

# Branchen-Report Deutschland Industriebranchen im Fokus



Group Industries Research / Juni 2015

**Schwerpunkt:  
Euroabwertung –  
ein Ländervergleich**

Die Bank an Ihrer Seite

# Inhalt

Das Wichtigste im Überblick .....	3
Industrie und gesamtwirtschaftliches Umfeld .....	4
Ernährungsgewerbe .....	6
Chemische Erzeugnisse.....	7
Pharmazeutische Erzeugnisse .....	8
Metallerzeugung und -bearbeitung.....	9
DV-Geräte, elektronische und optische Erzeugnisse.....	10
Elektrische Ausrüstungen.....	11
Maschinenbau .....	12
Straßenfahrzeugbau .....	13
Sonstiger Fahrzeugbau.....	14
Produzierendes Gewerbe: Tabelle zu Produktionserwartungen in Deutschland.....	15

# Glossar

<b>Auslandsumsatzquote:</b>	Anteil des Auslands- am Gesamtumsatz
<b>EU-Beitrittsländer seit 2004:</b>	Bulgarien, Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn, Zypern
<b>Lohnstückkosten:</b>	Bruttolohn- und Gehaltssumme zu Produktionsindex (gemessen in der lokalen Währung)
<b>Produktivität:</b>	Produktion/Anzahl der Arbeitnehmer
<b>Saisonbereinigung (sb):</b>	Census-X-11-Verfahren

Quellen für Schaubilder und Tabellen: Statistisches Bundesamt, eigene Schätzungen, Eurostat, FERI, UN

*Bestellungen richten Sie bitte an Ihre Commerzbank-Filiale.*

Branchen-Report erscheint vier Mal im Jahr in deutscher und englischer Sprache.

# Das Wichtigste im Überblick

- Die **Weltwirtschaft** wird 2015 wie im Vorjahr um rund 3% wachsen. Die **US-Wirtschaft** enttäuschte im ersten Quartal 2015 wegen Sonderfaktoren wie Hafentarbeiter-Streiks; da die Ungleichgewichte abgebaut sind, sollte aber das Wachstum im weiteren Jahresverlauf wieder besser und im Jahresdurchschnitt ähnlich wie 2014 ausfallen (2,3%). In China schwächt sich das Wachstum ab, auch weil wegen Überkapazitäten die Preise für Häuser und Land sinken. Trotzdem bleibt China im internationalen Vergleich Wirtschaftsmotor. Im **Euroraum** hat sich das Wirtschaftswachstum – unterstützt von niedrigen Ölpreisen und der Euroabwertung – leicht verstärkt.
- In **Deutschland** enttäuschte im ersten Quartal 2015 die Industrieproduktion, die im Vergleich zum Vorjahr stagnierte. Gesunkene reale Auftragseingänge aus dem Nicht-Euroraum spiegeln die recht schwache Nachfrage aus dem Emerging Markets. Rückenwind kommt von der Euroabwertung, gesunkenen Ölpreisen und weiterhin niedrigen Zinsen, insgesamt ist 2015 mit einer Erhöhung der Fertigung um rund 2% zu rechnen.
- Eine Produktionserhöhung infolge der **Euroabwertung** ist umso wahrscheinlicher, je häufiger die Waren in Länder mit aufgewerteten Währungen geliefert werden und je mehr Konkurrenten von dort kommen. Sowohl in Deutschland als auch im Euroraum insgesamt, beträgt die um den Handel im Euroraum bereinigte Exportquote rund 35%. Deutlich stärker von diesen EU-Exporten abhängig ist Irland, etwas weniger Frankreich, Italien und Spanien. Tendenziell ist die Preis- und somit auch die Wechselkurs sensitivität der Nachfrage umso geringer, desto höherwertiger die angebotenen Produkte sind und desto stärker diese an Wünsche der Kunden angepasst sind. Dies sind Stärken der Industrie im Euroraum, insbesondere in Deutschland sind die positiven Effekte einer Euroaufwertung daher begrenzt.
- Das deutsche **Ernährungsgewerbe** ist mit Blick auf die regionale Exportstruktur zwar relativ gering von der Euroabwertung betroffen. Dennoch hilft sie den Exporteuren von Commodities und Rohstoffen, ausländische Absatzmärkte außerhalb der Eurozone stärker zu erschließen und für die in Russland durch den Exportstopp ausgefallenen Abnehmer Ersatz zu finden.
- Bei der europäischen **Chemieindustrie** bestehen große Unterschiede in der Exportstruktur. Entscheidender für steigende Nachfrage aus dem Ausland ist nicht die Euroabwertung, sondern der starke Preisrückgang beim Erdöl, der den bestehenden Wettbewerbsnachteil gegenüber den Anbietern aus den USA relativiert, deren Produktion weitgehend auf Gas basiert.
- Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher, französischer und irischer **Pharmaprodukte** ist durch die Euroabwertung gegenüber dem Angebot der US-Dollar-basierten Handelspartner gestiegen. Da aber in den meisten Märkten die Preise von Medikamenten reguliert sind und indikationsbedingt nur eine eingeschränkte Substituierbarkeit gegeben ist, dürften hieraus eher geringe Nachfrageimpulse resultieren. Betroffen sind Importeure von Arzneimitteln aus Regionen, deren Währung gegenüber dem Euro aufgewertet hat.
- In der **Metallerzeugung und -bearbeitung** ist das Potenzial für Wettbewerbsvorteile durch die Euroabwertung vergleichsweise niedrig. Zum einen werden die Produkte relativ selten in den USA und China verkauft, zum anderen ist der Anteil von in US-Dollar gehandelten Rohstoffen an den gesamten Herstellkosten hoch. Dies gilt vor allem für Eisen, Stahl und NE-Metalle.
- Im Bereich **IT-Hardware, elektronische und optische Erzeugnisse** exportieren Deutschland, Italien, Frankreich und Spanien insbesondere Mess-, Steuer-, Regeltechnik. Deutschland ist beim Export besonders stark auf den Nicht-Euroraum ausgerichtet. Somit ist der Großteil der Warenausfuhr einem Wechselkursrisiko ausgesetzt. Dies gilt insbesondere für den US-Dollar. Knappe 10% der Ausfuhr werden jeweils in die USA und China geliefert.
- Im Bereich der **Elektrischen Ausrüstungen** ergeben sich große Unterschiede bezüglich der Exportstruktur. So geht der spanische Export dieser Waren zu fast 50% in die anderen Euroländer, der italienische und französische zu rund 40% und der deutsche nur zu gut 30%. Diese Relationen machen deutlich, dass die deutschen Exporteure tendenziell am stärksten von der Euroabwertung gegenüber vielen wichtigen Partnerwährungen profitieren.
- Im **Maschinenbau** der Industrieländer spielt der Preis im Export oftmals nicht die entscheidende Rolle. Vielmehr geht es darum, Produkte mit Kunden passgenau zu entwickeln oder Maschinen auf die Kundenwünsche zuzuschneiden. Rein durch die Euroabwertung steigt aber die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Euroländer. Wegen ihrer Exportstrukturen haben Deutschland und Italien das größte Potenzial, höhere Exporte aus der Euroabwertung zu generieren.
- Der **Straßenfahrzeugbau** in Deutschland profitiert aufgrund der Exportausrichtung am stärksten von der Euroabwertung. Für die Premium-Fahrzeuge spielt der Preis aber nicht die wichtigste Rolle. Image und Ausstattung sind besonders bei den markenbewussten Kunden treibende Faktoren. Bei Lkw sind die Zuschneidung auf die spezifischen Anforderungen der jeweiligen Märkte sowie der Verbrauch entscheidende Faktoren.
- Da die Exporte des **Sonstigen Fahrzeugbaus** nach China und den USA in Frankreich, Deutschland und Italien vom Volumen her zum Teil spürbar über den entsprechenden Importen liegen, ergeben sich in der Nettobetrachtung positive wechsellkursbedingte Effekte. Einzig in Spanien hat die Branche aufgrund der geringen Ausfuhren und dem mehr als doppelt so hohem Importvolumen einen negativen Währungseffekt zu verkraften.

# Industrie und gesamtwirtschaftliches Umfeld

## Qualitätsführerschaft begrenzt Vorteile einer Euroabwertung

Der **Euro** hat seit dem Frühjahr 2014 vor allem auf Grund der expansiven Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) **gegenüber einer Reihe von Währungen abgewertet**. So mussten im April 2015 für einen **US-Dollar 24%** und für einen Chinesischen Renminbi 20% mehr Euro gezahlt werden als noch vor einem Jahr. Da erwartet wird, dass die EZB im Gegensatz zur amerikanischen Notenbank (Fed) auch 2016 die sehr expansive Geldpolitik fortsetzen wird, ist eine weitere Abwertung des Euros wahrscheinlich. Die **Konjunktur im Euroraum** erhält hierdurch **positive Impulse**. **Allerdings** sind **Auswirkungen** einer Euroabwertung auf die Industrie **sehr vielfältig**, sodass einzelne Branchen und Länder sehr unterschiedlich davon profitieren.

Für sich genommen, **verbessert sich die Wettbewerbsfähigkeit der im Euroraum produzierten Güter** im Vergleich zu Produkten aus Ländern mit aufgewerteten Währungen. Dies wirkt sich nicht nur beim Export in diese Länder, sondern auch auf Drittmärkten und im Euroraum selbst aus. Entscheidend für die tatsächliche Reaktion der Produktion in einzelnen Branchen sind die Bedeutung und die Länderstruktur der Exporte und der Produktionsort der Hauptwettbewerber: Eine **Produktionserhöhung** ist umso **wahrscheinlicher, je häufiger die Waren in Länder mit aufgewerteten Währungen geliefert werden und je mehr Konkurrenten von dort kommen**.

