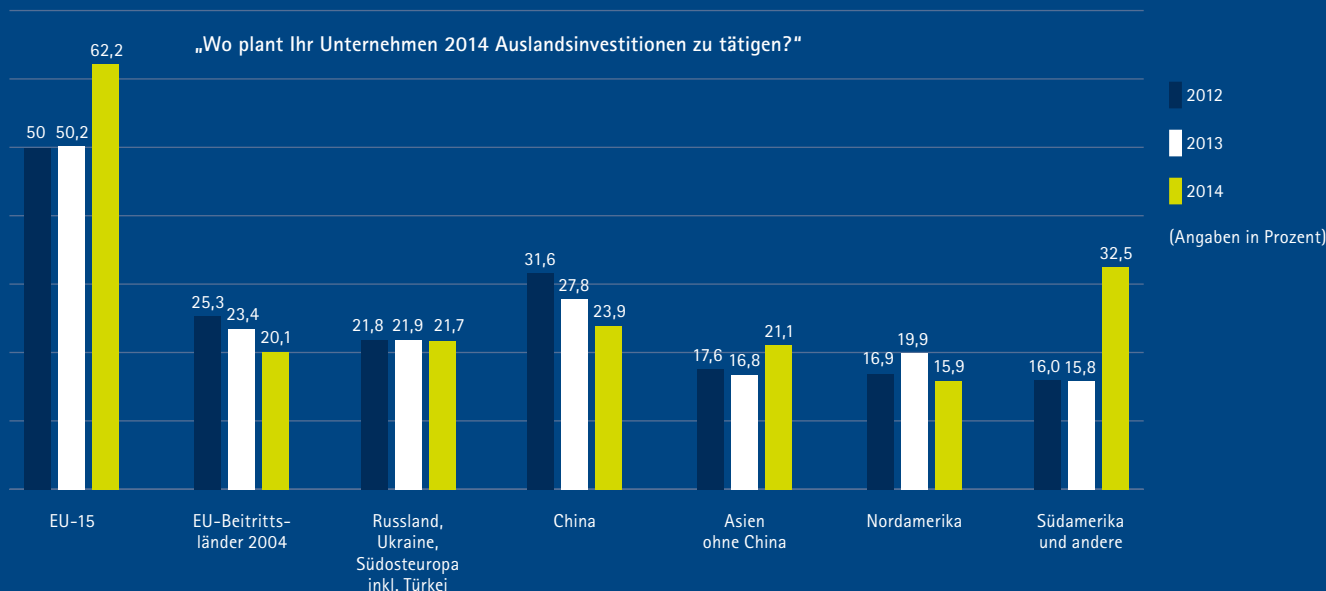
Die Nähe zum Kunden ist und bleibt das wichtigste Argument, um im Ausland zu investieren. Für fast 90 Prozent der Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen ist dies einer der Gründe, warum sie Auslandsinvestitionen tätigen. Dabei ist zwischen zwei Arten von Kunden zu unterscheiden: erstens der Konsument im ausländischen Binnenmarkt, an den direkt verkauft wird, und zweitens das Unternehmen vor Ort, an das Zwischenprodukte zur Weiterverarbeitung geliefert werden. Vor allem Zulieferer, beispielsweise in der Fahrzeugindustrie, werden häufig von ihren Großkunden dazu gedrängt, ihnen ins Ausland zu folgen, um die schnelle Verfügbarkeit der Vorprodukte zu gewährleisten.

Immer mehr Faktoren spielen für ein erfolgreiches Engagement der Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen im Ausland eine Rolle. Die Komplexität des Auslandsgeschäfts nimmt weiter zu. Dies zeigt sich daran, dass fast alle möglichen Motive im Jahr 2014 häufiger genannt wurden als noch im Jahr 2011. Die Summe der Motive jedes einzelnen Unternehmens ist demnach gestiegen.

Darüber hinaus stechen drei weitere Motive hervor, die seit dem Jahr 2011 stark an Bedeutung gewonnen haben. Das größte Wachstum verzeichnete dabei die Absicherung gegen Wechselkursrisiken. Hier lag der Wert 2011 bei 12,3 Prozent und stieg auf 29,2 Prozent in 2014. Gründe hierfür sind ein starker Euro, schwache amerikanische Dollar- und japanische Yenurse und eine gewisse Unberechenbarkeit der chinesischen Währung Yuan, die es Unternehmen erschweren, grenzüberschreitende Transaktionen durchzuführen. Auch die bereits zuvor dargestellte Ausweitung der Handelshemmnisse führt dazu, dass Unternehmen mehr Investitionen tätigen. Das Problem, im Ausland keine geeigneten Fachkräfte zu finden, ist ein weiteres Motiv, dessen Bedeutung von 9,6 Prozent in 2011 auf 16,9 Prozent in 2014 zugenommen hat. Unternehmen müssen dementsprechend mehr Aufwand betreiben, um vor Ort geeignete Fachkräfte durch eigenes Recruiting zu finden oder Mitarbeiter sogar mit einer eigenen Aus- bzw. Weiterbildung zu qualifizieren.

MEHR EUROPA, WENIGER CHINA

Zielregionen für Auslandsinvestitionen



Quelle: Konjunkturumfrage der IHKs in NRW (Mehrfachnennungen möglich)

Im Jahr 2014 gibt es einige Veränderungen bei den Zielregionen für Auslandsinvestitionen der nordrhein-westfälischen Wirtschaft. Besonders bemerkbar macht sich die Erholung der wirtschaftlichen Lage in der EU-15, die zu verstärkten Investitionen in dieser Region führt. Die Zahl der Unternehmen, die dort Investitionen planen, stieg von etwa 50 Prozent in den Jahren 2012 und 2013 auf über 62 Prozent im Jahr 2014. Im gleichen Zeitraum nahmen die Investitionen in die EU-Beitrittsländer aus dem Jahr 2004 von 25,3 Prozent auf 20,1 Prozent leicht ab. Dies spricht dafür, dass gerade die zuvor krisenbelasteten Länder Südeuropas wieder mehr in den Fokus der Unternehmen rücken und zwar unter anderem zu Lasten der Märkte in Osteuropa.

Auffällig ist auch, dass die Investitionen in China stetig sinken. Im Jahr 2012 waren es noch 31,6 Prozent der Unternehmen, die hier Investitionen planten, 2014 nur noch 23,9 Prozent. Dies ist der geringste Wert der letzten zehn Jahre. Grund ist aber nicht das gesunkene Interesse an China, sondern eher, dass die Unternehmen aus NRW vor Ort bereits gut aufgestellt sind und Investitionen daher

immer weniger nötig sind. Einher geht eine Ausweitung der Aktivitäten im übrigen Asien, wo die Investitionen von 17,6 Prozent (2012) auf 21,1 Prozent (2014) stiegen.

Eine Verdopplung der Investitionen von 16 Prozent in 2012 auf 32,5 Prozent in 2014 zeichnet sich in Südamerika sowie allen weiteren, hier nicht explizit abgefragten Ländern ab. In Südamerika sind vor allem Brasilien und Mexiko als Wachstumsmärkte attraktiv, gerade für Automobilzulieferer. Es ist zu vermuten, dass dieser große Sprung aber vor allem auf ein viel stärkeres Engagement der Wirtschaft in anderen Teilen der Welt zurückzuführen ist. Wie mehrfach zuvor erwähnt, war vor allem die Krise der letzten Jahre in Europa mit dafür verantwortlich, dass die Unternehmen vermehrt in neue Länder außerhalb der etablierten Märkte expandierten. Auch wenn sich die Lage in Europa spürbar erholt, steigen nach einer erfolgreichen Anfangsphase auch die Investitionen in diese Märkte deutlich.

UNSERE AKTIVITÄTEN 2013



→ IHKs STELLEN EXPERTISE ZUR VERFÜGUNG

Das Außenwirtschaftsangebot der IHKs in NRW richtet sich nach dem Bedarf der Unternehmen und wird stetig erweitert.

→ FACHTHEMEN STARK NACHGEFRAGT

Die Bereiche Zoll und Außenwirtschaftsrecht sowie Finanzierung sind in der Beratung und bei den Veranstaltungen Schlüsselthemen.

→ GELANGENSBESTÄTIGUNG IM FOKUS

Besonders die Neueinführung der sogenannten Gelangensbestätigung führte zu einem erhöhten Informationsbedarf bei den Unternehmen.


→ AUCH BEI EUROPA BESTEHT BERATUNGSBEDARF

Unsere Nachbarländer unterscheiden sich erheblich voneinander und werfen viele Fragen auf, die von den IHKs beantwortet werden.

→ IN DER FERNE LIEGT DIE KRAFT

Wachstumsmärkte, wie China, Russland oder die ASEAN-Region, bleiben weiter verstärkt im Blickfeld der Wirtschaft NRW.





DER DEUTSCHE WOHLSTAND BASIERT STARK AUF DEN EXPORTERFOLGEN DER WIRTSCHAFT. IM FOKUS STEHT VOR ALLEM DAS ERFOLGREICHE AUSLANDSGESCHÄFT, UM NEUE ABSATZPOTENZIALE ZU ERSCHLIESSEN UND DAUERHAFT WACHSTUM ZU GENERIEREN. DIE IHKs IN NRW UNTERSTÜTZEN SIE DABEI. WIR STELLEN IHNEN GEZIELTE MARKT- UND BRANCHENINFORMATIONEN ZUR VERFÜGUNG UND HELFEN IHNEN DAMIT IN IHRER ENTSCHEIDUNGSFINDUNG. WIR BERATEN UND INFORMIEREN SIE IN AUSSENWIRTSCHAFTS-, RECHTS- UND ZOLLFRAGEN UND GEBEN IHNEN DIE NÖTIGE SICHERHEIT FÜR DIE ABWICKLUNG INTERNATIONALER GESCHÄFTE. MIT UNSEREN LÄNDER- UND THEMEN-VERANSTALTUNGEN HALTEN WIR SIE TAGESAKTUELL AUF DEM LAUFENDEN. BEI UNS ERHALTEN SIE ZUDEM EINE REIHE VON AUSSENWIRTSCHAFTS-DOKUMENTEN, DIE WIR IHNEN IM GESETZLICHEN RAHMEN UNTERNEHMENSFREUNDLICH ZUR VERFÜGUNG STELLEN.