Die Bedeutung der Exporte in Deutschland hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Während die Exportquote von Produkten des Verarbeitenden Gewerbes 2004 noch eine Höhe von 48% auswies, waren es 2014 bereits 55%. Es wurden Waren im Wert von 1.046 Milliarden Euro ausgeführt. **Im Euroraum nahm die Wichtigkeit von Ausfuhren noch stärker zu, auch insgesamt ist ihr Einfluss höher als in Deutschland**. Während 2004 das Verhältnis ausgeführter Produkte des Verarbeitenden Gewerbes zum

**Wachstum in ausgewählten Regionen der Welt**  
Bruttoinlandsprodukt in konstanten Preisen

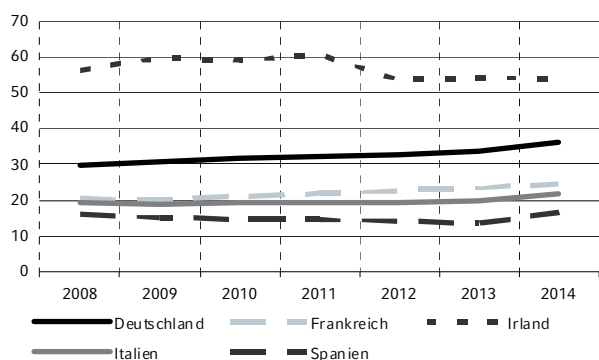
Region/Land <sup>1</sup>		2013	2014	2015
Industrielländer	% Vj	1,2	1,9	1,9
darunter: Deutschland	% Vj	0,2	1,6	1,8
Euroraum	% Vj	-0,4	0,9	1,2
USA	% Vj	2,2	2,4	2,3
Japan	% Vj	1,6	-0,1	0,5
Lateinamerika	% Vj	2,5	1,1	0,2
Mittel- und Osteuropa, Türkei	% Vj	2,0	1,9	0,3
darunter: Russland	% Vj	1,3	0,6	-2,8
Asien ohne Japan und China	% Vj	5,0	5,3	5,8
China	% Vj	7,7	7,4	6,5
<b>Welt</b>	<b>% Vj</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>3,0</b>

<sup>1</sup> Prognose schattiert

Umsatz von im Inland erstellter Waren rund 50% betrug, waren es 2014 schon über 60%. Dabei ist die Exportquote in den großen Ländern Frankreich (2014: 46%), Italien (44%) und Spanien (47%) niedriger als in Deutschland, aber in den kleineren Ländern wie Irland (84%), Österreich (71%) oder Niederlande (130%) – mit seinem bedeutenden internationalen Großhandel – höher. In den kleineren Ländern ist das Absatzpotenzial auf dem Binnenmarkt niedriger, dementsprechend steigt die Bedeutung von Ausfuhren. Dies besagt aber nicht, dass auch der Vorteil durch die Euroabwertung höher ist, denn die Waren werden häufig im nahen Ausland verkauft. Im Euroraum gehen rund 43% (2013) der Exporte in ein anderes Euroraum-Land (Deutschland 2014: 36%) und weitere 17% (20%) in andere EU-Länder. Die **um den Handel innerhalb des Euroraums bereinigte Exportquote** beträgt für den **Euroraum** und auch für **Deutschland** nur **rund 35%**. D.h., hier profitieren Deutschland und der Euroraum insgesamt von der Euroabwertung gleich stark. In den anderen großen Euroraum-Ländern ist die um den Intra-Euroraum-Handel bereinigte Quote niedriger (Frankreich 25%, Italien 27%, Spanien 23%).

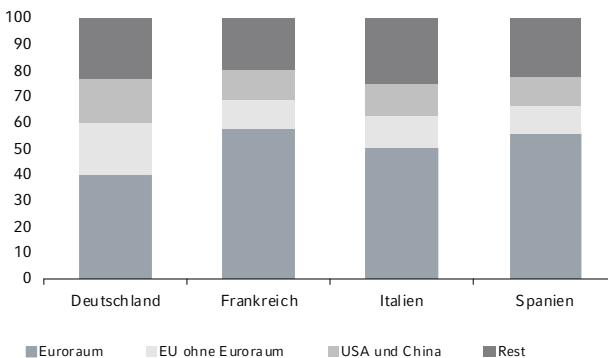
**Exporte nach USA und China**

Anteil an Nicht-EU-Exporten im jeweiligen Land in Prozent, Jahreswerte



**Importstruktur nach Regionen**

Anteile in Prozent, Mittelwert der Jahre 2012 bis 2014



Deutlich höher ist die Quote in **Irland** (54%), das rund 36% der Extra-Euroraum-Exporte in die USA und 3% nach China liefert. Die Produzenten in Irland **profitieren** diesbezüglich **überdurchschnittlich von der Euroabwertung**. Die (um den Intra-Euroraum-Handel bereinigten) **Exporte** des Euroraums gingen zu 12% **in die USA** und zu 6% **nach China**. Deutschland lieferte 25% der Ausfuhren in die beiden Länder (USA 14%, China 11%). Für Frankreich lagen diese Anteile bei 18% (11,5%, 6,5%), in Italien bei 16% (12%, 4%) und in Spanien bei 12% (9%, 3%). Auch für Exporte in andere wichtige Länder verbesserte sich die internationale Wettbewerbsfähigkeit wechsellkursbedingt in vielen Fällen: z.B. in Bezug auf die Schweiz, Großbritannien sowie asiatische Emerging Markets, deren Währungen sich häufig am US-Dollar orientieren.

Während für den Absatz von Euroraum-Produkten die USA bedeutender als China sind, kommen **mehr Konkurrenten aus China als aus den USA**, denn die chinesische Industrie exportierte 2014 im Vergleich zu den USA das 1,8-Fache. Dabei ist die **Bedeutung dieser Konkurrenz stark abhängig von der jeweiligen Branche**. Nach Deutschland kommen aus China besonders häufig Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse (2014: 34% der importierten chinesischen Importe des Verarbeitenden Gewerbes), Elektrische Ausrüstungen (12%) und Bekleidung (10%); bei den USA-Importen liegen die Schwerpunkte bei Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse (16%), Sonstigen Fahrzeugen (14%), Pharmazeutika (13%), Chemischen Erzeugnissen (12%), Autos (11%) und Maschinen (10%). Neben der Branche spielt die Qualität der angebotenen Produkte eine entscheidende Rolle für die Höhe des Einflusses einer Euroabwertung. Tendenziell ist die Preis- und somit auch die Wechselkurs sensitivität der Nachfrage umso geringer, desto höherwertiger die Produkte sind und desto stärker die Produkte an die Wünsche der Kunden angepasst sind. Daher werden viele deutsche Mittelstandunternehmen, die in ihrem Bereich häufig **Qualitätsführer** sind, **vergleichsweise wenig von der Euroabwertung profitieren**.

Auch für die Unternehmen, die viele **Vorleistungen aus Ländern mit aufgewerteten Währungen** einsetzen, sind die Vorteile

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	0,3	1,9	0,1 (März 15)
Beschäftigte	% Vj	0,7	1,0	1,2 (März 15)
Produktivität	% Vj	-0,4	0,9	-1,1 (März 15)
Auslandsumsatzquote	%	47,7	48,2	49,8 (März 15)
Exporte, real	% Vj	-0,2	3,2	2,5 (März 15)
Importe, real	% Vj	0,9	4,0	2,0 (März 15)
Erzeugerpreise	% Vj	0,0	-0,4	-1,4 (Apr 15)
Geschäftserwartungen <sup>1,2</sup>	%	6,2	7,1	4,9 (Mai 15)
Aktuelle Lage <sup>1,2</sup>	%	12,3	18,9	19,0 (Mai 15)
Kapazitätsauslastung <sup>1</sup>	%	82,7	84,0	84,5 (Q2 15)

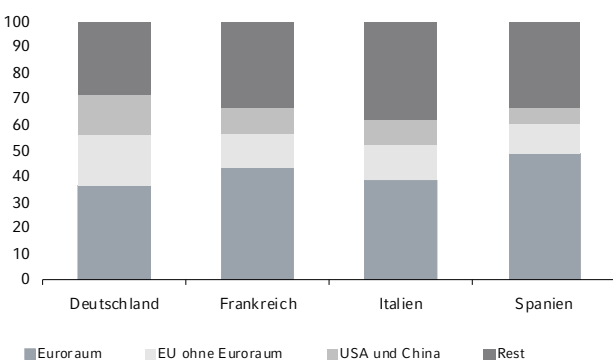
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

eines schwächeren Euros begrenzt. In Deutschland werden rund 30% der Vorleistungen im Ausland eingekauft. Deutlich bedeutender sind diese Importe für die Hersteller von Mineralölzeugnissen (78%), NE-Metallerzeugnissen (59%) sowie Gummi- und Kunststoffwaren (41%). Da in diesen Branchen häufig in **US-Dollar notierte Commodities** oder darauf basierende Vorprodukte verarbeitet werden, sollten die Wettbewerbsvorteile infolge der Euroschwäche relativ gering sein. Die für die Industrie aus Kostenaspekten – dort niedrigere Löhne – wichtigen Vorleistungsgüter aus den EU-Beitrittsländern seit 2004 helfen dagegen, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Endprodukte zu verbessern, denn die Währungen dieser Länder werteten zuletzt gegenüber dem Euro nicht auf.

Die **Euroabwertung** dürfte sich – isoliert betrachtet – **positiv auf die Margen auswirken**, denn die Unternehmen werden versuchen, nicht alle Kostenvorteile an ihre Kunden weiter zu geben. Allerdings werden diese Effekt teils erst verzögert eintreten, denn 2014 wurden nur 26% aller deutschen Warenexporte außerhalb der EU in US-Dollar abgewickelt, 62% dagegen in Euro. Bei den Margen spielt zudem eine Rolle, inwieweit die Unternehmen Währungsrisiken gehedgt haben – auch durch Natural Hedging – oder über Preisgleitklausel wechsellkursbedingte höhere Rohstoffpreise an ihre Kunden weiter geben können.

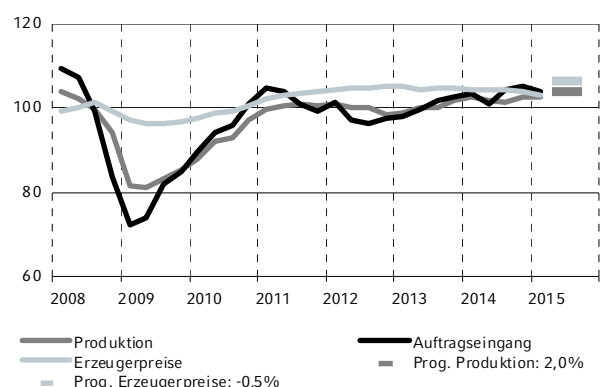
**Exportstruktur nach Regionen**

Anteile in Prozent, Mittelwert der Jahre 2012 bis 2014



**Deutschland: Produktion und Preise**

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



# Ernährungsgewerbe

Deutsche Exporteure von der Euroabwertung eher gering betroffen

Die **deutschen Exporteure** von Nahrungs- und Futtermitteln sind **weniger stark als ihre wichtigsten Konkurrenten in der Europäischen Währungsunion** und auch als der Durchschnitt der deutschen Industrie **von der Euroschwäche begünstigt**. Zum einen fallen Export- wie Importquote besonders im Bereich der verarbeiteten Lebensmittel unterdurchschnittlich aus. Zum anderen ging von dem Exportwert der Branche im Mittel der letzten drei Jahre nur insgesamt knapp ein Fünftel in die USA, nach China und in andere Länder, deren Währungen gegenüber dem Euro überwiegend aufgewertet haben. Dies vergleicht sich mit rund 30% in Frankreich und Spanien, gut 35% bei der italienischen Exportkonkurrenz und fast 44% im Durchschnitt des deutschen Verarbeitenden Gewerbes. Die deutsche exportierende Nahrungsmittelindustrie ist auf der anderen Seite in einem deutlich stärkeren Maße als wichtige EWU-Konkurrenten und als das gesamte Verarbeitende Gewerbe hierzulande vom Euroraum und den übrigen EU-Ländern abhängig, denn in diese Regionen gehen mehr als 80% der Branchenexporte. Dennoch **hilft** die Euroschwäche besonders den Exporteuren von **Commodities und Rohstoffen** – wie beispielsweise Zucker, Getreide, Milchpulver, Öl aus Ölsaaten und Fleisch –, **ausländische Absatzmärkte außerhalb der Eurozone stärker zu erschließen** und für die **in Russland durch den Importstop ausgefallenen Abnehmer Ersatz zu finden**.