HIGHLIGHTS 2013 AUF EINEN BLICK



111.064

INDIVIDUELLE BERATUNGEN

darunter:

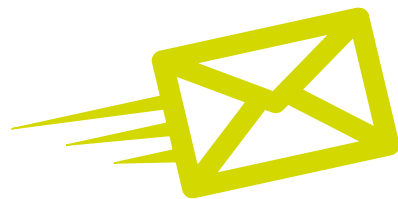
zu Ländern und Märkten **27.636**

zum Zoll und Außenwirtschaftsrecht **83.428**

16

NEWSLETTER INTERNATIONAL

mit **14.463** Abonnenten



5

NEWSLETTER ZU LÄNDERSCHWERPUNKTEN

mit **14.841** Abonnenten

(Arabische Golfstaaten, China, Indonesien,
Mexiko, Ungarn)

16

INDUSTRIE- UND HANDELS- KAMMERN IN NRW

In Nordrhein-Westfalen bieten **16** Industrie- und Handelskammern (IHKs) ihren Mitgliedsunternehmen ein leistungsstarkes Netzwerk und kompetente Unterstützung. Bundesweit sind es **80** Industrie- und Handelskammern. Sie vertreten die Mitgliedsunternehmen und die regionale Wirtschaft insgesamt, übernehmen gesetzlich übertragene Aufgaben und beraten und informieren zu allen unternehmensrelevanten Fragestellungen.

5.109

CARNETS A.T.A.

92.478

BESCHEINIGUNGEN



337.879

URSPRUNGSZEUGNISSE
darunter elektronisch: 78.059



24

UNTERNEHMERREISEN
mit 310 Teilnehmern

darunter:

10 Unternehmerreisen mit
81 Teilnehmern in Schwerpunktländer
(z.B.: Brasilien, China, Ghana, Japan,
Russland)

13

IHK-ARBEITSKREISE
mit 638 Mitgliedern



12

IHK-AUSSENWIRTSCHAFTS-
AUSSCHÜSSE
mit 459 Mitgliedern



604

VERANSTALTUNGEN
mit 18.099 Teilnehmern

darunter:

130 Veranstaltungen zu Länderschwerpunkten
mit 5.041 Teilnehmern (z.B.: Arabische Golfstaaten,
Brasilien, China, Indien, Japan, Mexiko, Russland,
südliches Afrika)

SERVICE IST UNSERE STÄRKE

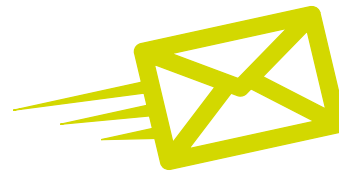
In den Fachabteilungen der IHKs in NRW unterstützen über 150 Mitarbeiter ihre Mitgliedsunternehmen beim Erfolg im Auslandsgeschäft. Zu der Bandbreite an Angeboten gehören die Ausstellung von Außenwirtschaftsdokumenten, die individuelle Beratung zu Ländern und Märkten sowie zum Zoll und Außenwirtschaftsrecht und die Organisation einer Vielzahl von Veranstaltungen und Unternehmerreisen.



PERSÖNLICHE BERATUNG IST STARK GEFRAGT

Im Mittelpunkt des Serviceangebotes jeder IHK steht die individuelle Unterstützung durch persönliche Beratung. Dieses Angebot wurde im Jahr 2013 NRW-weit in 111.064 Fällen von den Mitgliedsunternehmen genutzt. Auf den Bereich Zoll und Außenwirtschaftsrecht entfielen dabei 83.428 Beratungen. Das dortige Beratungsangebot umfasst vor allem Fragen rund um Export- und Importformalitäten sowie zollrechtliche Problemstellungen. Weitere 27.636 Beratungen wurden zu Ländern und Märkten geführt, beispielsweise zu Marktpotenzialen vor Ort oder rechtlichen Aspekten im Zielmarkt.

Da keine IHK für alle Staaten der Welt eine gleich umfassende Beratung garantieren kann, haben sich die IHKs in NRW zudem auf bestimmte Märkte spezialisiert und Länderschwerpunkte gebildet. Diese sogenannten „Schwerpunkt IHKs“ bieten zu allen Fragen noch tiefere Informationen und Kontakte (siehe Übersicht Seite 27).



MONATLICHER NEWSLETTER INFORMIERT MITGLIEDER

Neben den Beratungsleistungen sind die Newsletter der IHKs in NRW verlässliche Informationsquellen für die Mitgliedsunternehmen. Monatlich, kostenlos, kurz und prägnant werden für die fast 15.000 Abonnenten Informationen unternehmensgerecht aufbereitet.



FACHKOMPETENZ IN AUSSCHÜSSEN UND ARBEITSKREISEN

Unterstützung, Impulse und Vorgaben zur Ausgestaltung ihrer Arbeit erhalten die IHKs in NRW durch 1.097 ehrenamtliche tätige Unternehmensvertreter. Davon engagierten sich 459 Mitglieder in zwölf IHK-Außenwirtschaftsausschüssen und 638 Mitglieder in 13 IHK-Arbeitskreisen.



VERANSTALTUNGEN ERHALTEN IMMER MEHR ZULAUF

Ein besonders wichtiger Service der IHKs sind Veranstaltungen, in denen aus erster Hand wichtige grundlegende Informationen und Fachwissen an die Mitgliedsunternehmen vermittelt werden. Außerdem bieten sie die optimale Plattform, sich im gleichen Interessensgebiet untereinander auszutauschen.

Im Jahr 2013 wurden landesweit 604 Veranstaltungen mit 18.099 Teilnehmern durchgeführt, davon 130 Veranstaltungen mit 5.041 Teilnehmern zu den IHK-Länderschwerpunkten. Das hohe Niveau aus dem Jahr 2012 konnte also nochmals übertroffen werden.

Über 60 Prozent dieser Veranstaltungen stammen aus dem Bereich Zoll und Außenwirtschaftsrecht sowie Finanzierung, dem damit eine hohe Bedeutung zufällt. Vor allem das Thema Gelangensbestätigung, ein neues Dokument, mit dem die Lieferung von Waren ins europäische Ausland zu Umsatzsteuerzwecken noch einmal gesondert dokumentiert werden muss, wurde stark nachgefragt. Bei den Länderveranstaltungen stand der asiatische Kontinent im Fokus. Das Marktpotenzial in China, der ASEAN-Region und den Übrigen asiatischen Staaten ist groß, bringt aber auch einen erhöhten Informationsbedarf mit sich. Darüber hinaus waren aber auch Veranstaltungen zu europäischen Ländern sehr beliebt, schließlich wird in unmittelbarer Nähe noch das meiste Geschäft gemacht.

Ebenfalls einen neuen Höchststand erreichten die Teilnehmerzahlen von Unternehmerreisen im Jahr 2013. Einige dieser Reisen haben stattgefunden im Rahmen von NRW.International, mit Unterstützung des Landes NRW. Insgesamt 310 Teilnehmer nutzten das Angebot der IHKs, sich auf 24 Reisen direkt vor Ort über das Potenzial eines Standortes zu informieren und erste Kontakte zu knüpfen.

TEILNEHMER AN IHK-VERANSTALTUNGEN



TEILNEHMER AN IHK-UNTERNEHMERREISEN



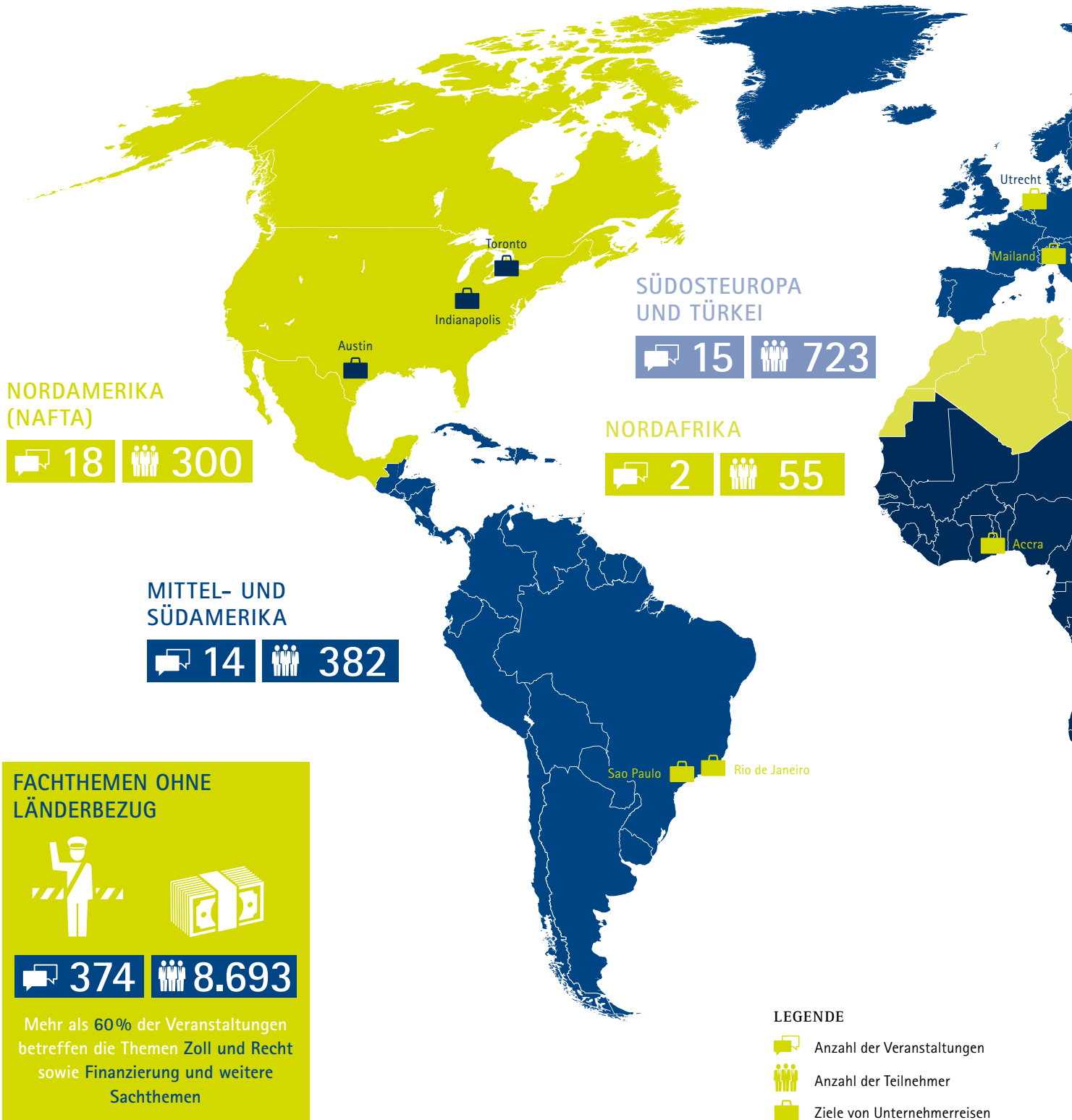
AUSSENWIRTSCHAFTSDOKUMENTE UNTERNEHMENSNAH BEARBEITEN