Obwohl gut drei Viertel der Rohstoffe und Zutaten, die von der Branche im Produktionsprozess eingesetzt werden, aus Deutschland stammen und damit keinem Währungsrisiko ausgesetzt sind, ist das Ernährungsgewerbe – noch vor den privaten Haushalten – der wichtigste Endabnehmer von importierten landwirtschaftlichen Rohstoffen und Produkten. Viele dieser **Rohstoffe werden in US-Dollar** gehandelt, wodurch sich bei der **Einfuhr** durch die Abwertung des Euro **Kostensteigerungen** ergeben. Das betrifft zum Bei-

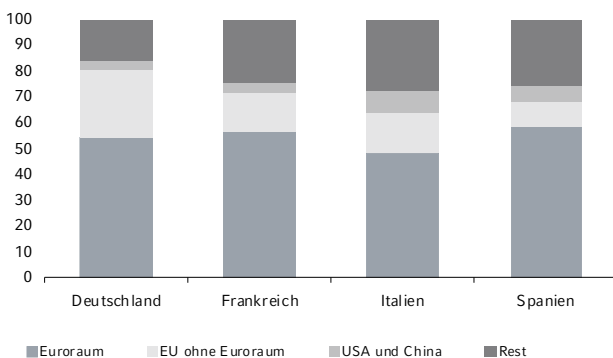
Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	0,1	0,0	0,8 (März 15)
Beschäftigte	% Vj	0,4	0,7	1,2 (März 15)
Produktivität	% Vj	-0,3	-0,7	-0,5 (März 15)
Auslandsumsatzquote	%	21,7	22,4	22,6 (März 15)
Exporte, real	% Vj	2,5	2,1	-1,3 (März 15)
Importe, real	% Vj	0,3	1,8	-3,1 (März 15)
Erzeugerpreise	% Vj	2,9	-0,6	-2,9 (Apr 15)
Geschäftserwartungen <sup>1, 2</sup>	%	0,9	-1,3	5,5 (Mai 15)
Aktuelle Lage <sup>1, 2</sup>	%	14,0	7,0	16,6 (Mai 15)
Kapazitätsauslastung <sup>1</sup>	%	76,5	74,9	78,5 (Q2 15)

1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

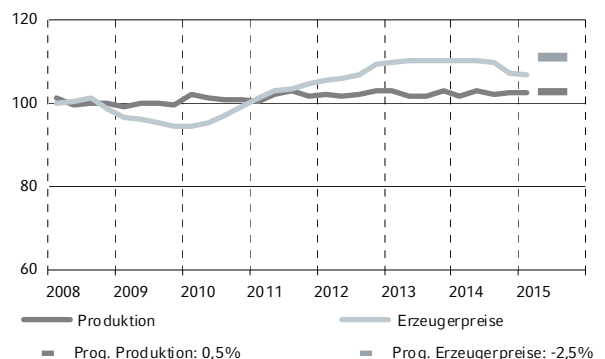
spiel Futtermittel wie Soja und Mais, aber auch Kaffee, Fruchtsaftkonzentrate, Kakao, Gewürze und Seefisch sowie Obst wie Bananen. Bei fast allen Rohstoffen und importierten Lebensmitteln stehen dem Wechselkurseffekt allerdings die teilweise stark gesunkenen Agrarpreise auf den Weltmärkten entgegen. Alles in allem befindet sich das Ernährungsgewerbe vor diesem Hintergrund auf der **Importseite** – trotz der Euroschwäche – derzeit in einem **eher günstigen Umfeld**. Zu einer Margenausweitung wird es dadurch in der Branche jedoch eher nicht kommen, denn erfahrungsgemäß wird der Lebensmitteleinzelhandel hierzulande seine Einkaufsmacht dazu nutzen, von den Lebensmittelherstellern Preisnachlässe einzufordern.

Der Einfluss der Euroschwäche auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Hersteller von Nahrungs- und Futtermitteln ist auch deshalb begrenzt, da die stärksten Konkurrenten auf den Exportmärkten Umfragen zufolge aus dem eigenen Land kommen, erst mit großem Abstand folgen Wettbewerber aus Euro-land, den USA und der Schweiz. Wettbewerbsparameter mit stärkerem Gewicht sind zudem Qualität (beispielsweise Milchprodukte und Fleisch in China), Spezialität und die Erfüllung regionaler Verzehrgewohnheiten.

**Exportstruktur nach Regionen**  
Anteile in Prozent, Mittelwert der Jahre 2012 bis 2014



**Deutschland: Produktion und Preise**  
2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



# Chemische Industrie

## Wettbewerbsnachteil relativiert sich

Die **Chemische Industrie** in den hier betrachteten Ländern weist **bei den Exporten** eine weitgehend **ähnliche Struktur** auf. Die Konzentration auf den Euroraum ist mit der Ausnahme Spaniens, das 53% seiner chemischen Produkte in die Länder der Europäischen Währungsunion absetzt, in Deutschland (43%), Frankreich (47%) und Italien (46%) merklich geringer. Auch die Anteile der gesamten Ausfuhren in die USA und nach China gleichen sich. Während in Frankreich, Italien und Spanien jeweils zwischen 6% und 8% in die Dollar-orientierten Länder ausführen, liegt Deutschlands Wertanteil an den Exporten bei 10%. Entsprechend ähnlich sind relativ betrachtet die **Ausfuhren** der verschiedenen Ländern **von den Wechselkursschwankungen** in Bezug auf den Dollar und den Währungen anderer wichtiger Handelspartner **betroffen**. Absolut hingegen ragen die Ausfuhren Deutschlands nach China und in die USA mit über 10 Mrd. Euro Ausfuhrwert hervor. Die Exporte von Frankreich machen lediglich 3,5 Mrd., die von Italien 0,7 Mrd. und die von Spanien etwa 1,3 Mrd. aus.

Auf der **Importseite** ist der **Unterschied in der regionalen Aufteilung deutlicher** ausgeprägt. Während bei Deutschland über 55% aller Einfuhren aus den Ländern der Eurozone stammen und etwa 10% auf China und den USA entfallen, sind es in Frankreich, Italien und Spanien um die zwei Drittel bzw. zwischen 5% und 7%. Auch in absoluten Summen ist Deutschland (7,6 Mrd. Euro) gegenüber Frankreich (2,9 Mrd.), Italien (1,2 Mrd.) und Spanien (1,6 Mrd.) in Führung, wenn auch nicht so stark wie bei den Exporten.

**Durch die Euroabwertung** wird die **preisliche Wettbewerbsfähigkeit** der europäischen gegenüber den chinesischen bzw. amerikanischen Anbieter auf den internationalen Märkten **verbessert**. Inwieweit hiervon ein **Nachfrageimpuls** ausgeht, **hängt über** dem relativen oder absoluten **Ausmaß der jeweiligen Im- und Exporte hinaus von der jeweiligen Güterstruktur** ab. Hier bestehen erheb-

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	0,6	-1,4	-0,5 (März 15)
Beschäftigte	% Vj	0,7	1,3	0,7 (März 15)
Produktivität	% Vj	-0,1	-2,7	-1,2 (März 15)
Auslandsumsatzquote	%	59,4	59,6	61,3 (März 15)
Exporte, real	% Vj	1,1	2,2	1,2 (März 15)
Importe, real	% Vj	0,7	3,2	1,2 (März 15)
Erzeugerpreise	% Vj	-1,2	-1,7	-4,1 (Apr 15)
Geschäftserwartungen <sup>1,2</sup>	%	8,9	7,5	7,4 (Mai 15)
Aktuelle Lage <sup>1,2</sup>	%	21,5	27,2	23,8 (Mai 15)
Kapazitätsauslastung <sup>1</sup>	%	83,3	84,2	83,2 (Q2 15)

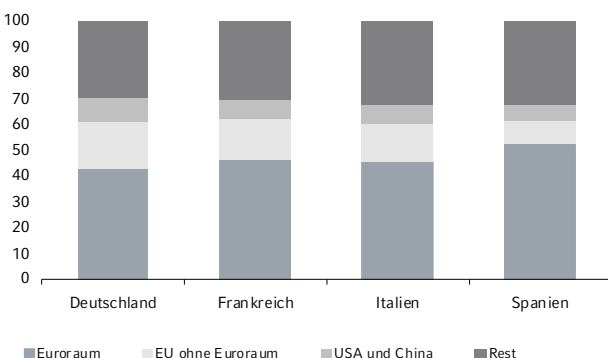
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

liche **Unterschiede zwischen** den betrachteten **Ländern**. So exportieren Deutschland und Spanien nach China und USA vor allem verschiedene Arten von chemischen Grundstoffen. Darüber hinaus weist Deutschland wie auch Italien und Frankreich einen Schwerpunkt bei den **Spezialchemikalien** auf. Für Frankreich sind auch **Reinigungsmittel, Seifen, Parfüm** und ähnliches ein Exportschlager. Aus **China** werden hauptsächlich **chemische Grundstoffe** von allen betrachteten Ländern importiert. Die **USA liefern** neben den **Grundstoffen** auch **Reinigungsmittel** und **Spezialchemikalien**. Aufgrund ihres Charakters ist bei den **chemische Grundstoffen** der Preis das entscheidende Unterscheidungskriterium. Folglich sind diese Güter **am preissensitivsten**.

Allerdings spielen gerade am Anfang der Wertschöpfungskette die Rohstoffpreise eine wichtige Rolle. Hier haben die **Unternehmen in den USA aufgrund ihrer auf Gas beruhenden Cracker** vor dem Hintergrund des boomenden Frackings und den daraus resultierenden niedrigen Gaspreisen seit Jahren einen **Wettbewerbsvorteil** gegenüber der europäischen Chemieindustrie. Dieser **bestehende Nachteil** der Europäer **wird** nun ein Stückweit **durch den gesunkenen Erdölpreis** (in Dollar) **und die Euroabwertung relativiert**.