Zu den gesetzlichen Aufgaben der IHKs gehört das Ausstellen von Ursprungszeugnissen und sonstigen außenwirtschaftlichen Bescheinigungen. Darüber hinaus werden Carnets A.T.A. ausgestellt. Die IHKs unterstützen ihre Mitgliedsunternehmen hier im rechtlichen Rahmen, aber mit unternehmensnahen Lösungen. Aufgrund neuer internationaler Vorgaben ist die Bedeutung und Komplexität dieses Bereiches in den letzten Jahren enorm gestiegen. Viele Länder fordern, dass der Ursprung einer Ware mit einem Ursprungszeugnis der IHK belegt wird. Im Jahr 2013 wurden in NRW von den IHKs 337.879 solcher Urkunden ausgestellt, 78.059 davon auf dem elektronischen Weg. Unter die 92.478 weiteren ausgestellten Bescheinigungen fallen beispielsweise Rechnungen, mit denen die Unternehmen den Wert der Warenlieferung gegenüber ausländischen Zollverwaltungen dokumentieren. Ein Carnet A.T.A. erlaubt die zollfreie Aus- und Wiedereinfuhr von bestimmten Waren (z.B. Ausstellungsstücke für Messen oder Berufsausrüstungen). Hiervon wurden 5.109 in 2013 ausgestellt.

AUSGESTELLTE URSPRUNGSZEUGNISSE UND BESCHEINIGUNGEN



VERANSTALTUNGEN UND UNTERNEHMERREISEN



FACHTHEMEN OHNE LÄNDERBEZUG



374 **8.693**

Mehr als 60% der Veranstaltungen betreffen die Themen Zöll und Recht sowie Finanzierung und weitere Sachthemen

**EUROPÄISCHE UNION
UND EFTA-LÄNDER
(OHNE SÜDOSTEUROPA)**

68 **3.559**

GUS-STAAATEN (OHNE RUSSLAND)

5 **152**

RUSSLAND

15 **876**

CHINA

38 **1.283**

ASIEN (OHNE CHINA UND ASEAN)

18 **949**

**NAHER UND
MITTLERER OSTEN**

15 **309**

ASEAN

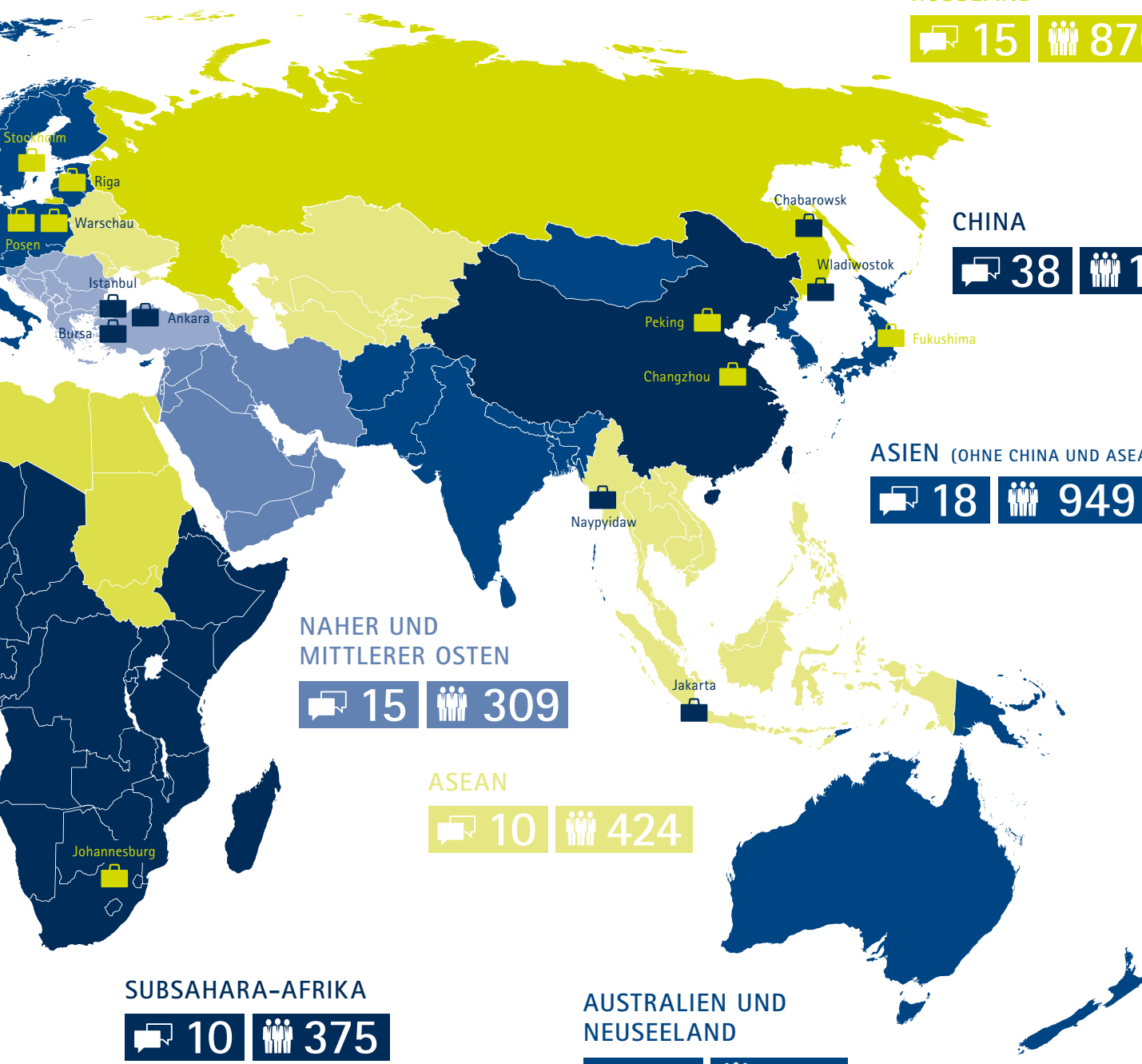
10 **424**

SUBSAHARA-AFRIKA

10 **375**

**AUSTRALIEN UND
NEUSEELAND**

2 **19**



THEMEN UND TERMINE

Dies ist nur
eine kleine
Auswahl von
Veranstaltungen

IHK NRW

11. SEPTEMBER | KÖLN

8. IHK-AUSSENWIRTSCHAFTSTAG NRW

Unter dem Motto „Unternehmerische Erwartung trifft ausländische Realität!“ wird den rund 800 erwarteten Teilnehmern Expertenwissen zu ausgewählten Länderregionen sowie Fach- und Sachinformationen in Workshops und Diskussions-

runden geboten. Beratungsgespräche mit den über 50 anwesenden AHK-Experten und eine Messe zum Auslandsgeschäft runden das Programm ab.

www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

IHK Mittleres Ruhrgebiet, IHK Lippe zu Detmold und IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid

7. MAI | BOCHUM

Plattform Down Under

IHK Nord Westfalen

27. MAI | MÜNSTER

Wirtschaft trifft Zoll

IHK Bonn/Rhein-Sieg und IHK Aachen

3. JUNI | BONN

Wirtschaftsforum Indonesien

IHK Köln

18. JUNI | KÖLN

Deutsch-Chinesisches Wirtschaftsforum NRW

IHK Ostwestfalen

23. BIS 26. JUNI | BIELEFELD

Ostwestfalen meets Brazil

IHK Aachen und SIHK zu Hagen

31. AUGUST BIS 6. SEPTEMBER

Unternehmerreise Mexiko

mit dem Schwerpunkt „Automotive“

IHK Siegen

4. SEPTEMBER | SIEGEN

Go West

Chancen und Risiken für Einsteiger und Fortgeschrittene im USA-Geschäft

IHK zu Dortmund

29. SEPTEMBER BIS 1. OKTOBER

Deutsch-Tschechisches Hightechsymposium

Unternehmerreise im Rahmen der Internationalen Maschinenbaumesse in Brünn, Tschechien

IHK zu Essen

10. BIS 18. OKTOBER

Unternehmerreise Brasilien

im Rahmen von „NRW goes to Brazil“

IHK Düsseldorf

16. OKTOBER | DÜSSELDORF

Zollforum

Freihandelsabkommen: Freifahrtschein oder Stolperstein im internationalen Geschäft? Bedeutung für die betriebliche Praxis

IHK Duisburg

13. NOVEMBER | DUISBURG

Absatzchancen für nordrhein-westfälische Unternehmen in Österreich

IHK Mittlerer Niederrhein, IHK Aachen und IHK Duisburg

19. NOVEMBER | MÖNCHENGLADBACH

Deutsch-Niederländisches Wirtschaftsforum

ANSPRECHPARTNER UND SCHWERPUNKTLÄNDER

IHK Aachen

Theaterstraße 6 | 52062 Aachen
Ansprechpartner: Frank Malis
Tel.: +49 241 4460-223
Fax: +49 241 4460-149
frank.malis@aachen.ihk.de
www.aachen.ihk.de

- **Indonesien** (gemeinsam mit der IHK Bonn/Rhein-Sieg),
Mexiko, Ungarn

IHK Arnsberg, Hellweg-Sauerland

Königstraße 18-20 | 59821 Arnsberg
Ansprechpartner: Klaus Wälter
Tel.: +49 2931 878-141
Fax: +49 2931 878-241
waelter@arnsberg.ihk.de
www.ihk-arnsberg.de