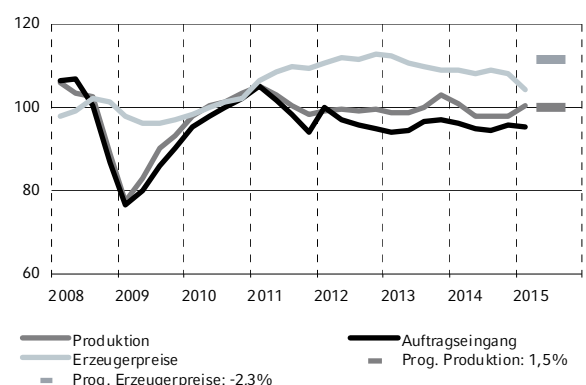
### Exportstruktur nach Regionen

Anteile in Prozent, Mittelwert der Jahre 2012 bis 2014



### Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



# Pharmazeutische Erzeugnisse

## Regulatorische Vorgaben begrenzen Wechselkurs-einflüsse

Deutschland, Frankreich, Irland und Spanien sind bedeutende europäische Exporteure von Arzneimitteln im Euroraum. In **Irland** sind **Pharma-Exporte** die **entscheidende Triebfeder der Wirtschaft**, da Irland aus steuerlichen Gründen Sitz von vielen internationalen Playern der Branche ist. Der Anteil der Pharma-Exporte an den gesamten Exporten des Verarbeitenden Gewerbes ist hier von knapp 20% (2007) auf rund 36% (2014) angestiegen. In den anderen drei Ländern reichen die entsprechenden Anteile von 5% (Spanien) bis ca. 7% (Frankreich). Der Anteil der deutschen Pharma-Exporte an dem in Deutschland ausgesprochen exportstarken Verarbeitenden Gewerbe liegen bei knapp 6%. Dieser optisch niedrige Anteil darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die **deutsche Pharmaindustrie** einen Anteil an den globalen Pharmaexporten von knapp 14% (2013) hat, gefolgt von **Frankreich** und Irland mit je ca. 7%, während **Spanien** im globalen Maßstab als Anbieter von Pharmaprodukten mit knapp 3% eher unbedeutend ist.

Den **höchsten Anteil an Exporten nach USA und China** (US-Dollar-basierte Handelspartner) hatten **Irland** (2014: 27%) und **Deutschland** (20%). Hierdurch ist für sich genommen der positive Einfluss der Euroabwertung gegenüber dem Dollar auf die Ausfuhren vergleichsweise bedeutend, zudem haben die Produzenten in diesen Ländern damit zugleich ihre Abhängigkeit von den nur schwach wachsenden europäischen Pharmamärkten reduziert. Vorteilhaft für die Produzenten im Euroraum ist zudem beim Angebot ihrer Produkte auf **Drittmärkten**, dass nicht nur die Konkurrenten mit dem Produktionsstandort USA, sondern **auch die Schweizer Hersteller** sich mit einer gegenüber dem Euro aufgewerteten Währung auseinandersetzen müssen. Letztere exportierten 2014 gut 50% mehr als die deutsche Konkurrenz.

Allerdings wird ein positiver Effekt auf die Nachfrage nach

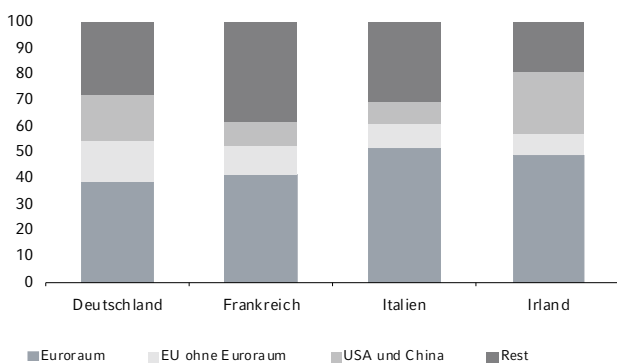
Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	5,5	5,2	0,7 (März 15)
Beschäftigte	% Vj	-0,2	2,2	2,3 (März 15)
Produktivität	% Vj	5,7	2,9	-1,5 (März 15)
Auslandsumsatzquote	%	67,3	66,4	64,9 (März 15)
Exporte, real	% Vj	2,2	3,9	3,7 (März 15)
Importe, real	% Vj	-1,7	8,4	-2,0 (März 15)
Erzeugerpreise	% Vj	-0,5	0,1	-0,1 (Apr 15)
Geschäftserwartungen <sup>1,2</sup>	%	11,8	5,8	-7,5 (Mai 15)
Aktuelle Lage <sup>1,2</sup>	%	54,5	36,3	40,0 (Mai 15)
Kapazitätsauslastung <sup>1</sup>	%	83,3	85,2	85,5 (Q2 15)

1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

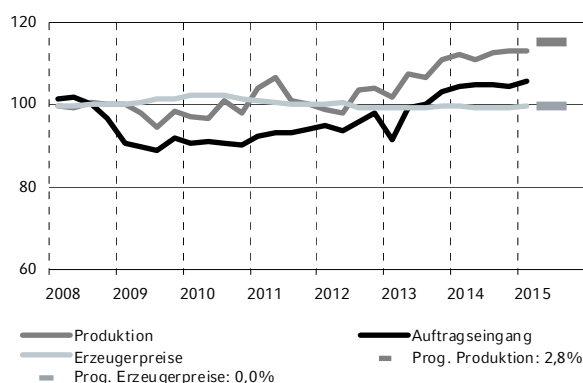
Pharmaprodukten aus dem Nicht-Euroraum dadurch begrenzt, dass die **Preisbildung von Arzneimitteln** auf den meisten Märkten **reguliert** ist, mit Ausnahme von China, das seine Pharmapreise Mitte 2015 freigibt. Zudem ist wegen der teils **indikationsbedingt schweren Substituierbarkeit von Arzneimitteln** die Preiselastizität der Nachfrage eher gering, insbesondere bei patentierten Arzneimitteln. Die Nachfrage nach Generika hängt international, besonders auf Selbstzahlermärkten, stärker vom Preis ab.

Rund 40% der **Außenhandelstätigkeit in Deutschland** werden allerdings im Pharmabereich von Nicht-Pharmaunternehmen erbracht, vor allem **im grenzüberschreitenden Pharmahandel**. In welchem Ausmaß hier Ex- oder Importe in US-Dollar fakturiert werden, ist nicht bekannt. Im Bereich der verschreibungspflichtigen Medikamente (in Deutschland: 85% des Apothekenumsatzes) können aufgrund von Preisratorien und Rabattverträgen gestiegene Einkaufspreise infolge der Euroabwertung nicht weitergegeben werden, sodass steigende Einkaufspreise zu einer Margenverengung beim Importeur führen. Bezogen auf die Pharmabranche **insgesamt dürften Wechselkursschwankungen nur eine geringe Bedeutung haben**, auf der Unternehmensebene kann dies standortbedingt und rechnungslegungsbedingt abweichen.

**Exportstruktur nach Regionen**  
Anteile in Prozent, Mittelwert der Jahre 2012 bis 2014



**Deutschland: Produktion und Preise**  
2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten





# Metallerzeugung und -bearbeitung

## Kaum Wettbewerbsvorteile für Stahl und NE-Metalle

In der Metallerzeugung und -bearbeitung gehen vergleichsweise wenige Ausfuhren **aufgrund** des recht hohen Gewichts der zur transportierenden Waren und den damit verbundenen **erheblichen Transportkosten** in weit entfernt liegende Länder. So beträgt im Euroraum die um den Intra-EU-Handel bereinigte Exportquote gut 20% (2013) gegenüber knapp 25% im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt. Die Quoten der vier großen Euroraumländer Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien liegen in der Metallbranche bei rund 19% (2014). Der Anteil der USA und Chinas an den Nicht-EU-Exporten unterscheidet sich deutlich und ist meistens spürbar niedriger als im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt; in Spanien beträgt er nur 11% (2014, Verarbeitendes Gewerbe 18%) und in Italien 19% (23%). Wesentlich stärker sind Deutschland mit 29% (36%) und Frankreich mit 27% (26%) abhängig von der Nachfrage aus den USA und China. Mit anderen Worten ist das **Potenzial von einer Euroabwertung zu profitieren** in Deutschland und Frankreich zwar vergleichsweise hoch, aber in der Branche ist es generell deutlich **niedriger als im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt**. Diese Aussage gilt auch unter Berücksichtigung der Importe dieser Branche. In den vier großen Euroraumländern schwankt der Anteil von USA und China an den Importen insgesamt zwischen knapp 4 und knapp 7%, im Verarbeitenden Gewerbe sind es dagegen gut 11 bis fast 17%.

Mit Abstand **am niedrigsten** ist im Mittel der hier betrachteten Länder die um den Intra-EU-Handel bereinigte **Exportquote** im Bereich **Roheisen und Stahl**. Nur in Frankreich fällt die Quote in der Rohrherstellung noch niedriger aus. **Besonders hoch** ist die Bedeutung dieser Ausfuhren bei **NE-Metallen und -halbzeug aus Italien**. In Frankreich sind in allen Sparten die Lieferung in andere Euroraumländer besonders hoch. **In Deutschland** wird dagegen vergleichsweise viel in die EU-Länder verkauft, die nicht zum Euroraum gehören. Auch bei den deutschen Importen ist diese Region

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	-0,4	2,9	-1,3 (März 15)
Beschäftigte	% Vj	-1,0	-0,1	2,4 (März 15)
Produktivität	% Vj	0,6	2,9	-3,6 (März 15)
Auslandsumsatzquote	%	39,6	41,2	41,6 (März 15)
Exporte, real	% Vj	-4,2	-1,9	0,3 (März 15)
Importe, real	% Vj	1,9	-1,8	-1,5 (März 15)
Erzeugerpreise	% Vj	-4,9	-2,5	0,9 (Apr 15)
Geschäftserwartungen <sup>1,2</sup>	%	9,0	7,2	2,7 (Mai 15)
Aktuelle Lage <sup>1,2</sup>	%	-30,3	-19,8	-24,5 (Mai 15)
Kapazitätsauslastung <sup>1</sup>	%	84,0	85,9	85,9 (Q2 15)

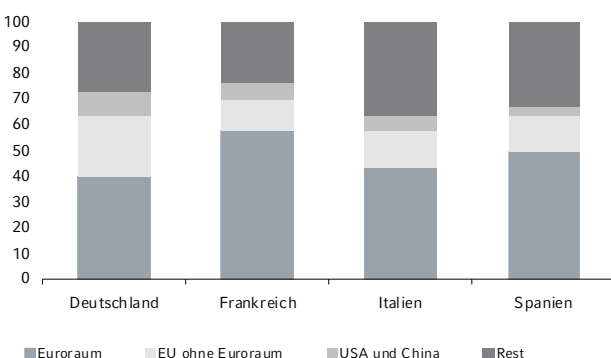
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

bedeutender als in den anderen Ländern. Besonders Unternehmen aus **Polen und der Tschechischen Republik** sind hierbei **häufig Handelspartner**. Da deren Währungen nicht gegenüber dem Euro aufgewertet haben, sind von dort importierte Vorleistungen günstig für die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte.

**Nachteilig** für die Metallbranche nicht nur in Deutschland, sondern auch in den anderen **Euräländern** ist der **Mangel an heimischen Rohstoffen**. Zudem werden diese Commodities meistens in US-Dollar gehandelt. Auch wenn schwankende Einstandspreise für Rohstoffe über Materialteuerungszuschläge im Normalfall von Hersteller und Kunden gemeinsam getragen werden, sodass höhere Kosten durch einen aufgewerteten Dollar überschaubar bleiben, nutzt ein billiger Euro hier nichts. Dies begrenzt besonders bei der Erstellung von Roheisen, Stahl und NE-Metallen eine Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Besser sieht es bei im Euroraum bearbeiteten Metallprodukten wie Bändern, Profilen, Rohren oder Gussteilen aus, denn **desto größer der Anteil der Wertschöpfung an den Kosten eines Produkts ist, der in Euro oder in einer Euro-orientierten Währung bezahlt wird, desto höher** sind für sich genommen die **internationalen Wettbewerbsvorteile** durch eine Euroabwertung.

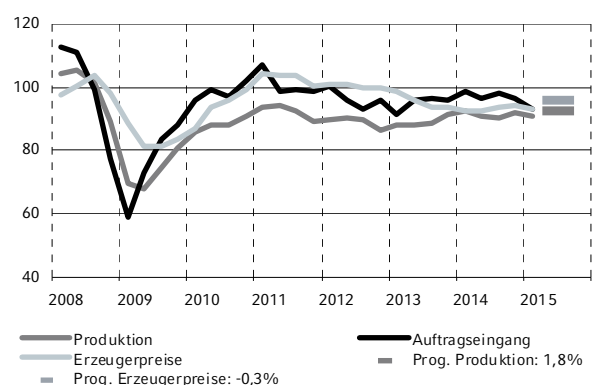
### Exportstruktur nach Regionen

Anteile in Prozent, Mittelwert der Jahre 2012 bis 2014



### Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



# DV-Geräte, elektron. u. optische Erzeugnisse

Frankreich, Italien, Spanien auf Euroraum konzentriert

Im Bereich IT-Hardware, elektronische und optische Erzeugnisse exportiert **Deutschland** vornehmlich Mess-, Steuer-, Regeltechnik, sowie elektronische Bauelemente und Leiterplatten in alle Welt. Insgesamt belief sich der Export auf 90 Mrd. Euro, davon ging ein Anteil von 33% in die Europäische Währungsunion. Somit ist – umgekehrt – der **Großteil der Warenausfuhr** einem **Wechselkursrisiko** ausgesetzt. Dies gilt **insbesondere** für den **US-Dollar**. Runde 10% der Ausfuhr werden in die USA gebracht, im Bereich Mess-, Steuer-, Regeltechnik sind es sogar knapp 15%. Ähnliche Werte (8% und 12%) gelten für die Ausfuhr nach China, dessen Währung sich am US-Dollar orientiert. Die **Euroabwertung** gibt den Herstellern in Deutschland dieser Produkte also per se **Rückenwind**.

**Frankreich** exportierte 2014 in geringerem Umfang (27 Mrd. Euro), die Sektoren Mess-, Steuer-, Regeltechnik und Elektronische Bauelemente/Leiterplatten waren aber auch hier die wichtigsten Exportgüter. Frankreich ist sehr viel **stärker auf den Euroraum konzentriert**, gut 40% der Ausfuhr von IT-Hardware, elektronischen und optischen Erzeugnissen gehen dorthin. Den **direkten positiven Effekt** der **Euroabwertung** spüren die französischen Hersteller **weniger, eher über Drittlandeffekte**. D.h. ihr Angebotspreis im Euroraum ändert sich währungsbedingt nicht. Dafür werden Produkte der US-amerikanischen Konkurrenz rein durch die Währungsumrechnung dort teurer. Insofern haben sie auf diesem Markt einen preislichen Wettbewerbsvorteil.

**Italien** hat bei der Ausfuhr mit **40%** einen ähnlich **hohen Euroraum-Anteil** wie Frankreich. Es exportierte 2014 im Wert von 12 Mrd. Euro in alle Welt, wobei Mess-, Steuer-, Regeltechnik sowie IT-Hardware den höchsten Wert verzeichneten. Die **USA** sind für Italiens Exporte von IT-Hardware, elektronischen und optischen Waren mit einem Anteil von **7%** von **recht großer Bedeutung**. In

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	0,0	3,6	6,4 (März 15)
Beschäftigte	% Vj	-0,5	-0,1	3,1 (März 15)
Produktivität	% Vj	0,5	3,7	3,1 (März 15)
Auslandsumsatzquote	%	59,1	59,7	62,2 (März 15)
Exporte, real	% Vj	-1,1	7,5	7,4 (März 15)
Importe, real	% Vj	-1,9	8,0	8,6 (März 15)
Erzeugerpreise	% Vj	-2,2	-0,9	0,2 (Apr 15)
Geschäftserwartungen <sup>1,2</sup>	%	20,9	18,4	15,8 (Mai 15)
Aktuelle Lage <sup>1,2</sup>	%	14,0	27,5	31,6 (Mai 15)
Kapazitätsauslastung <sup>1</sup>	%	84,5	86,5	86,8 (Q2 15)

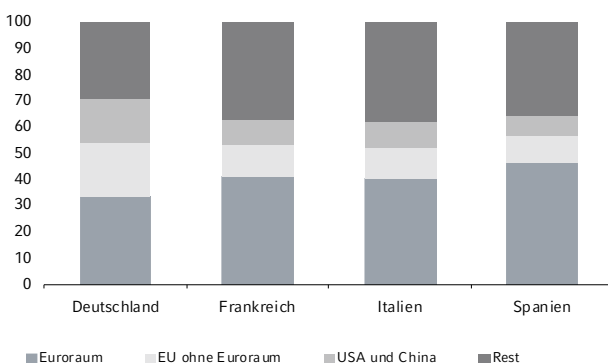
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

den Wachstumsmarkt **China** gehen **nur 3% der Exporte**. Außerdem wird der italienische Markt nicht so stark von chinesischer IT-Hardware etc. überschwemmt wie der deutsche. Die China-Importe machen „nur“ 17% aus (in D: 30%). Hohe 50% der Importe kommen dagegen aus dem eigenen Währungsraum. **Währungsbedingte Effekte** spielen daher für Italiens Außenhandel im Bereich **IT-Hardware/elektronische Geräte** eine **geringere Rolle**.

Chinesische Importe machten in **Spanien** knapp 15% aller Importe aus, US-Einfuhren 3%. Die Verteuerung chinesischer und US-amerikanischer Waren durch den Wechselkurseffekt begünstigt prinzipiell heimische Hersteller, der Gesamtimpuls aber bleibt gering. Zwar ist Spanien ein **Nettoimporteur** von IT-Hardware, elektronischen und optischen Erzeugnissen – doch hohe 50% aller Importe kommen aus dem Euroraum. **Was von Spanien exportiert wird** – und das ist auch hier insbesondere Mess-, Steuer-, Regeltechnik – **findet seine Heimat ebenfalls vor allem im Euroraum** (Anteil 48%). In die USA ging Ware zu 5%, nach China nur zu 3%. **Positive Effekte auf den Export** durch die Euroschwäche sind **sehr begrenzt**. Die spanische Branche könnte – nicht nur in Zeiten eines schwachen Euro – profitieren, würde sie ihre geringen Ausfuhranteile in die wachsenden Märkte der USA und Chinas steigern.

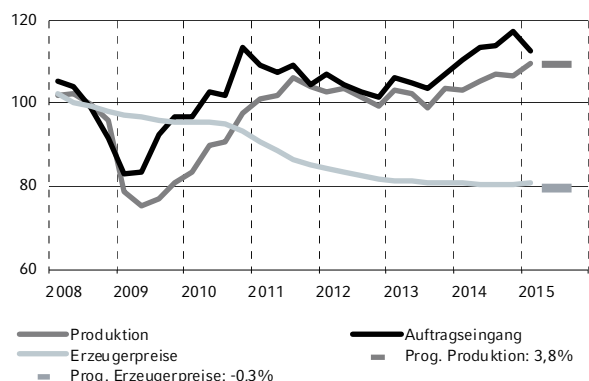
## Exportstruktur nach Regionen

Anteile in Prozent, Mittelwert der Jahre 2012 bis 2014



## Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



# Elektrische Ausrüstungen

## China beim Preis schwer zu schlagen

Im Bereich der **Elektrischen Ausrüstungen** ergeben sich große **Unterschiede** bezüglich der **Exportstruktur** der hier betrachteten Länder. So geht der spanische Export dieser Waren zu fast 50% in die anderen Euroländer, der italienische und französische zu rund 40% und der deutsche nur zu gut 30%. Diese Relationen machen deutlich, dass die **deutschen Exporteure tendenziell am stärksten von der Euroabwertung** gegenüber vielen wichtigen Partnerwährungen **profitieren**.

Ein Blick auf die vergleichsweise wachstumsstarken US-Dollar-basierten **Handelspartner USA und China** zeigt zudem: Italien und Spanien exportieren nur zu einem geringen Anteil (ca. 5%) in diese beiden Länder mit Währungsaufwertung gegenüber dem Euro. Frankreichs Exporte von elektrischen Ausrüstungen gehen zu immerhin 10% in diese beiden Länder, sodass der positive Währungseffekt zu spüren sein dürfte. Ein wirklicher Nachfrageimpuls rein durch die Euroabwertung wird von diesem Anteil nicht ausgehen. **Am deutlichsten** sollte sich die Euroabschwächung **bei den deutschen Ausfuhren** bemerkbar machen, denn diese gehen zu knapp 20% nach USA oder China.

Waren, die **Deutschland** nach USA bzw. China und auch in den übrigen Nicht-Euroraum **exportiert**, sind vor allem Geräte zur Elektrizitätserzeugung und -verteilung sowie **Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren**. Gerade die Hersteller dieser Produkte können sich durch den Währungseffekt einen positiven Impuls für die Nachfrage erhoffen. **Frankreichs** Exportgüter sind **überwiegend Elektrizitätsverteilungs- und -schaltanlagen, Kabel** sowie Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren. Auf der **Importseite** ist der vor allem der **Einfluss Chinas größer** als beim Export. Rund 15% der französischen Einfuhren elektrischer Ausrüstungen kommen von dort (aus den USA sind es nur 3% der Einfuhren). **Überproportional viele Lampen und Leuch-**

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	-2,8	1,8	-0,4 (März 15)
Beschäftigte	% Vj	0,2	2,2	-0,8 (März 15)
Produktivität	% Vj	-3,0	-0,4	0,4 (März 15)
Auslandsumsatzquote	%	48,8	50,0	51,5 (März 15)
Exporte, real	% Vj	1,2	1,9	1,7 (März 15)
Importe, real	% Vj	3,5	6,3	1,2 (März 15)
Erzeugerpreise	% Vj	0,7	0,5	0,8 (Apr 15)
Geschäftserwartungen <sup>1, 2</sup>	%	10,6	14,0	19,1 (Mai 15)
Aktuelle Lage <sup>1, 2</sup>	%	9,4	23,7	19,6 (Mai 15)
Kapazitätsauslastung <sup>1</sup>	%	80,7	82,3	82,6 (Q2 15)

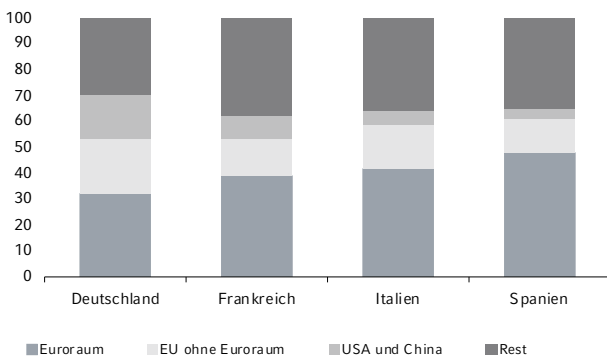
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

**ten sowie Haushaltsgeräte** führt das Land der Mitte ein. Diese Waren verteuern sich durch den Wechselkurseffekt auf dem französischen Markt und könnten dazu führen, dass **heimische Hersteller Marktanteile gewinnen** können. Allerdings gibt es in diesen Bereichen nur wenige verbliebene Hersteller.

Bezüglich der **Bedeutung chinesischer Importe** ergibt sich ein ähnliches Bild für die drei anderen Länder **Deutschland, Italien und Spanien**. Ihre Einfuhren von **elektrischen Ausrüstungen** aus China machen jeweils rund **20% aller dieser Importe** aus. Überproportional werden – wie in Frankreich – Lampen, Leuchten und Haushaltsgeräte eingeführt. Italien bezieht zudem einen sehr hohen Anteil von Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren aus China. In diesen Subsegmenten haben **Euroraum-Hersteller einen preislichen Wettbewerbsvorteil** erhalten. Sie könnten sich Hoffnungen machen, Marktanteile zu gewinnen; rein über den Preis als Verkaufsargument dürfte dies aber nicht gelingen. Da der **chinesische Preisvorteil** trotz Aufwertung des Renminbi weiter **besteht**, müssen sich Euroraum-Hersteller auf andere Themen wie **Energieeffizienz, hohe Haltbarkeit** und Qualität der Produkte oder leicht zu bedienende Geräte konzentrieren.

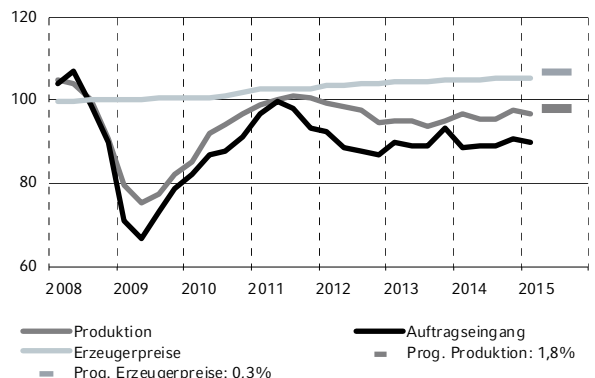
Exportstruktur nach Regionen

Anteile in Prozent, Mittelwert der Jahre 2012 bis 2014



Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



# Maschinenbau

## Euroabwertung in Deutschland und Italien zu spüren

Der Maschinenbau ist eine Branche, die sehr **viel internationalen Handel** betreibt. Die Euroabwertung wirkt sich daher auf die **Ertragslage** von Maschinenbauern aus. Wie stark diese Effekte sind und in welche Richtung sie gehen hängt jedoch von der genauen Rechnungslegung der einzelnen Unternehmen sowie ihrer Preispolitik ab. Ein weiterer Faktor, der auf die Ertragslage wirkt, sind die **Preise von Vorleistungen**, im Falle des Maschinenbaus vor allem von Metallen. Diese sind normalerweise in US-Dollar fakturiert, und werden somit per se teurer. Jedoch ist auch hier der Einfluss nicht klar, denn Unternehmen können hedgen und/oder mit Preisgleitklauseln arbeiten. Zudem erwarten die Commercibank-Rohstoffanalysten, dass die Preise für Metalle 2015 in US-Dollar unter Vorjahr liegen werden.

In den weltweiten **Ex- und Importzahlen** zu Maschinen sind auch – aber schwer bezifferbar – **Gebrauchsmaschinen** enthalten. Währungseffekte, die über Ex- und Importanteile abgeschätzt werden, umfassen also nicht nur neu produzierte Maschinen. Eine Betrachtung der **Exportanteile nach Regionen** zeigt, dass Deutschland am stärksten auf Länder außerhalb des **Euroraums** orientiert ist (2014: 70%), ganz knapp gefolgt von Italien. Spaniens Exporte gehen zu 65% in Länder außerhalb des Euroraums, Frankreichs zu 63%. Deutschland und Italien sind dabei – gemessen am Anteil des **Inlandsumsatzes** – am wenigsten auf ihr Heimatland orientiert. Das heißt: durch die Euroabwertung gehen per se positive Impulse für den Export der hier betrachteten Länder aus, mit dem **größten Potenzial für Deutschland und Italien**.

Ein Blick auf den Handel mit den **US-Dollar-orientierten großen Ländern** China und USA zeigt, dass insbesondere Deutschland in diese beiden Länder exportiert (20%). Italiens Ausfuhr wird zu rund 13% dorthin geliefert (USA 8%, China 5%). Fast die gleichen Werte gelten für Frankreichs Maschinenexport. Spaniens

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	-1,3	1,2	0,0 (März 15)
Beschäftigte	% Vj	1,3	1,5	1,2 (März 15)
Produktivität	% Vj	-2,6	-0,3	-1,1 (März 15)
Auslandsumsatzquote	%	61,9	62,1	60,5 (März 15)
Exporte, real	% Vj	-2,0	0,0	-2,2 (März 15)
Importe, real	% Vj	-1,2	3,1	-3,2 (März 15)
Erzeugerpreise	% Vj	1,4	1,1	0,9 (Apr 15)
Geschäftserwartungen <sup>1, 2</sup>	%	5,5	3,3	-1,4 (Mai 15)
Aktuelle Lage <sup>1, 2</sup>	%	17,0	15,2	9,7 (Mai 15)
Kapazitätsauslastung <sup>1</sup>	%	84,6	84,8	84,4 (Q2 15)

1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

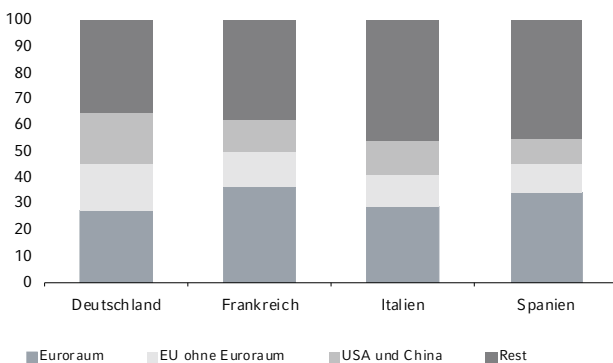
Ausfuhr liegt mit 10% Anteil etwas darunter (USA 7%, China 3%). Für sich genommen haben **Deutschland und Italien das größte Potenzial**, höhere Exporte aus der Euroabwertung zu generieren. Denn rein durch den Wechselkurseffekt steigt die preisliche Wettbewerbsfähigkeit.

Aber im Maschinenbau der Industrieländer spielt der **Preis im Export** oftmals **nicht die entscheidende Rolle**. Vielmehr geht es darum, Produkte mit Kunden **passgenau** zu entwickeln oder Maschinen auf die Kundenwünsche zuzuschneiden. Hier geht es auch darum, „over-engineering“ zu vermeiden. Die Fertigung von Maschinen und Teilen, bei denen der Wettbewerb über den Preis läuft, wandert schon seit Jahren von Westeuropa nach Asien oder auch Osteuropa. In den betrachteten Ländern ist daher der **Effekt der Euroabwertung** auf den Export zwar stärker zu spüren als in Branchen mit geringerem Auslandsumsatzanteil – wie dem Ernährungsgewerbe –, aber er ist **nicht extrem bedeutend**.

Den **größten Effekt** dürften dennoch **Deutschland und Italien** spüren. In Deutschland sollten die großen Exportsparten Verbrennungsmotoren und Turbinen, Pumpen und Kompressoren sowie Antriebstechnik profitieren.

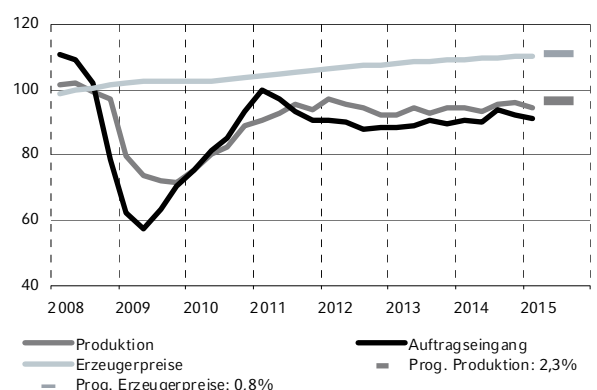
### Exportstruktur nach Regionen

Anteile in Prozent, Mittelwert der Jahre 2012 bis 2014



### Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



# Straßenfahrzeugbau

Schwacher Euro wirkt sich nur bedingt positiv aus

Der **Straßenfahrzeugbau in Deutschland** hat eine eher **geringe Ausrichtung auf den Euroraum**. Lediglich **27% der Exporte** (2014) werden in die Länder der Europäischen Währungsunion abgesetzt. Von den Fahrzeugen und Fahrzeugteilen im Wert von über 200 Mrd. Euro, die 2014 insgesamt ausgeführt wurden, ist somit der überwiegende Anteil einem Wechselkursrisiko ausgesetzt. Davon sind die **US-Dollar-notierten Exporte** in die USA und China **mit 24%-Punkten der bedeutendste Posten**, wobei beide Märkte in den letzten Jahren an Gewicht gewonnen haben. Demgegenüber sind **Frankreich, Italien und Spanien** wesentlich stärker auf den Euroraum konzentriert und weisen eine zum Teil **sehr niedrige Exportorientierung in den US-Dollar-notierten Raum** auf.

Auf dem ersten Blick sind daher die **Fahrzeughersteller** (und ihre Zulieferer) **in Deutschland** infolge ihrer geographischen Ausrichtung der Ausfuhren relativ betrachtet die **größten Nutznießer der Euro-Schwäche**. Sie profitieren von der in Euro gemessenen Ertragssteigerung ihrer in US-Dollar notierten Produkte. Allerdings wirken noch **andere Faktoren** auf die Ertragslage. So sind eventuelle Preisänderungen aufgrund von Wechselkursschwankungen bei den **Vorleistungen** in die Rechnung mit einzubeziehen. Das kann auch für Vorleistungen gelten, die aus dem Euroraum bezogen werden, sofern deren Güterpreise bzw. die dafür eingesetzten Rohstoffe (wie bei den Metallen) in US-Dollar fakturiert sind. Aufgrund der Möglichkeit, **Verträge mit Preisgleitklauseln** zu versehen oder sich gegen Schwankungen von Wechselkursen abzusichern, bleibt der Nettoeffekt unklar. Darüber hinaus fahren die OEM und etliche Zulieferunternehmen eine **Zwei-Säulen-Strategie**, indem sie sowohl aus Deutschland exportieren als auch vor Ort fertigen. Dieses Natural Hedging wirkt vor dem Hintergrund der Euro-Schwäche in Bezug auf die Kosten dann gegenläufig, wenn z.B. aufgrund von

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	1,8	4,1	-0,7 (März 15)
Beschäftigte	% Vj	1,9	2,5	2,6 (März 15)
Produktivität	% Vj	-0,1	1,6	-3,2 (März 15)
Auslandsumsatzquote	%	64,9	64,4	65,8 (März 15)
Exporte, real	% Vj	0,6	6,6	6,0 (März 15)
Importe, real	% Vj	-1,4	7,2	3,9 (März 15)
Erzeugerpreise	% Vj	0,3	0,1	0,3 (Apr 15)
Geschäftserwartungen <sup>1, 2</sup>	%	2,6	13,6	5,8 (Mai 15)
Aktuelle Lage <sup>1, 2</sup>	%	12,3	22,6	25,2 (Mai 15)
Kapazitätsauslastung <sup>1</sup>	%	86,6	89,5	92,0 (Q2 15)

1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

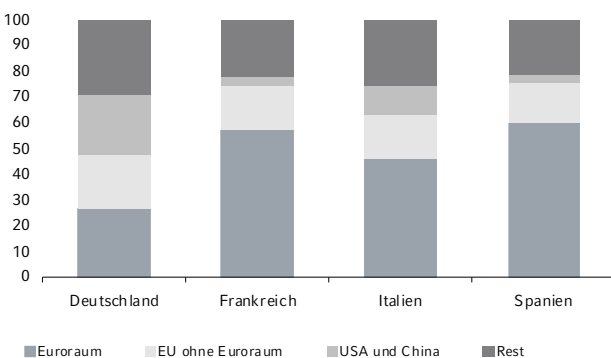
unternehmensstrategischen Gründen Fahrzeuge und Fahrzeugteile aus dem US-Dollar-notierten Raum in den Euroraum importiert werden. Angesichts eines Importanteils von 7% aus den USA und China, dürfte dieser Effekt aber nicht allzu sehr ins Gewicht fallen.

Generell spielt zumindest für die **Premium-Fahrzeuge** der **Preis nicht zwingend die wichtigste Rolle**. So sind **Image und Ausstattung** besonders bei den markenbewussten chinesischen Kunden **treibende Faktoren**. Trotz teilweiser strenger Umweltvorschriften und Geschwindigkeitsbeschränkungen – seien sie gesetzlicher Natur oder bedingt durch hohe Verkehrsaufkommen – sind auch **Technik und Leistung** der Pkw für die Käufer **wichtig**. Bei **Lkw** wiederum sind neben dem **Preis** die Zuschneidung auf die spezifischen Anforderungen der jeweiligen Märkte sowie der **Verbrauch entscheidende Faktoren**.

Die größte wirtschaftliche Bedeutung hat das Thema Euro-Schwäche daher für **kleine und mittlere Zulieferunternehmen**, die entweder ihre gesamte oder zumindest den Großteil ihrer Produktionsbasis in Deutschland haben und ihre Kunden in den USA und China beliefern. Sie dürften von der Abwertung des Euros gegenüber dem US-Dollar **profitieren**.

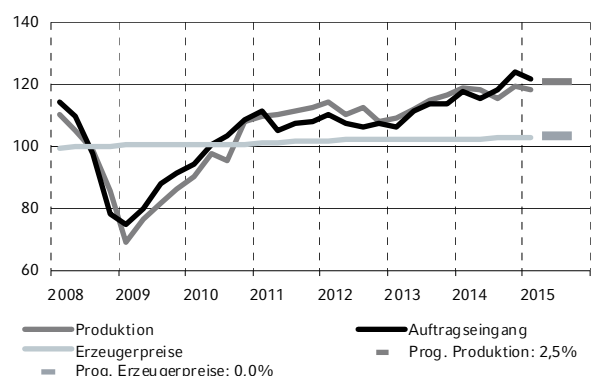
## Exportstruktur nach Regionen

Anteile in Prozent, Mittelwert der Jahre 2012 bis 2014



## Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



# Sonstiger Fahrzeugbau

## Kostenvorteil für Europas Flugzeugindustrie

Rund 90% der Umsätze des Sonstigen Fahrzeugbaus der Eurozone werden in Frankreich, Deutschland, Italien und Spanien erwirtschaftet. Die Branche gehört in diesen Ländern mit einem Umsatzanteil von jeweils 2% am Verarbeitenden Gewerbe zu den eher kleineren Industriezweigen, nur in Frankreich hat sie mit 6% ein größeres Gewicht. **Wichtigste Sparte** ist der **Luft- und Raumfahrzeugbau**, der auf Anteile am Branchenumsatz von rund 50% in Italien und Spanien, 66% in Deutschland sowie 81% in Frankreich kommt. Demgegenüber sind der **Schiffbau** und der **Schienenfahrzeugbau** von geringerer Bedeutung.

Betrachtet man allein die Exportstruktur der Branche in den hier untersuchten Ländern, so ist der **deutsche Produktionsstandort unterdurchschnittlich von Wechselkursschwankungen betroffen**, geht doch fast die Hälfte der Exporte in die Eurozone. Einschließlich der Inlandsumsätze werden hierzulande rund zwei Drittel der Geschäfte in der Eurozone abgewickelt. Entsprechend profitiert der deutsche Produktionsstandort im Vergleich zu wichtigen europäischen Konkurrenten in geringerem Maße von dem gegenwärtig schwächeren Euro-Dollar-Wechselkurs. 17% der **Exporte** gingen im Durchschnitt der letzten drei Jahre **nach China und an die USA**, in Italien waren es 22% und in Frankreich 20%. Nur Spanien kann bezogen auf seine Exportstruktur bei einem Anteil von 5% noch weniger Vorteile aus der Euroschwäche ziehen.

Zur Gesamtbeurteilung ist aber auch die **Importseite** zu berücksichtigen. Hier zeigen sich in den vier Ländern zunächst einmal keine Unterschiede, die Einfuhren aus China und den USA kommen jeweils auf einen Importanteil von knapp 22%. Da aber die Exporte vom Volumen her in Frankreich, Deutschland und Italien zum Teil spürbar über den Importen liegen, ergeben sich in der Nettobetrachtung **positive wechselkursbedingte Effekte**. Dies gilt in überdurchschnittlichem Maße für **Frankreich und Italien**. Einzig der **spanische Produktionsstandort** hat aufgrund der ge-

Deutschland		2013	2014	kumuliert bis ...
Produktion	% Vj	4,3	1,6	4,2 (März 15)
Beschäftigte	% Vj	1,7	2,5	3,0 (März 15)
Produktivität	% Vj	2,6	-0,8	1,1 (März 15)
Auslandsumsatzquote	%	66,4	65,6	68,4 (März 15)
Exporte, real	% Vj	-2,7	3,6	17,0 (März 15)
Importe, real	% Vj	1,9	-1,3	1,2 (März 15)
Erzeugerpreise	% Vj	0,4	0,5	0,9 (Apr 15)
Geschäftserwartungen <sup>1, 2</sup>	%	0,5	5,7	-11,8 (Mai 15)
Aktuelle Lage <sup>1, 2</sup>	%	8,0	18,5	2,6 (Mai 15)
Kapazitätsauslastung <sup>1</sup>	%	79,0	81,2	85,3 (Q2 15)

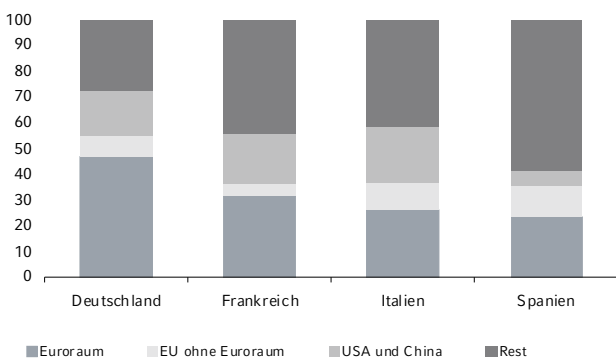
1 Quelle: ifo Institut, saisonbereinigte Mittelwerte; 2 Saldo

ringen Exporte in diese Regionen bei gleichzeitig mehr als doppelt so hohem Importvolumen einen **negativen Währungseffekt** zu verkräften.

Ob die gegenwärtige Euroschwäche bzw. US-Dollarstärke auch Auswirkungen auf die Produktion haben wird, ist nicht eindeutig zu bestimmen. So ist nämlich zu berücksichtigen, dass zum Beispiel im **Luft- und Raumfahrzeugbau** die **Importe** zumindest dem Wert nach hauptsächlich aus **endmontierten Flugzeugen** für die Airlines bestehen und weniger aus Zulieferteilen für die Produktion. Die Auswirkungen auf die heimische Fertigung sind somit weitaus geringer, als es das Importvolumen anzeigt. Grundsätzlich wird **im Flugzeugbau weltweit in US-Dollar abgerechnet**, sodass der europäische Hersteller Airbus, bei dem ein großer Teil der Kosten in Euro anfällt, deutlich wettbewerbsfähiger wird. Dies gilt auch auf Drittmärkten, teilen sich der amerikanische Boeing-Konzern und Airbus doch den Weltmarkt für große Passagierflugzeuge untereinander auf. In der Regel wird aber in der Branche ohnehin mit hohen Rabatten um Kunden geworben, **geringere Kosten dürften sich zunächst eher in einer besseren Ertragslage als in einer höheren Fertigung widerspiegeln**.

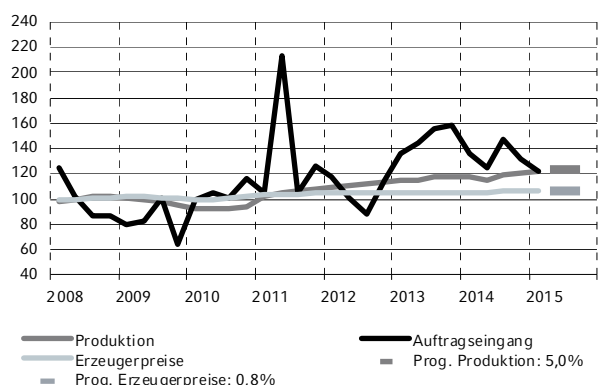
Exportstruktur nach Regionen

Anteile in Prozent, Mittelwert der Jahre 2012 bis 2014



Deutschland: Produktion und Preise

2008 = 100, saisonbereinigte Vierteljahresdaten



**Produzierendes Gewerbe: Tabelle zu Produktionserwartungen in Deutschland**

Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent <sup>1</sup>

Wirtschaftszweig	Produktion				Erzeugerpreise		Beschäftigung	
	2013	2014	Mär'15	2015	2014	2015	2014	2015
<b>Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden</b>	-11,4	-1,5	5,2	-1,0	-4,7	-6,3	-6,1	-5,8
<b>Verarbeitendes Gewerbe</b>	<b>0,3</b>	<b>1,9</b>	<b>0,1</b>	<b>2,0</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,5</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>
Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln	0,1	0,0	0,8	0,5	-0,6	-2,5	-0,2	-0,3
Getränkeherstellung	0,6	1,1	-10,6	-0,3	1,3	1,3	0,2	-1,3
Tabakverarbeitung	-5,7	-5,4	1,7	-2,5	3,9	2,5	-1,9	-1,8
Textilgewerbe	-0,2	2,5	2,0	1,5	0,6	0,0	-2,9	-0,3
Bekleidungs-gewerbe	-2,7	5,4	-5,5	-3,0	1,1	1,0	0,3	-3,0
Ledergewerbe	0,0	14,2	11,1	3,0	2,1	0,5	-0,2	0,3
Holzgewerbe	-1,1	-1,7	-2,5	1,0	1,7	0,5	-0,2	-0,8
Papiergewerbe	-1,2	-1,1	-0,4	-0,3	-0,1	-0,8	-0,9	-1,0
Druckgewerbe	-4,2	0,2	-2,5	-2,0	-0,8	-1,0	-2,9	-1,8
Kokerei, Mineralölverarbeitung	-2,5	-0,7	1,3	1,5	-5,5	-5,5	2,0	1,5
Chemische Industrie	0,6	-1,4	-0,5	1,5	-1,7	-2,3	0,7	0,5
Pharmazie	5,5	5,2	0,7	2,8	0,1	0,0	2,2	1,3
Gummi- und Kunststoffwaren	1,8	0,5	-1,1	1,5	0,4	-0,3	1,5	0,8
Glas, Keramik, Verarb. von Steinen und Erden	-0,3	2,3	-3,0	0,8	0,4	0,0	0,1	-0,3
Metallerzeugung und -bearbeitung	-0,4	2,9	-1,3	1,8	-2,5	-0,3	0,1	0,5
Herstellung von Metallerzeugnissen	1,4	2,8	0,0	2,3	-0,2	0,5	0,8	1,0
H. v. DV-Geräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen	0,0	3,6	6,4	3,8	-0,9	-0,3	-0,1	1,0
Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	-2,8	1,8	-0,4	1,8	0,5	0,3	-0,4	-0,8
Maschinenbau	-1,3	1,2	0,0	2,3	1,1	0,8	0,6	0,3
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	1,8	4,1	-0,7	2,5	0,1	0,0	2,3	0,5
Sonstiger Fahrzeugbau	4,3	1,6	4,2	5,0	0,5	0,8	5,3	2,0
Herstellung von Möbeln	-4,3	0,5	0,7	2,3	1,5	2,0	-1,7	-1,3
Herstellung von sonstigen Waren	3,0	3,9	4,7	3,0	1,0	0,8	1,8	1,8
Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	1,5	1,3	-3,0	-0,3	1,5	1,3	-7,0	-1,0
<b>Energieversorgung</b>	<b>0,8</b>	<b>-4,4</b>	<b>4,2</b>	<b>2,3</b>	<b>-2,7</b>	<b>-1,0</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,3</b>
<b>Baugewerbe</b>	<b>-0,3</b>	<b>2,7</b>	<b>-2,1</b>	<b>1,3</b>	<b>1,9</b>	<b>1,8</b>	<b>1,3</b>	<b>0,8</b>
<b>Produzierendes Gewerbe</b>	<b>0,1</b>	<b>1,5</b>	<b>0,3</b>	<b>1,8</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,3</b>	<b>0,5</b>	<b>0,3</b>

1) Indizes nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 (WZ08); Produktion arbeits-tätiglich bereinigt; Beschäftigte Vollerhebung (monatliche Daten in den Tabellen zu den einzelnen Branchen, Betriebe ab 50 Beschäftigte); Prognosen schattiert und auf viertel Prozentpunkte gerundet

Quellen: Statistisches Bundesamt, Feri, Commerzbank Prognose

## Commerzbank Research

Diese Ausarbeitung wurde von der Commerzbank AG, Frankfurt am Main, bzw. den in der Ausarbeitung genannten Konzerngesellschaften ("Commerzbank") erstellt und herausgegeben. Diese Ausarbeitung richtet sich an den professionellen und institutionellen Kunden.

Der Ausarbeitung liegen Daten bzw. Informationen zu Grunde, die die Commerzbank für verlässlich hält. Für die Richtigkeit bzw. Genauigkeit der Daten übernimmt die Commerzbank jedoch keine Gewähr. Die Ausarbeitung ist weder ein Angebot, noch eine Aufforderung, noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren, Derivaten etc. und sollte weder in ihrer Gesamtheit noch in Auszügen als Informationsgrundlage in Verbindung mit einem Vertragsabschluss oder einerwie auch immer gearteten Verpflichtung verwendet werden. Sie dient ausschließlich der Information. Die hierin enthaltenen Einschätzungen entsprechen unserer bestmöglichen Beurteilung zum jeweiligen Zeitpunkt, können sich jedoch – ohne Mitteilung hierüber – ändern.

Die Commerzbank behält sich vor, diese Ausarbeitung bereits vor deren Veröffentlichung bzw. Kenntnisnahme durch den Kundengeschäftlich zu nutzen, d. h. u. a. Eigengeschäfte auf deren Grundlage zu tätigen. Die Commerzbank ist bei Geschäftsaktivitäten nicht an die durch die Ausarbeitung mitgeteilte Einschätzung gebunden. Gegenstand der Ausarbeitung können auch Wertpapiere, Derivate etc. von Emittenten sein, mit denen die Commerzbank in Kundenbeziehungen steht.

Die Commerzbank übernimmt keinerlei Verantwortung oder Haftung für Kosten, Verluste oder Schäden, die aus oder in Verbindung mit der Verwendung dieser Ausarbeitung oder eines Teiles davon entstehen.

Commerzbank AG  
Group Risk Controlling & Capital Management  
60261 Frankfurt am Main

Bereichsleitung Risk Control & Resources Management : Oliver Ewald  
Leitung Industries Research: Dr. Carola Hunger-Siegler

Jutta Kayser-Tilosen  
Dr. Olaf Labitzke  
Hans-Peter Muntzke  
Christoph Partisch  
Rolf Sandvoß  
Nora Schaefer  
Petra Wilde

E-Mail: [branchenanalyse@commerzbank.com](mailto:branchenanalyse@commerzbank.com)  
[www.commerzbank.de/branchen](http://www.commerzbank.de/branchen)

Dieser Bericht wurde im Mai 2015 abgeschlossen

### Außerhalb Deutschlands ist Folgendes zu beachten:

**Großbritannien:** Dieses Dokument wurde von der Commerzbank AG, Filiale London, herausgegeben oder für eine Herausgabe in Großbritannien genehmigt. Die Commerzbank AG, Filiale London, ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) amtlich zugelassen und unterliegt nur in beschränktem Umfang der Regulierung durch die Financial Conduct Authority und Prudential Regulation Authority. Einzelheiten über den Umfang der Genehmigung und der Regulierung durch die Financial Conduct Authority und Prudential Regulation Authority erhalten Sie auf Anfrage. Diese Ausarbeitung richtet sich ausschließlich an „Eligible Counterparties“ und „Professional Clients“. Sie richtet sich nicht an „Retail Clients“. Ausschließlich „Eligible Counterparties“ und „Professional Clients“ ist es gestattet, die Informationen in dieser Ausarbeitung zu lesen oder sich auf diese zu beziehen. Commerzbank AG, Filiale London bietet nicht Handel, Beratung oder andere Anlagedienstleistungen für „Retail Clients“ an.

**Vereinigte Staaten:** Die Commerz Markets LLC („Commerz Markets“), eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Commerzbank AG und in den USA registrierter Broker-Dealer, hat die Verantwortung für die Verteilung dieses Dokuments in den USA unter Einhaltung der gültigen Bestimmungen übernommen. Commerz Markets ist Mitglied der FINRA und SIPC.

©2015

Diese Ausarbeitung oder Teile von ihr dürfen ohne Erlaubnis der Commerzbank weder reproduziert noch weitergegeben werden.

(069) 136-80414  
(069) 136-22447

(069) 136-80858  
(069) 136-23919  
(069) 136-49475  
(069) 136-84952  
(069) 136-84953  
(069) 136-22737  
(069) 136-22738