- **Kroatien**

IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

Elsa-Brändström-Straße 1-3 | 33602 Bielefeld
Ansprechpartner: Harald Grefe
Tel.: +49 521 554-230
Fax: +49 521 554-109
h.grefe@ostwestfalen.ihk.de
www.ostwestfalen.ihk.de

- **Bahrain, Iran, Katar, Kuwait, Malaysia, Oman,
Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate**

IHK Mittleres Ruhrgebiet

Ostring 30-32 | 44787 Bochum
Ansprechpartner: Dr. Hans-Peter Merz
Tel.: +49 234 9113-133
Fax: +49 234 9113-262
merz@bochum.ihk.de
www.bochum.ihk.de

- **Ägypten, Algerien, Australien, Neuseeland** (gemeinsam mit der IHK Lippe zu Detmold und der IHK Wuppertal),
Libyen, Marokko, Mongolei, Tunesien

IHK Bonn/Rhein-Sieg

Bonner Talweg 17 | 53113 Bonn
Ansprechpartnerin: Alina Turnwald
Tel.: +49 228 2284-144
Fax: +49 228 2284-225
turnwald@bonn.ihk.de
www.ihk-bonn.de

- **Indonesien** (gemeinsam mit der IHK Aachen),
Weißbrusland

IHK Lippe zu Detmold

Leonardo-da-Vinci-Weg 2 | 32760 Detmold
Ansprechpartner: Andreas Henkel
Tel.: +49 5231 7601-21
Fax: +49 5231 7601-8021
henkel@detmold.ihk.de
www.detmold.ihk.de

- **Australien, Neuseeland** (gemeinsam mit der
IHK Mittleres Ruhrgebiet und der IHK Wuppertal)

IHK zu Dortmund

Märkische Straße 120 | 44141 Dortmund
Ansprechpartner: Wulf-Christian Ehrich
Tel.: +49 231 5417-246
Fax: +49 231 5417-144
w.ehrich@dortmund.ihk.de
www.dortmund.ihk24.de

- **Aserbaidschan, Serbien, Tschechische Republik**

Niederrheinische IHK

Duisburg-Wesel-Kleve zu Duisburg
Mercatorstraße 22-24 | 47051 Duisburg
Ansprechpartner: Dr. Thomas Hanicke
Tel.: +49 203 2821-284
Fax: +49 203 2821-356
hanicke@niederrhein.ihk.de
www.niederrhein.ihk.de

- **Bulgarien, Rumänien**

IHK zu Düsseldorf

Ernst-Schneider Platz 1 | 40212 Düsseldorf
Ansprechpartner: Dr. Gerhard Eschenbaum
Tel.: +49 211 35557-220
Fax: +49 211 35557-378
eschenbaum@duesseldorf.ihk.de
www.duesseldorf.ihk.de

- **Indien, Israel, Japan, Korea, Russland, Ukraine, USA**

IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen

Am Waldthausenpark 2 | 45127 Essen
Ansprechpartner: Veronika Lühl
Tel.: +49 201 1892-243
Fax: +49 201 1892-161
veronika.luehl@essen.ihk.de
www.essen.ihk24.de

- **Mercosur-Länder (Argentinien, Bolivien,
Brasilien, Chile, Ecuador, Kolumbien, Paraguay,
Peru, Uruguay, Venezuela)**

Südwestfälische IHK zu Hagen

Bahnhofstr. 18 | 58095 Hagen
Ansprechpartner: Frank Herrmann
Tel.: +49 2331 390-220
Fax: +49 2331 390-354
herrmann@hagen.ihk.de
www.sihk.de

- **Kanada, Polen**

IHK Köln

Unter Sachsenhausen 10-26 | 50667 Köln
Ansprechpartner: Alexander Hoeckle
Tel.: +49 221 1640-550
Fax: +49 221 1640-559
alexander.hoeckle@koeln.ihk.de
www.ihk-koeln.de

- **China, Hongkong, Kasachstan, Taiwan,
Türkei, Vietnam**

IHK Mittlerer Niederrhein

Friedrichstr. 40 | 41460 Neuss
Ansprechpartner: Dr. Ron Brintzer
Tel.: +49 2131 9268-540
Fax: +49 2131 9268-549
brintzer@neuss.ihk.de
www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

- **Ghana, Nigeria, Südafrika, Thailand**

IHK Nord Westfalen

Sentmaringer Weg 61 | 48151 Münster
Ansprechpartner: Prof. Dr. Bodo Risch
Tel.: +49 251 707-298
Fax: +49 251 707-257
risch@ihk-nordwestfalen.de
www.ihk-nordwestfalen.de

- **Kenia, Myanmar, Singapur**

IHK Siegen

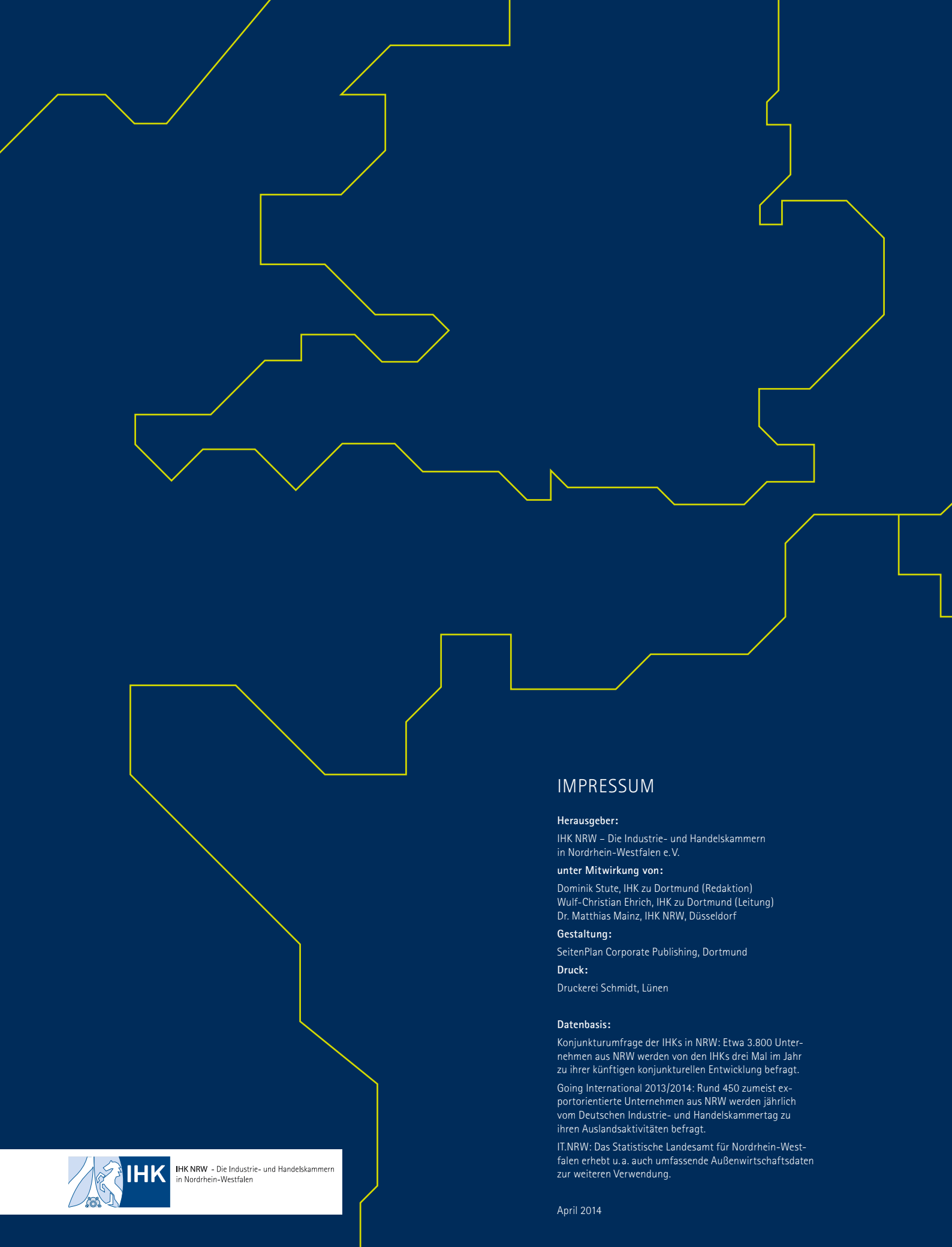
Koblenzer Str. 121 | 57072 Siegen
Ansprechpartner: Rudolf König gen. Kersting
Tel.: +49 271 3302-320
Fax: +49 271 3302-400
rudolf.koenig@siegen.ihk.de
www.ihk-siegen.de

- **Slowenien**

IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid

Heinrich-Kamp-Platz 2 | 42028 Wuppertal
Ansprechpartner: Hugo Benten Sattler
Tel.: +49 202 2490-500
Fax: +49 202 2490-999
h.sattler@wuppertal.ihk.de
www.wuppertal.ihk24.de

- **Australien, Neuseeland** (gemeinsam mit der IHK Lippe
zu Detmold und der IHK Mittleres Ruhrgebiet), **Slowakei**



IMPRESSUM

Herausgeber:

IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen e.V.

unter Mitwirkung von:

Dominik Stute, IHK zu Dortmund (Redaktion)
Wulf-Christian Ehrich, IHK zu Dortmund (Leitung)
Dr. Matthias Mainz, IHK NRW, Düsseldorf

Gestaltung:

SeitenPlan Corporate Publishing, Dortmund

Druck:

Druckerei Schmidt, Lünen

Datenbasis:

Konjunkturumfrage der IHKs in NRW: Etwa 3.800 Unternehmen aus NRW werden von den IHKs drei Mal im Jahr zu ihrer künftigen konjunkturellen Entwicklung befragt.

Going International 2013/2014: Rund 450 zumeist exportorientierte Unternehmen aus NRW werden jährlich vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag zu ihren Auslandsaktivitäten befragt.

IT.NRW: Das Statistische Landesamt für Nordrhein-Westfalen erhebt u.a. auch umfassende Außenwirtschaftsdaten zur weiteren Verwendung.



IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen