



Report Außenwirtschaft
NRW 2018 | 19

Daten. Fakten. Trends.



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

Exporte bilden das Rückgrat der NRW-Wirtschaft.

Gemeinsam mit ihren Mitgliedsunternehmen arbeiten

Inhalt

die IHKs an der Fortsetzung dieser Erfolgsgeschichte.

Vorwort	3
.....	
Außenwirtschaft NRW 2018/2019	4
.....	
Trends	5
.....	
Kennzahlen zur Außenwirtschaft auf einen Blick	6
.....	
Exportserwartungen der NRW-Wirtschaft: Außenhandel in schwierigem Umfeld	8
.....	
Weltweite Geschäftschancen 2019: Eurozone noch stärker im Fokus	9
.....	
Die wichtigsten Handelspartner für NRW: Neue Rekordwerte bei Export und Import	10
.....	
NRW-Exportquote nach Branchen: Traditionell starke Industriebranchen	11
.....	
Auslandsinvestitionsklima: Unternehmen agieren eher vorsichtig	12
.....	
Der Brexit und die NRW-Wirtschaft: Gute Vorbereitung ist wichtig	13
.....	
Handelshemmnisse nehmen zu: Welthandel im Weltwandel	14
.....	
Unsere Aktivitäten 2018	16
.....	
Highlights 2018 auf einen Blick	18
.....	
Ein starker Partner der Wirtschaft: Unsere Aktivitäten zu Europa, Handelspolitik und Digitalisierung	20
.....	
Service ist unsere Stärke	22
.....	
Veranstaltungen und Unternehmerreisen	24
.....	
Ausblick	26
.....	
Ansprechpartner und Schwerpunktländer	27
.....	
Impressum	28
.....	





Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

die gute Nachricht vorweg: In der Gesamtrückschau war 2018 für die NRW-Exportwirtschaft ein erfolgreiches Jahr. Zwar brachen die Ausfuhren nach Großbritannien, Russland und in die Türkei erwartungsgemäß ein, doch wurde dies durch florierende Absätze Richtung USA, Niederlande und China mehr als wettgemacht. In der Summe ergab sich ein Umsatzplus von drei Prozent bei den Exporten.

Von der Öffentlichkeit weitgehend unbemerkt haben auch die Länder Mittel- und Osteuropas eine Renaissance erlebt. Die Exporte in die Visegrad-Länder Tschechien, Slowakei und Ungarn stiegen im Schnitt um über neun Prozent, nach Polen gingen immerhin sechs Prozent mehr Waren. Auch die Exporte nach Spanien und Italien legten trotz innenpolitischer Krisen um rund fünf Prozent zu, Portugal kam auf einen Zuwachs von gut neun Prozent und Griechenland sogar auf satte 19 Prozent.

Die weiter steigende Bedeutung der EU-Länder zeigt, wie wichtig Europa mit seinen festen Regeln für die hiesige Wirtschaft ist, auch wenn diese Regeln – Stichwort Fahrverbote – manchmal schmerzen. Doch bei aller EU-Begeisterung können wir uns nicht nur auf den europäischen Binnenmarkt verlassen. Weltweit bedarf es fairer und transparenter Regeln. Die IHKs lassen deshalb in ihrem Engagement für Freihandel und für eine Liberalisierung des Welthandels nicht nach. Dabei achten sie auch darauf, dass Freihandelsabkommen mittelstandsfreundlich sind. Unsere Gespräche in Brüssel machen Hoffnung, dass die Botschaft dort angekommen ist.

Aufmerksamkeit verdient der Rückgang der Exporte im November und Dezember 2018, der sich im Januar 2019 fortgesetzt hat. Ist dies nur eine Delle, oder braut sich da etwas zusammen? Zumindest mehren sich die Anzeichen, dass die Forderungen des amerikanischen Präsidenten, das Chaos um den Brexit und die schwächere Konjunktur in China nunmehr auch in der Realwirtschaft ankommen.

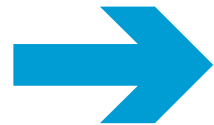
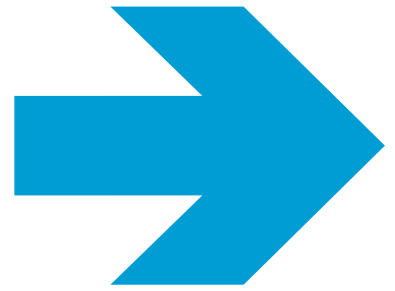
Hinzu kommen hausgemachte Probleme. Auf der Makroebene wären exemplarisch die Energiewende, eine alternde Infrastruktur und der zunehmende Fachkräftemangel zu nennen. Gleichzeitig muss die Wirtschaft in NRW Antworten darauf entwickeln, wie man bei Plattformökonomie, künstlicher Intelligenz, digitalisierten Produktionsprozessen und neuen Formen von Mobilität mitmischen kann. Die nordrhein-westfälische Außenwirtschaftsförderung liefert hierzu wichtige Impulse – durch die Unternehmerreisen NRW goes Innovation ins Silicon Valley, zum Zukunftskongress SXSW und nach Israel, durch zahlreiche Startup-Initiativen und nicht zuletzt durch die Digitalisierung der eigenen Prozesse.



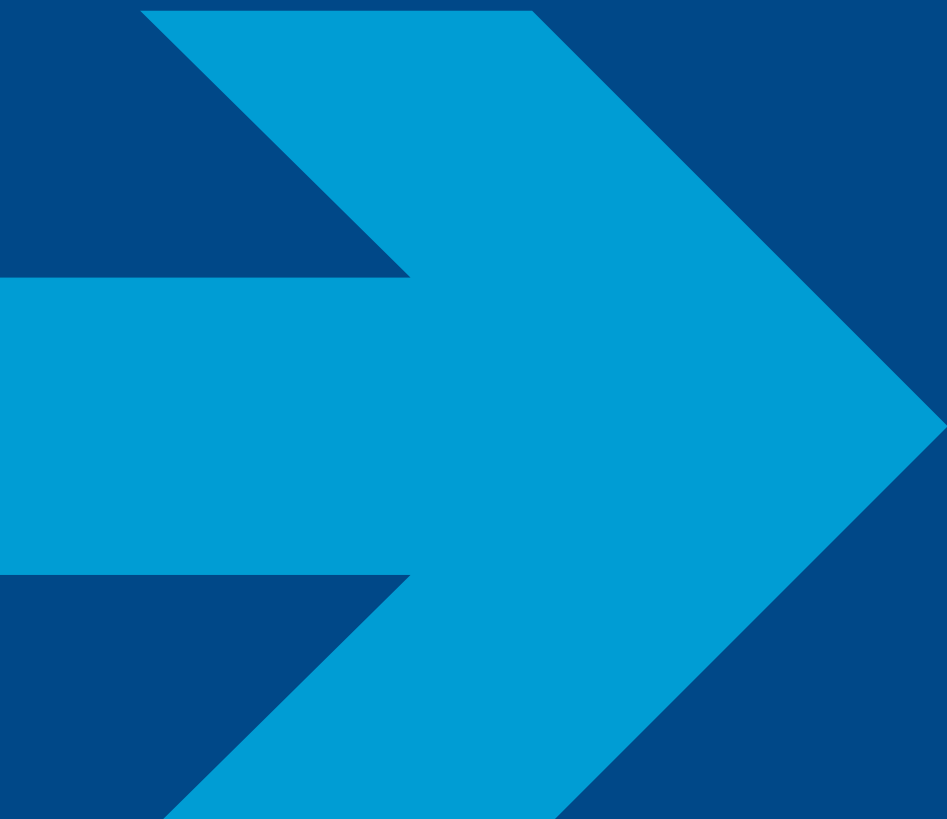
Dr. Ralf Mittelstädt
Hauptgeschäftsführer IHK NRW –
Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen e.V.



Alexander Hoeckle
Geschäftsführer International und
Unternehmensförderung der IHK Köln
NRW-Federführer Außenwirtschaft



Außenwirtschaft NRW 2018/2019





EXPORTQUOTE BLEIBT STABIL

Die Exportquote des Verarbeitenden Gewerbes lag 2018 bei 46 Prozent. Das entspricht dem Wert des Vorjahres.



MEHR VORSICHT BEI AUSLANDS-INVESTITIONEN

Trotz insgesamt zurückhaltendem Investitionsverhalten in internationalen Märkten ist der Anteil der auslandsaktiven Unternehmen mit etwa 44 Prozent weiterhin stabil.



HANDELSHEMMNISSE WELTWEIT AUF DEM VORMARSCH

Barrieren und Handelshemmnisse in internationalen Märkten haben in den letzten Jahren deutlich zugenommen.



NRW-EXPORT ERREICHT NEUEN REKORDWERT

Mit 196,1 Milliarden Euro erreichte das Exportvolumen der NRW-Wirtschaft im Jahr 2018 eine neue Rekordmarke.



BREXIT: HÄNGEPARTIE SORGT FÜR UNSICHERHEIT

Der Großteil der Firmen in NRW hat sich auf den Brexit vorbereitet. Mit der Dauer des Prozesses wächst jedoch die Unsicherheit.

Kennzahlen zur Außenwirtschaft auf einen Blick



46,4%

**EXPORTQUOTE
VERARBEITENDES GEWERBE**
in Nordrhein-Westfalen

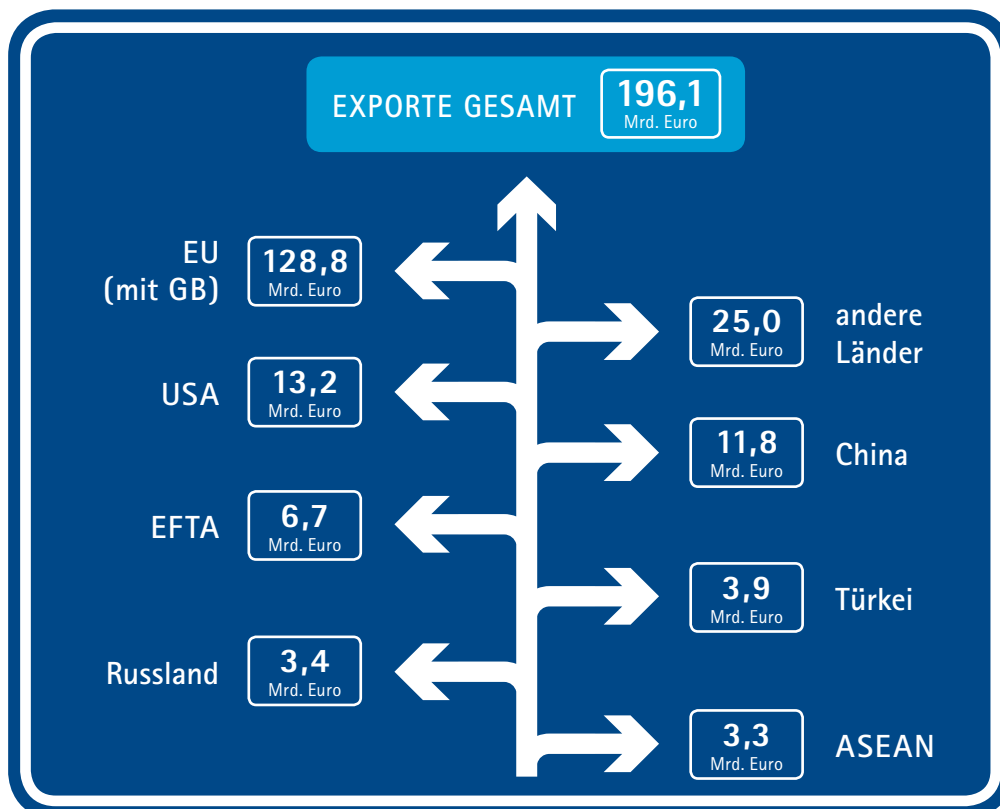
Auslandsumsatz Verarbeitendes Gewerbe: **152,0** Milliarden Euro

53,2%

**DAVON IN MASCHINENBAU, CHEMISCHER
INDUSTRIE, METALLINDUSTRIE**

Auslandsumsatz dieser drei Branchen: **88,8** Milliarden Euro

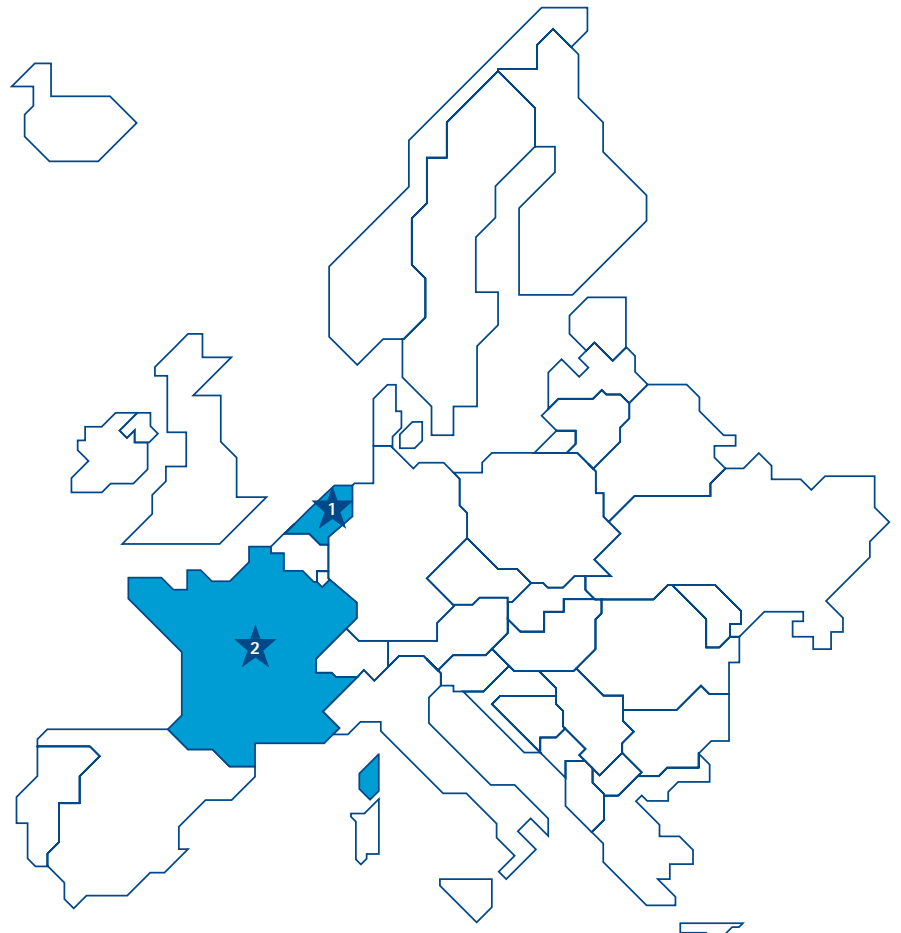
NRW-EXPORTE 2018



128,8 Mrd. €

EXPORTSUMME EU GESAMT

- 1 NIEDERLANDE**
20,5 Milliarden Euro
- 2 FRANKREICH**
16,0 Milliarden Euro
- 3 VEREINIGTE STAATEN**
13,2 Milliarden Euro



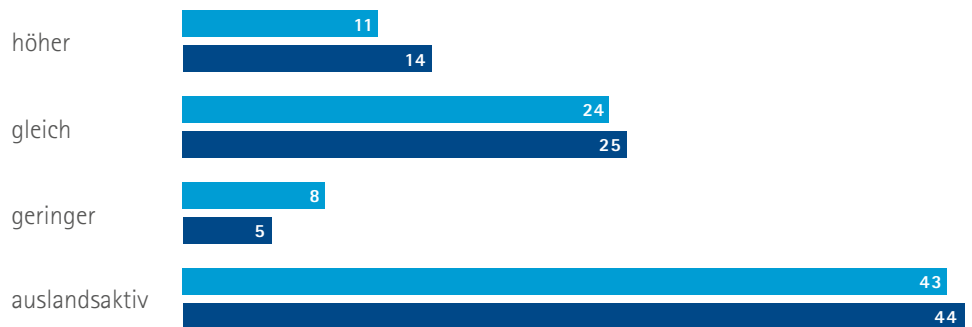
65,7%

DER EXPORTE GEHEN IN DIE EU

ZUNEHMENDE ZURÜCKHALTUNG BEI AUSLANDSINVESTITIONEN

Geplante Auslandsinvestitionen in Prozent, nur Industrieunternehmen

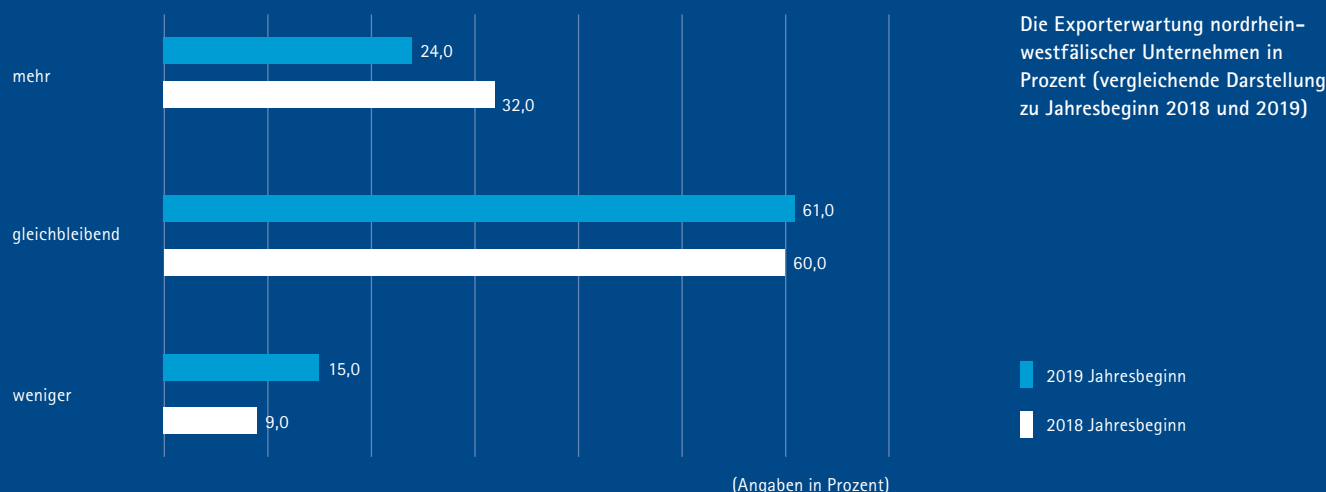
■ 2019 Jahresbeginn ■ 2018 Jahresbeginn



Außenhandel in schwierigerem Umfeld

Exportorerwartungen der NRW-Wirtschaft

Exporte unter Druck



Die Exporterwartung nordrhein-westfälischer Unternehmen in Prozent (vergleichende Darstellung zu Jahresbeginn 2018 und 2019)

■ 2019 Jahresbeginn
■ 2018 Jahresbeginn

Quelle: Konjunkturumfrage der IHKs in NRW

Die Wirtschaft in Deutschland bewegt sich zurzeit in einem extrem spannungsgeladenen Umfeld. Dadurch verliert auch der Export, bislang ein Wachstumsmotor der wirtschaftlichen Entwicklung, an Schwung. Die Exporterwartungen fallen im Vergleich zum Vorjahr erheblich niedriger aus.

Den Ergebnissen der Anfang 2019 durchgeführten DIHK-Befragung „Going International“ zufolge gehen am Jahresbeginn 2019 24 Prozent der Unternehmen von einer expansiven und 15 Prozent von einer eher rückläufigen Entwicklung aus. Zum Vergleich: Zu Jahresbeginn 2018 waren 32 Prozent optimistisch, nur neun Prozent hingegen eher skeptisch gestimmt. Der Saldo zwischen denjenigen Firmen, die auf höhere Umsätze aus dem Export setzen,

und denjenigen, die von niedrigen Umsätzen ausgehen, sank somit auf neun Prozent, ein Wert, der dem zum Jahresbeginn 2013 entspricht. Seither waren die Erwartungen stets höher, mit einer Differenz von 23 Prozent erreichten sie zu Jahresbeginn 2014 und 2018 ihre bisherige Bestmarke.

Vielschichtige Gründe für Zurückhaltung

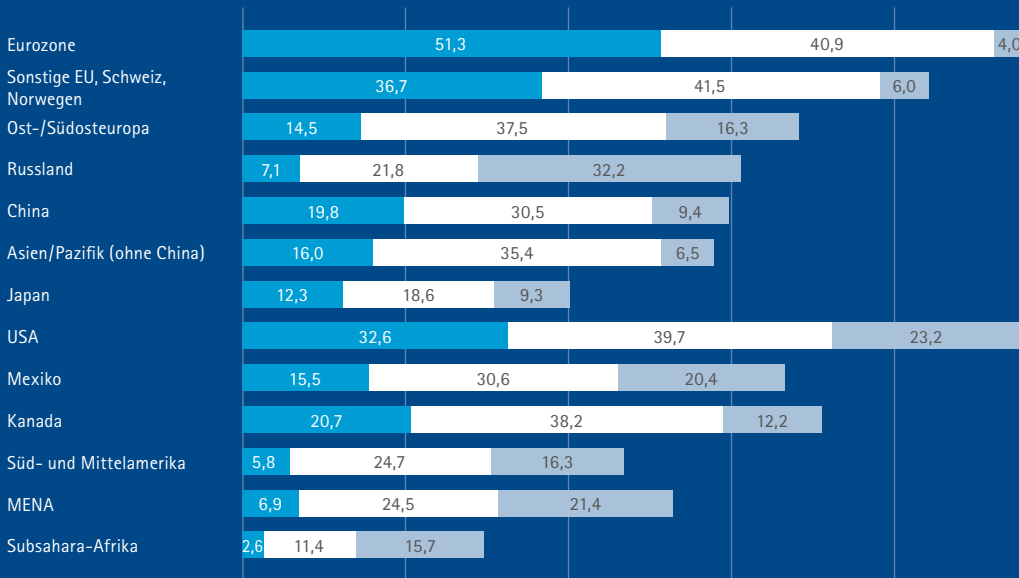
Die Zahlen verdeutlichen, wie weltwirtschaftliche Ereignisse auch im Exportland NRW die Dynamik der Entwicklung beeinflussen. Die Gründe dafür sind vielschichtig: So wiesen deutsche Exporte schon zum Jahresende 2018 eine rückläufige Entwicklung auf, was sich dämpfend auf die Exporterwartungen für 2019 ausgewirkt haben dürfte. Die Sorge um das globale Umfeld und die

Handelskonflikte zwischen den USA und der EU, beispielsweise hinsichtlich der für NRW wichtigen Autozölle, tragen ebenso zur wachsenden Zurückhaltung bei wie die Ausweitung des Handelsstreits zwischen den USA und China. Hinzu kommen die schwächelnde Konjunktur im Reich der Mitte und die Zitterpartie um den Brexit.

Eurozone noch stärker im Fokus

Weltweite Geschäftschancen 2019

Weltweite Geschäftschancen 2019*



„Wie beurteilen Sie die aktuellen Geschäftsperspektiven für das Jahr 2019 in folgenden Zielregionen?“

- gut
- befriedigend
- schlecht

(Angaben in Prozent)

* Daten addieren sich nicht auf 100, die Differenz resultiert aus den „nicht betroffenen Unternehmen“, die nicht in die jeweilige Region exportieren.

Quelle: DIHK, Going International 2018/2019, Werte für NRW

Hinsichtlich der Einschätzung der weltweiten Geschäftschancen ist das Vertrauen der NRW-Wirtschaft in die Eurozone 2018 am stärksten gewachsen. Hier stieg der Anteil der zuversichtlichen Firmen um mehr als 20 Prozentpunkte von 30,6 auf 51,3 Prozent an. Gerade in Zeiten zunehmender Unsicherheit nehmen die Unternehmen die Eurozone als „sicheren Hafen“ wahr, der ihnen stabile Rahmenbedingungen bietet. Ein Fakt, der die Bedeutung der europäischen Einigung unterstreicht und veranschaulicht, wie wichtig eine einheitliche Währung und ein einheitlicher Wirtschaftsraum in Zeiten aufkeimender Handelshemmnisse sind.

In den USA hingegen werden die Möglichkeiten aktuell schlechter bewertet als im Vorjahr. Waren zu Jahresbeginn 2018

noch 16 Prozent der Befragten skeptisch, so stieg der Wert Anfang 2019 auf 23,3 Prozent. Jedoch glauben weiterhin 32,6 Prozent der NRW-Unternehmen an gute Geschäftschancen in den Vereinigten Staaten, was nur einem geringfügigem Rückgang im Vergleich zu 2018 (34,0 Prozent) entspricht.

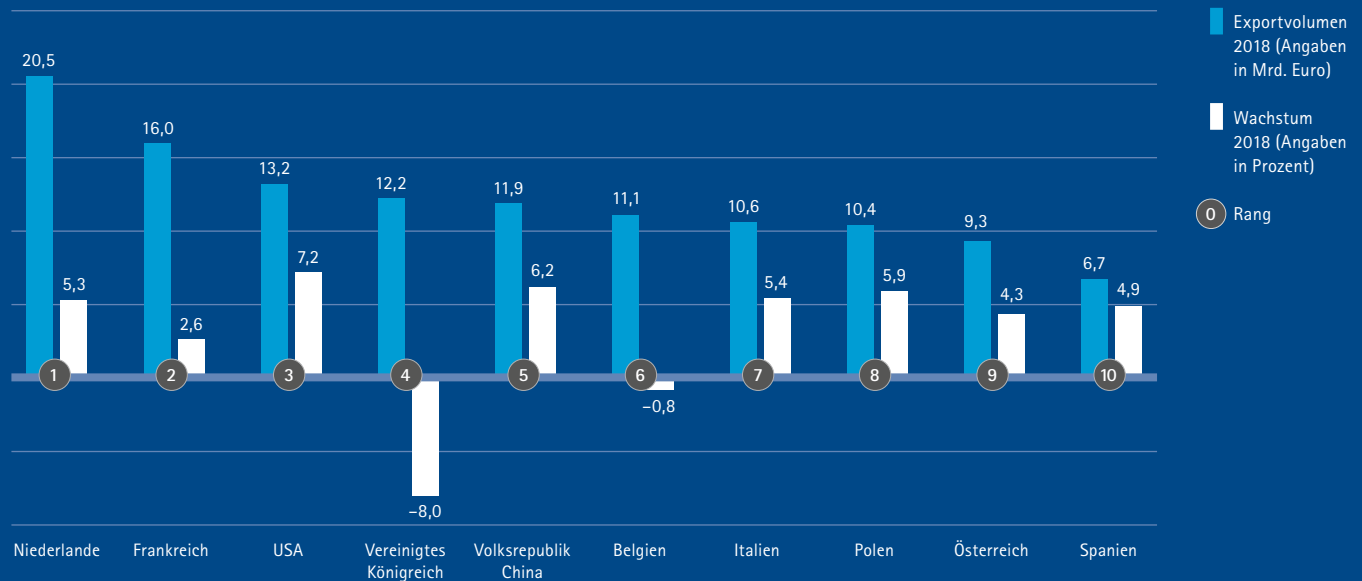
Derweil sind die bereits im Vorjahr erheblich gesunkenen Erwartungen in China weiter rückläufig. Der Anteil der Befragten, die dort gute Geschäftsperspektiven sehen, sank von 22,0 Prozent 2018 auf aktuell 19,8 Prozent. Die chinesische Wirtschaft kommt nicht mehr auf die Wachstumswerte vergangener Jahre, mit entsprechenden Auswirkungen auf die Anschaffung von Investitionsgütern und langlebigen Konsumgütern.

Bessere Geschäftschancen für die NRW-Exportwirtschaft bietet das Freihandelsabkommen mit Japan. Dieses erleichtert den Marktzutritt im fernöstlichen Land, wengleich mehr als die Hälfte aller NRW-Unternehmen Japan noch nicht als Zielregion avisiert haben. Trotz des Abkommens herrscht bei der Einschätzung der Marktchancen Zurückhaltung. Dies dürfte in den komplexen Ursprungsregeln begründet liegen, aber auch in weiter bestehenden nicht-tarifären Handelshemmnissen und kulturellen Hürden.

Die Aufmerksamkeit, die die MENA-Region und Afrika von der Politik erfahren, schlägt sich noch nicht in einer größeren Zuversicht bei den Unternehmensvertretern nieder.

Neue Rekordwerte bei Export und Import

Die wichtigsten Handelspartner für NRW



Quelle: IT.NRW

Im Jahr 2018 summierte sich der Exportwert der NRW-Wirtschaft auf den neuen Rekordwert von 196,1 Milliarden Euro, ein Zuwachs um insgesamt drei Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Wert der Einfuhren lag bei 241,7 Milliarden Euro – hier ist mit einem Plus von 5,9 Prozent ein noch deutlicher Anstieg zu verzeichnen.

Dabei sind wie im Vorjahr acht der „Top 10“-Exportländer Mitglied der Europäischen Union. Die Vereinigten Staaten und China komplettieren das Feld. An dessen Spitze behaupteten sich die Niederlande, die noch einmal um 5,6 Prozentpunkte zulegen konnten. Es folgen Frankreich (+ 2,6) und die USA, die ungeachtet aller Stürme als Abnehmerland für NRW-Exporteure an Bedeutung

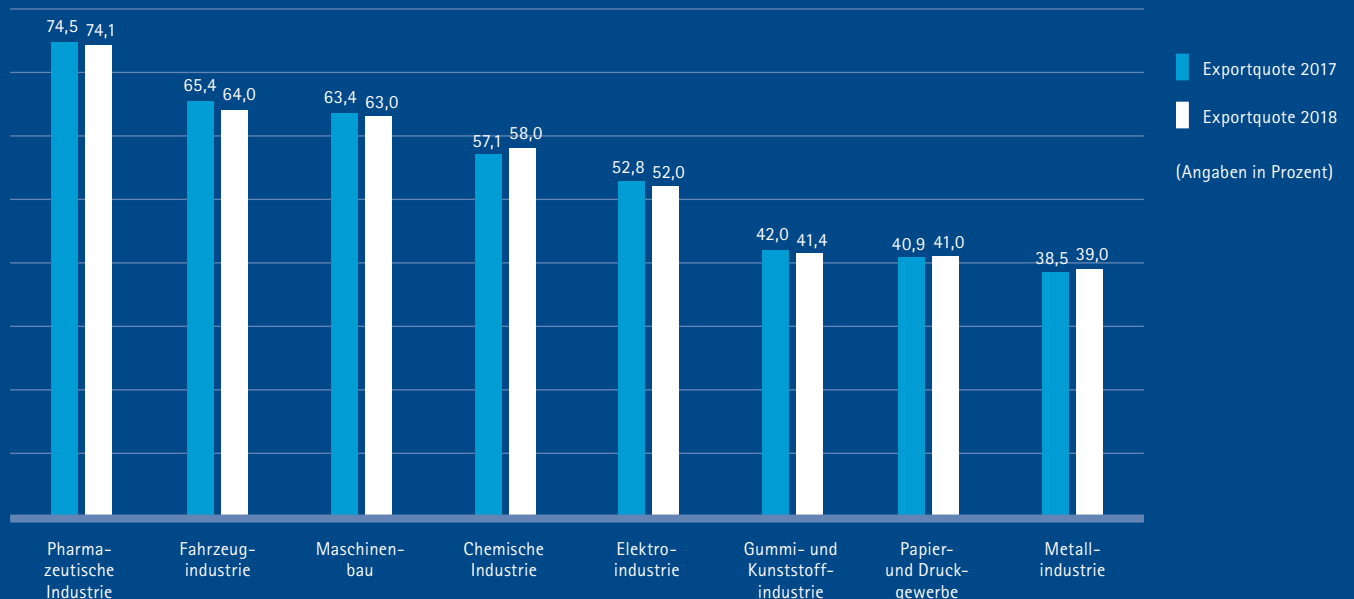
gewinnen. Die NRW-Firmen konnten ihre Ausfuhren 2019 um 7,2 Prozent steigern, wodurch die USA das Vereinigte Königreich als drittstärkstes Exportland ablösen. Durch das britische Brexit-Votum haben zahlreiche Unternehmen ihre Lieferketten umstrukturiert, gleichzeitig halten sich Investoren mit neuen Projekten zurück. Ergebnis ist ein Minus von acht Prozent bei den Exporten nach Großbritannien. Zulegen konnte hingegen China, wobei das Wachstum hier mit 6,2 Prozent nicht ganz so kräftig wie im Vorjahr (+ 14,0) ausfiel.

Der in den letzten Jahrzehnten deutlich gesunkene Anteil von NRW an den deutschen Ausfuhren hat sich in jüngster Zeit stabilisiert. Nach 14,9 Prozent im Jahr 2016 und 15,0 Prozent im Jahr 2017 lag er 2018 bei 14,9 Prozent.

Die Niederlande sind nicht nur der größte Abnehmer, sondern auch der wichtigste Lieferant für die NRW-Wirtschaft. Das Nachbarland exportierte Waren im Wert von 43,0 Milliarden Euro nach NRW, eine Steigerung um 15,6 Prozent gegenüber 2017. Haupteinfuhr-güter waren dabei Erdöl und Erdgas, ein Großteil davon über den Hafen Rotterdam. Auf den Plätzen 2 bis 5 rangieren die Volksrepublik China (28,4 Mrd. Euro; + 4,2 Prozent), Frankreich (14,7 Mrd. Euro; + 4,5 Prozent) sowie Belgien und Italien. Die Einfuhren aus Großbritannien sind dagegen aufgrund des Brexit um sieben Prozent gesunken. Auch bei den Importen stammt der Großteil aller Einfuhren aus EU-Ländern.

Traditionell starke Industriebranchen

NRW-Exportquote nach Branchen



Quelle: IT.NRW

Die Außenwirtschaft spielt für Nordrhein-Westfalen eine bedeutende Rolle und ist gleichermaßen Treiber für Wachstum und Beschäftigung. Insgesamt wurde im vergangenen Jahr mehr als 46 Prozent des Umsatzes des verarbeitenden Gewerbes im Ausland realisiert, so dass schätzungsweise fast jeder zweite Arbeitsplatz in NRW vom Export abhängig ist (siehe dazu auch Schaubild bzw. Zahlen auf Seite 6).

Pharmazeutik, Fahrzeugindustrie und Maschinenbau bleiben die „Top 3“

Die Bedeutung des Außenhandels ist von Branche zu Branche sehr unterschiedlich. Dabei spielen in NRW traditionell starke Industriebranchen wie Maschinen- und Fahrzeugbau sowie chemische und pharmazeutische Industrie nach wie vor eine wichtige Rolle – auch beim

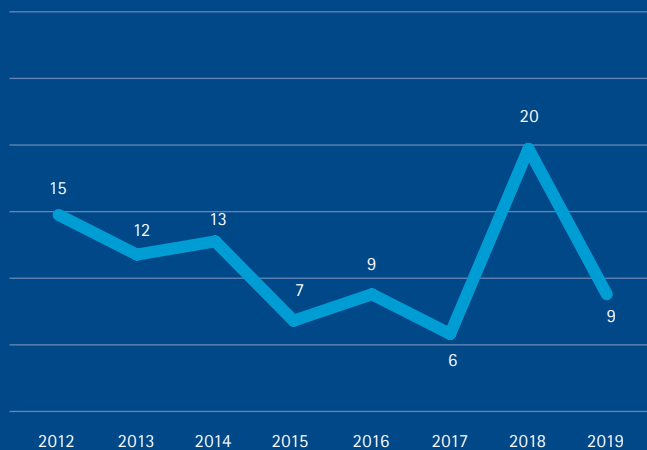
Export. Wie 2017, liegt auch in 2018 die pharmazeutische Industrie an der Spitze der Branchenrangliste. Trotz eines leichten Rückgangs um 0,4 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr werden hier nach wie vor knapp drei Viertel des Umsatzes im Ausland erzielt, insbesondere in Frankreich, den USA und dem Vereinigten Königreich. Eine ähnlich große Bedeutung hat das Auslandsgeschäft für die Fahrzeugindustrie und den Maschinenbau, wenngleich die Exportquoten beider Branchen ebenfalls eine leicht rückläufige Tendenz (-1,4 Prozent in der Fahrzeugindustrie, -0,4 Prozent im Maschinenbau) aufweisen. Der Rückgang der Exportquote in einzelnen Branchen geht jedoch nicht mit gesunkenen Exportzahlen einher. Vielmehr ist der Inlandsabsatz stärker gewachsen als die Ausfuhren.

Alle anderen in der Tabelle aufgeführten Branchen weisen im Vergleich zum Vorjahr stabile Zahlen auf. Das gilt insbesondere für die chemische Industrie und die Elektroindustrie, in denen deutlich mehr als jeder zweite Euro jenseits der deutschen Grenzen verdient wird.

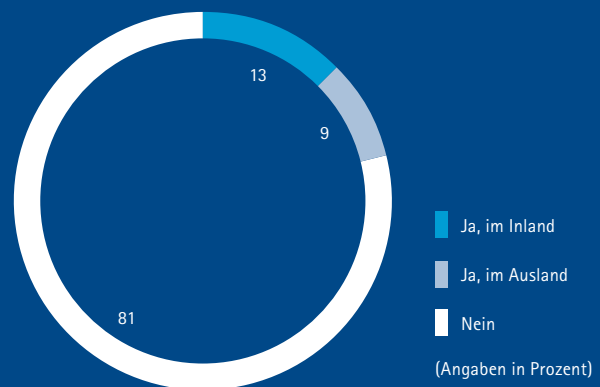
Unternehmen agieren eher vorsichtig

Auslandsinvestitionsklima

„Wie werden sich die Ausgaben Ihres Unternehmens im Ausland im Jahr 2019 im Vergleich zum Jahr 2018 entwickeln?“
(Saldo aus höher und geringer)



„Führt die Zunahme globaler Handelskonflikte zu Zurückhaltung bei Investitionen?“



Quelle für beide Abbildungen: aus Konjunkturumfrage der IHKS in NRW

Die allgemein erkennbare zurückhaltende Erwartung an das Auslandsgeschäft schlägt sich auch in den Auslandsinvestitionen nieder. So sind aktuell weniger Investitionen im Ausland geplant als in den Vorjahren. Das verdeutlicht der Saldo aus einer höheren und geringeren Ausgabenentwicklung: Er liegt aktuell bei einem Wert von 9 und nähert sich damit wieder dem Wert von 2016 an. Im vergangenen Jahr hatte er noch 20 betragen. Trotz dieser Entwicklung besteht jedoch keine Gefahr einer grundlegenden Abkehr von den internationalen Märkten. Vielmehr bleibt der Anteil der auslandsaktiven Unternehmen bei etwa 44 Prozent stabil (vgl. dazu auch das Schaubild zum Thema „Zunehmende Zurückhaltung bei Auslandsinvestitionen“ auf Seite 7).

Motive und Zielregionen bei Auslandsinvestitionen

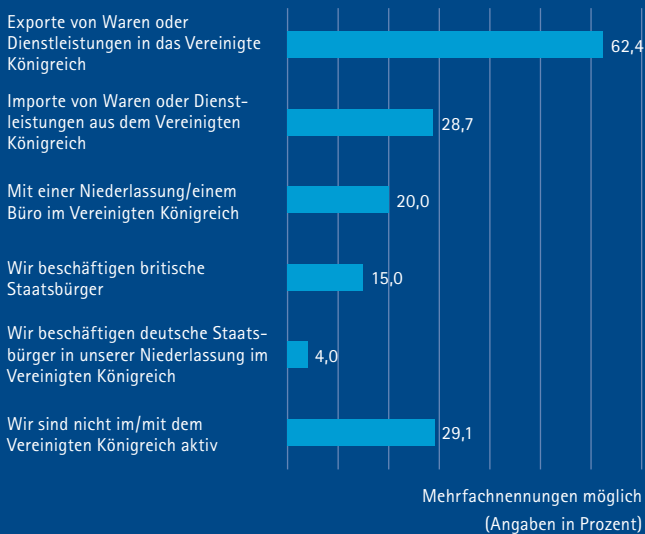
Die meisten NRW-Firmen investieren im Ausland, um einen kundennahen Vertrieb und Service zu gewährleisten sowie neue Absatzmärkte zu erschließen. Sie konzentrieren sich dabei auf den Euro-Raum, was auch in der mittelständischen Struktur der befragten Unternehmen begründet liegt. Darüber hinaus gewinnen jedoch andere Länder – insbesondere die USA und China – an Bedeutung. Auch die Zunahme von Handelskonflikten kann die NRW-Unternehmen hier kaum von Auslandsaktivitäten abhalten. Interessant in diesem Zusammenhang: Über 80 Prozent der auslandsaktiven Unternehmen gaben an, dass schwelende Handelskonflikte nicht zu geringeren Investitionen führen.

Wenn Firmen Auswirkungen von Handelskonflikten auf das Investitionsverhalten erkennen, sehen sie diese vor allem im Inland. Denn das Exportmodell vieler Mittelständler, vom Mutterhaus die ganze Welt zu beliefern, funktioniert nur bei offenen Märkten.

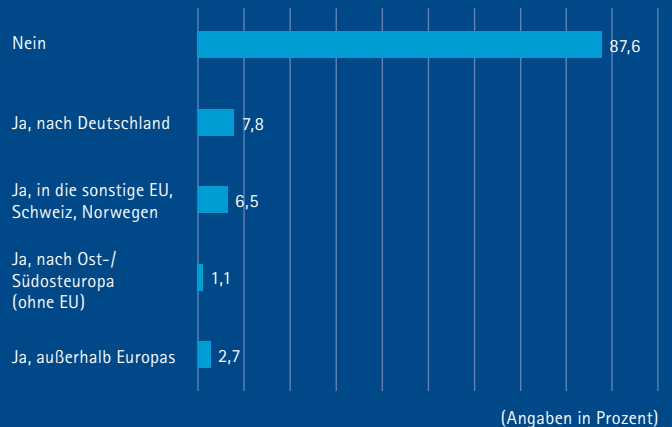
Gute Vorbereitung ist wichtig

Der Brexit und die NRW-Wirtschaft

„In welcher Form sind Sie im/mit dem Vereinigten Königreich geschäftlich aktiv?“



„Planen Sie aufgrund des britischen EU-Austritts eine Verlagerung Ihrer Investitionsausgaben auf andere Märkte?“



Quelle für beide Abbildungen: DIHK, Going International 2018/2019, Werte für NRW

Nach einer aktuellen, im Auftrag des NRW-Wirtschaftsministeriums und mit Unterstützung der IHKS in NRW durchgeführten Studie des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW Köln) ist der Brexit für 77 Prozent der auslandsaktiven Unternehmen relevant. Die meisten dieser Firmen (68 Prozent) haben sich bereits auf den britischen EU-Austritt vorbereitet, nur neun Prozent haben noch keine Maßnahmen ergriffen. Allerdings befinden sich darunter auch Firmen, die vom Brexit nur kosmetisch betroffen sind, weil ein sehr geringer Teil der Geschäftsbeziehungen mit Großbritannien erfolgt. Im Durchschnitt steht Großbritannien lediglich für 2,4 Prozent der Gesamtumsätze inklusive Inlandsabsatz, bei den Vorleistungen liegt der Anteil bei 1,7 Prozent. Gefahren birgt die Entwicklung dennoch, denn angesichts

ausgeklügelter Lieferketten kann der Ausfall eines einzigen Lieferanten von Vorprodukten die gesamte Produktion lahmlegen. Hinzu kommt, dass diejenigen, die ihre Lieferverträge nicht Brexit-tauglich gemacht haben, womöglich Vertragsstrafen bezahlen müssen, wenn sie britische Kunden nicht mehr fristgerecht beliefern können.

Welche Maßnahmen die Firmen konkret unternommen haben, zeigt die aktuelle Umfrage „Going International“ der IHK-Organisation. Demnach führten 69,2 Prozent der auf den Brexit vorbereiteten NRW-Firmen Gespräche mit Kunden und Lieferanten, um mögliche Auswirkungen zu klären. 53,2 Prozent schulten ihre Mitarbeiter im Zollrecht, immerhin 44,4 Prozent untersuchten ihre Verträge auf mögliche Brexit-Fol-

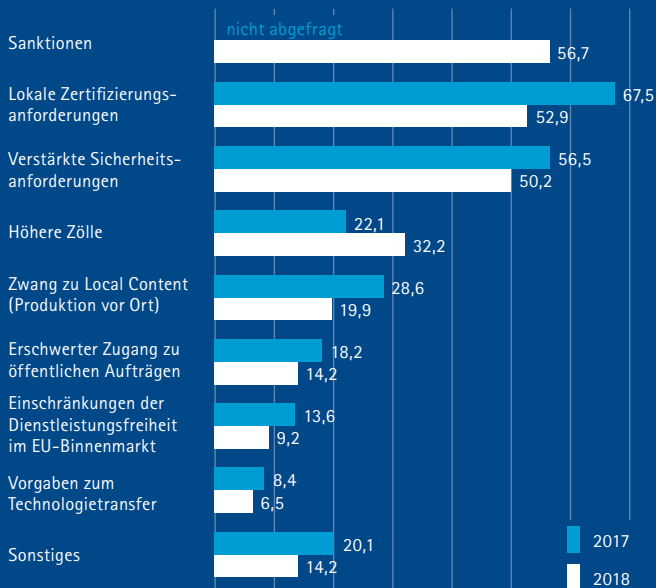
gen. Weitere 41,7 Prozent analysierten ihre komplette Lieferkette, um Brexit-Risiken ausfindig zu machen (hier waren Mehrfachnennungen möglich).

Als größtes Risiko sehen die Firmen die Zunahme tarifärer Handelshemmnisse. Dabei würde selbst ein Verbleib Großbritanniens in der Zollunion eine deutliche Verschlechterung gegenüber dem Status Quo bedeuten – von einem harten Brexit ganz zu schweigen. Auch die Auswirkungen des Brexit auf die britische Wirtschaft sehen die Firmen skeptisch. 45,1 Prozent der Unternehmen fürchten mittelfristig ein langsames Wachstum, andere rechnen mit Wechselkursschwankungen und rechtlicher Unsicherheit.

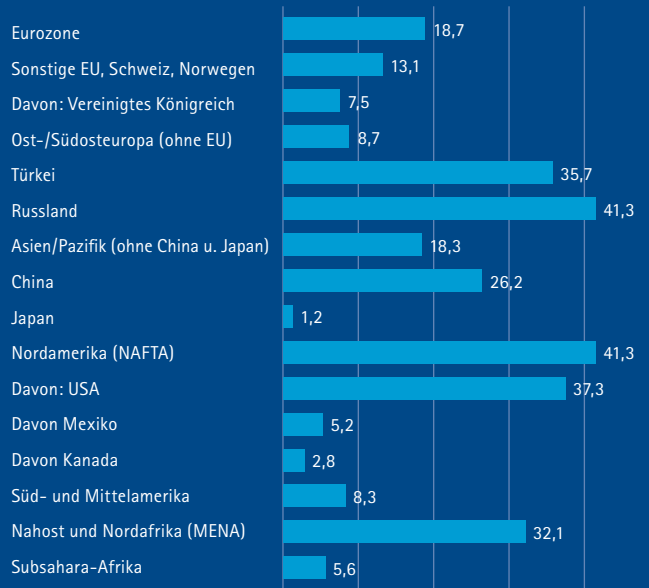
Welthandel im Weltwandel

Handelshemmnisse nehmen zu

„Auf welche Barrieren treffen Sie im Auslandsgeschäft?“



„In welchen Staaten/Regionen treffen Sie vornehmlich auf Barrieren?“*



Quelle für beide Abbildungen: DIHK, Going International 2018/2019, Werte für NRW (Angaben in Prozent; *Mehrfachnennungen möglich)

NRW-Unternehmen treffen in internationalen Märkten immer häufiger auf Barrieren und protektionistische Entwicklungen. Die Zahl der Firmen, die eine Zunahme von Handelshemmnissen melden, hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen.

Dabei gibt es verschiedene Arten von Handelsbarrieren – von Zertifizierungs- und Sicherheitsanforderungen über Zölle bis zu Forderungen nach Technologietransfer oder Local Content-Vorschriften. Besonders oft erwähnt werden Sanktionen (56,7 Prozent), vor allem im Geschäft mit Russland oder dem Iran. Weiterhin stark verbreitet sind lokale Zertifizierungsvorschriften und verstärkte Sicherheitsanforderungen, die jeweils von über der Hälfte der Firmen genannt werden. Erst danach folgen Kla-

gen über Zölle (32,2 Prozent). Aufgrund der US-amerikanischen Strafzölle und Gegenmaßnahmen der Handelspartner hat dieser Punkt jedoch an Bedeutung gewonnen (2017: 22,1 Prozent).

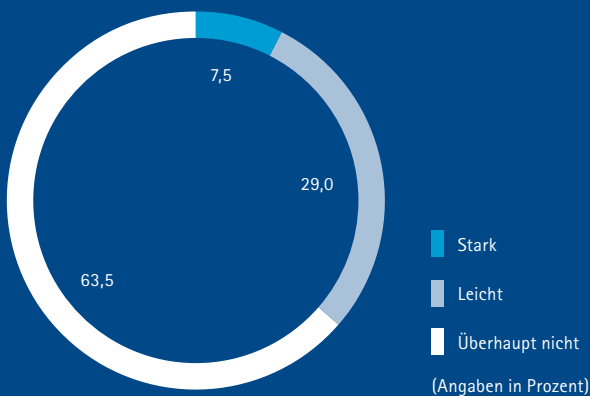
Marktbarrieren in unterschiedlichen Zielländern

Auf Marktbarrieren treffen die Firmen besonders häufig in Russland, wobei der Anteil betroffener Firmen hier von 42,4 auf 41,3 Prozentpunkte zurückging. Direkt dahinter rangieren aktuell die USA mit 37,3 Prozent (Mehrfachnennungen möglich), ein deutlicher Zuwachs gegenüber dem Vorjahr. Auch aus der Türkei werden zunehmend Handelshemmnisse gemeldet (Anstieg von 31,1 auf 35,7 Prozent). An vierter Stelle liegen die MENA-Staaten mit 32,1 Prozent, gefolgt von China mit 26,2 Prozent.

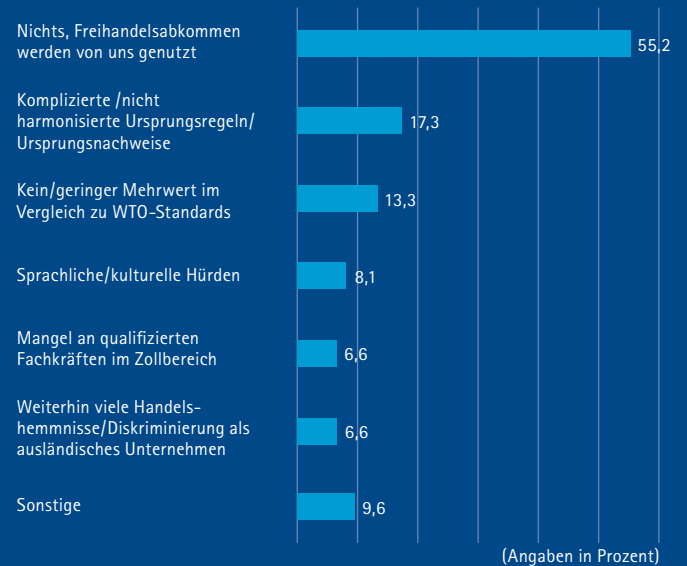
Doch selbst in der Eurozone stoßen noch 18,7 Prozent der NRW-Unternehmen auf Hindernisse – ein Zeichen dafür, dass die Ausgestaltung des Binnenmarktes noch nicht endgültig abgeschlossen ist. Als Musterschüler galt dagegen bislang Großbritannien, wo nur 7,5 Prozent der Unternehmen auf Handelsbarrieren trafen.

Prinzipiell ist bei allen Werten zu beachten, dass die Fallzahlen automatisch höher liegen, wenn mit einer Region intensive Wirtschaftskontakte bestehen.

„Wie stark beeinflussen neue EU-Freihandelsabkommen wie zum Beispiel mit Kanada oder Japan Ihre Entscheidung, in die jeweiligen Märkte zu expandieren?“



„Was hält Sie gegebenenfalls davon ab, Freihandelsabkommen umfanglicher zu nutzen?“



Quelle für beide Abbildungen: DIHK, Going International 2018/2019, Werte für NRW

NRW profitiert vom Freihandel

Freihandelsabkommen stellen vor dem Hintergrund des weltweit zunehmenden Protektionismus eine Alternative dar, um die positive Dynamik in internationalen Märkten zu unterstützen. Die Europäische Union setzt sich aktuell nachhaltig für derartige Abkommen ein, jüngste Beispiele sind die Vereinbarungen mit Japan oder Kanada. Für die NRW-Unternehmen könnte dies eine Zunahme des Handelsvolumens und der Investitionen in den entsprechenden Ländern mit sich bringen. Dabei beinhalten die Freihandelsabkommen den Wegfall von Zöllen und Handelsbeschränkungen sowie das Angleichen anderer nicht-tarifärer Handelshemmnisse.

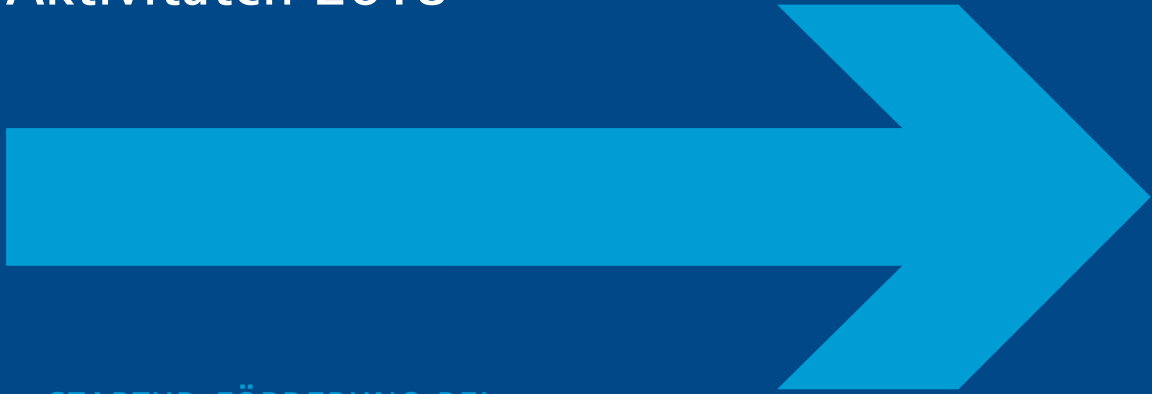
Auch wenn auf diese Art und Weise verbesserte Rahmenbedingungen im bi-

lateralen Verhältnis geschaffen werden, übt sich die Wirtschaft hinsichtlich der Freihandelsabkommen häufig noch in Zurückhaltung. So gaben nur 7,5 Prozent der Befragten an, dass die Abkommen ihre Entscheidung, in die jeweiligen Märkte zu expandieren, stark beeinflussen. Die Mehrzahl der Firmen (63,4 Prozent) glaubt hingegen, dass Freihandelsabkommen keinen Einfluss auf die Entscheidung haben.

Ein Grund dafür ist der Aufwand für die Nutzung der präferenziellen Bedingungen, zum Beispiel durch unterschiedliche Ursprungsregeln. Im Ergebnis verzichten die Unternehmen lieber auf den möglichen Zollvorteil, vor allem bei kleineren Umsatzvolumina und wenn die Ersparnis gegenüber dem WTO-Zollsatz nur gering ausfällt.

Dass ein Freihandelsabkommen allein noch nicht den Ausschlag für den Markteinstieg gibt, hat auch andere Gründe: Nicht jedes Produkt ist für jeden Markt geeignet, und nicht jedes Unternehmen hat die Ressourcen zur weltweiten Markterschließung.

Unsere Aktivitäten 2018



→ **STARTUP-FÖRDERUNG BEI INTERNATIONALISIERUNG**

Mit Veranstaltungen und Unternehmerreisen unterstützen die IHKs Startup-Unternehmen insbesondere der Digital- und Medienbranche.

→ **EHRENAMTLICHES ENGAGEMENT**

Fundament der Arbeit der IHKs in NRW ist das große Engagement von vielen hundert Unternehmen in Ausschüssen und Arbeitskreisen.

→ **GEBALLTE KOMPETENZ BEI ZOLL- UND AUSSENWIRTSCHAFTSRECHT**

Durch Bescheinigungen, Fachveranstaltungen und individuelle Beratung ermöglichen die IHKs eine reibungslose Exportabwicklung.

→ **INNOVATION MEETS INTERNATIONAL**

Internationaler Know-how-Transfer, Innovationspartnerschaften und Best-Practice-Beispiele aus dem Ausland gewinnen an Gewicht.

→ **BERATUNG DURCH IHRE IHKs IN NRW**

Die Mitarbeiter der IHKs stehen Ihnen vor Ort als kompetente Ansprechpartner zur Verfügung.





DER DEUTSCHE WOHLSTAND BASIERT STARK AUF DEN EXPORTERFOLGEN DER WIRTSCHAFT. IM FOKUS STEHT VOR ALLEM DAS ERFOLGREICHE AUSLANDSGESCHÄFT, MIT DEM ZIEL, 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 BEI DER 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 THEMENVERANSTALTUNGEN HALTEN WIR SIE TAGESAKTUELL AUF DEM LAUFENDEN. BEI UNS ERHALTEN SIE ZUDEM EINE REIHE VON AUSSENWIRTSCHAFTSDOKUMENTEN, DIE WIR IHNEN IM GESETZLICHEN RAHMEN UNTERNEHMENSFREUNDLICH ZUR VERFÜGUNG STELLEN.



Highlights 2018 auf einen Blick



120.937

INDIVIDUELLE BERATUNGEN

darunter:

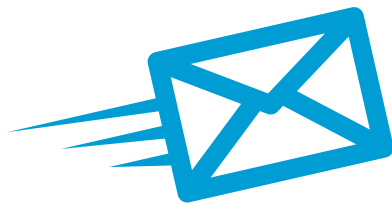
zu Ländern und Märkten **28.701**

zum Zoll und Außenwirtschaftsrecht **92.236**

16

NEWSLETTER INTERNATIONAL

mit **14.746** Abonnenten



10

NEWSLETTER ZU LÄNDERSCHWERPUNKTEN

mit **14.116** Abonnenten

16

IHKs IN NRW

In Nordrhein-Westfalen bieten **16** Industrie- und Handelskammern (IHKs) ihren Mitgliedsunternehmen ein leistungsstarkes Netzwerk und kompetente Unterstützung an. Bundesweit sind es **79** Industrie- und Handelskammern. Sie vertreten die Mitgliedsunternehmen und die regionale Wirtschaft insgesamt, übernehmen gesetzlich übertragene Aufgaben und beraten und informieren zu allen unternehmensrelevanten Fragestellungen.

4.609

CARNETS A.T.A.



102.395

BESCHEINIGUNGEN



13

UNTERNEHMERREISEN

mit 217 Teilnehmern

darunter:

5 Unternehmerreisen mit

91 Teilnehmern in Schwerpunktländer

336.459

URSPRUNGSZEUGNISSE

darunter elektronisch: 117.062

13

IHK-ARBEITSKREISE

mit 674 Mitgliedern



11

IHK-AUSSENWIRTSCHAFTS-
AUSSCHÜSSE

mit 416 Mitgliedern



465

VERANSTALTUNGEN

mit 14.044 Teilnehmern

darunter:

175 Veranstaltungen zu Länderschwerpunkten

mit 7.111 Teilnehmern

Ein starker Partner der Wirtschaft

Unsere Aktivitäten zu Europa, Handelspolitik und Digitalisierung

Selten war die außenwirtschaftliche Kompetenz der Industrie- und Handelskammern so gefragt wie in der derzeitigen Situation. Ob Brexit, Strafzölle, Sanktionen oder politische Spannungen – vor dem Hintergrund globaler Handelshemmnisse unterstützen die IHKs in NRW ihre Mitgliedsunternehmen durch Aktivitäten zu aktuellen Themen wie der Europa- und Handelspolitik und der Digitalisierung.

Zwei Drittel des Außenhandelsgeschäfts in NRW werden innerhalb Europas abgewickelt. Die Entwicklung der Europäischen Gemeinschaft ist für die IHKs und ihre Mitgliedsunternehmen daher von zentraler Bedeutung. Die IHK-Organisationen in NRW setzen sich für die Geschlossenheit Europas ein, um die erreichten Freiheiten des Binnenmarktes nicht zu gefährden. Dabei ist Europa nicht nur eine Schlüsselgröße hinsichtlich des bestehenden Geschäfts, sondern zugleich auch eine Rückversicherung in der Positionierung gegenüber China und den USA. Die Sensibilisierungsarbeit für das Thema erfolgt vor allem über Veranstaltungen und IHK-Medien. Unter dem Tenor „Europa braucht die Wirtschaft, die Wirtschaft braucht Europa!“ geht es dabei neben außenwirtschaftlichen Aspekten auch um Fragen einer gemeinsamen europäischen Industriepolitik sowie um Digitalisierungs- und Klimastrategien.

Aktuell spielt in diesem Kontext das Thema Brexit eine zentrale Rolle. Um die Unternehmen auf den bevorstehenden EU-Austritt Großbritanniens vorzubereiten, bieten die IHKs auf ihren Websites neben aktuellen eigenen Informationen und Inhalten auch die vom DIHK erarbeitete Checkliste „Are you ready for Brexit?“ an. Diese gibt wichtige Tipps, was die Unternehmen bei der Vorbereitung auf den Brexit berücksichtigen sollten. Auch im Kontext von Veranstaltungen wird das Thema intensiv

behandelt: Hier reicht das Spektrum von Informations- und Beratungsformaten zu relevanten Fragestellungen wie Zoll- und Außenhandelsrecht, Vertragsfragen oder Zertifizierungen über eine Road-Show „Brexit und Zoll“ bis hin zu themenbezogenen Webinaren.

All dies erfolgt aus der Überzeugung heraus, dass die zukünftige Ausgestaltung der Welthandels- und Weltwirtschaftsordnung eine entscheidende Bedeutung für das Wohl und Wehe der Unternehmen in NRW hat. In diesem Sinne setzen sich die IHKs in NRW neben der Stärkung multilateraler Ansätze und

der Welthandelsorganisation WTO auch dafür ein, dass Freihandelsabkommen mittelstandsfreundlich ausgestaltet werden. Dazu dienen sowohl das Monitoring über die Spitzenorganisation DIHK als auch die Informationsarbeit vor Ort. So hat die IHK Düsseldorf mit dem „Düsseldorfer Forum zur Handelspolitik“ ein eigenes Veranstaltungsformat für die (wirtschafts-)politische Diskussion geschaffen, die IHK Köln organisierte als Federführer Außenwirtschaft für IHK.NRW in der NRW-Landesvertretung Brüssel einen Dialog zwischen Vertretern der EU-Delegation und Unternehmern aus Nordrhein-Westfalen.





Digitalisierung aktiv gestalten

Auch die Digitalisierung stellt die Außenwirtschaft in NRW vor neue Herausforderungen, zugleich jedoch bietet sie technologische Möglichkeiten zur Entwicklung innovativer Formate der Beratungs- und Informationsarbeit. Die IHKs in NRW nutzen verstärkt digitale Services, um ihr Angebot zu verbessern und den Vernetzungsgedanken in der Wirtschaft zu fördern: von Webinaren über das elektronische Ursprungszeugnis sowie Länderbroschüren zum Online-Handel bis zur Internationalisierung von Startups. Hierzu einige Beispiele.

Seit Anfang 2017 bietet die IHK Mittlerer Niederrhein Webinare zu aktuellen außenwirtschaftlichen Themen an. Sie stellen eine Alternative und ein Zusatzangebot zu klassischen Formaten wie Präsenzveranstaltungen dar und bieten Gelegenheit, sich online am Arbeitsplatz zu informieren und mit Experten in Kontakt zu treten, zum Beispiel in den deutschen Auslandshandelskammern. Das Angebot wird landesweit beworben und ist in ganz NRW abrufbar. Insbesondere landesspezifische Webinare werden in Kooperation mit der jeweiligen nordrhein-westfälischen Schwerpunktkammer organisiert.

Bereits seit einigen Jahren bieten die IHKs ihren Unternehmen einen automatisierten Zugang an, um Ursprungszeugnisse elektronisch zu beantragen. Der Antrag kann online eingereicht werden, das Ursprungszeugnis wird von der jeweiligen IHK elektronisch ausgestellt und vom Unternehmen per Ausdruck auf Papier gebracht. Auf diese Art und Weise erhöht sich die Effizienz des Prozesses, das Verfahren wird schneller und

kostengünstiger, wobei die Datenübermittlung absolut sicher erfolgt. Aktuell werden bei der IHK Köln rund ein Drittel aller Ursprungszeugnisse auf elektronischem Wege ausgestellt.

Immer größere Bedeutung kommt dem grenzüberschreitenden Online-Handel zu, der derzeit doppelt so schnell wächst wie der nationale Online-Handel. Aktuelle Studien zufolge wird für das Jahr 2020 ein Umsatzvolumen von einer Billion Dollar im B2C-Bereich erwartet. Um den NRW-Unternehmen die wichtigsten Informationen zu ausgewählten Märkten in diesem Segment zu vermitteln, veröffentlicht die IHK zu Essen seit Ende 2017 Länderbroschüren in der Reihe „Online verkaufen in ...“ – dies in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk der deutschen AHKs. Die Idee wirkt längst über die Grenzen des Ruhrgebiets hinaus, einige andere IHKs haben den innovativen Ansatz adaptiert und in ihr Angebot integriert.

Innovativ ist auch die Internationalisierung von Startups, wie sie von der

IHK Dortmund initiiert wurde. Damit unterstützt die IHK die in der Regel digitalen Startups über die Beratung zu Finanzierung, Fördermitteln und Businessplan hinaus auch in ihrer internationalen Vernetzung. Dies birgt Chancen zu Wachstum, neuen Kunden und Geldgebern. Seit 2015 werden sowohl gezielte Auslandsreisen in globale Hot-Spots angeboten als auch Startups aus aller Welt nach NRW geholt. So nahmen 2018 50 Gründer aus 22 Ländern an der Startup! Germany Tour durch NRW teil. Mit den Ruhrgebiets-IHKs sowie Köln und Düsseldorf sind dabei bereits 8 von 16 NRW-IHKs aktiv eingebunden.

Service ist unsere Stärke

In den Fachabteilungen der IHKs in NRW unterstützen 140 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 2018 NRW-weit in 120.937 Fällen von den Mitgliedsunternehmen genutzt. Auf den Bereich Zoll und Außenwirtschaftsrecht entfielen dabei 92.236 Beratungen. Das dortige Beratungsangebot umfasst vor allem Fragen rund um Export- und Importformalitäten sowie zollrechtliche Problemstellungen. Weitere 28.701 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 bieten kann, haben sich die IHKs in NRW zudem auf bestimmte Märkte spezialisiert und Länderschwerpunkte gebildet. Diese sogenannten Schwerpunkt-IHKs bieten zu allen Fragen noch tiefer gehende Informationen und Kontakte (siehe Übersicht Seite 27).



NEWSLETTER INFORMIEREN MITGLIEDER

Neben den Beratungsleistungen sind die Newsletter der IHKs in NRW verlässliche Informationsquellen für die Mitgliedsunternehmen. Kostenlos, kurz und prägnant werden für mehr als 14.700 Abonnenten Informationen unternehmensgerecht aufbereitet.



FACHKOMPETENZ IN AUSSCHÜSSEN UND ARBEITSKREISEN

Unterstützung, Impulse und Vorgaben zur Ausgestaltung ihrer Arbeit erhalten die IHKs in NRW durch 1.090 ehrenamtlich tätige Unternehmensvertreter. Davon engagieren sich 416 Mitglieder in elf IHK-Außenwirtschaftsausschüssen und 674 Mitglieder in weiteren dreizehn IHK-Arbeitskreisen.



VERANSTALTUNGEN DECKEN INFORMATIONSBEDARF

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

Im Jahr 2018 wurden landesweit 465 Veranstaltungen mit 14.044 Teilnehmern durchgeführt, davon 169 Veranstaltungen mit 6.943 Teilnehmern zu Ländern und Märkten. Ein Höhepunkt des Veranstaltungsjahres 2018 war der Außenwirtschaftstag NRW, der mit rund 700 Teilnehmern im Eurogress Aachen stattfand. Die Veranstaltung ist die landesweit größte ihrer Art. Sie wird alle zwei Jahre an wechselnden Orten realisiert und befasst sich mit aktuellen Fragen des Exportgeschäfts. Der nächste Außenwirtschaftstag NRW gastiert im September 2020 in Essen.

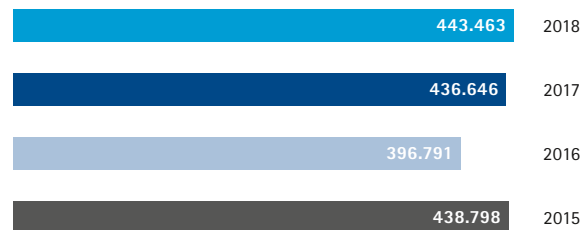
Betrachtet man alle Veranstaltungen, so entfielen im vergangenen Jahr 63,7 Prozent auf das Zoll- und Außenwirtschaftsrecht sowie Finanzierung und andere Sachthemen. Das entspricht einem Anstieg um mehr als fünf Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Gleichzeitig ging die Zahl der Länderveranstaltungen zurück. Hier weisen die EU-/EFTA-Länder, die schon im Vorjahr die meisten Teilnehmer anzogen, zwar immer noch die höchsten Werte auf, insgesamt aber war die Nachfrage auch hier rückläufig (2.428 anstatt 3.433 Teilnehmer). Es folgen Russland, China und Nordamerika.



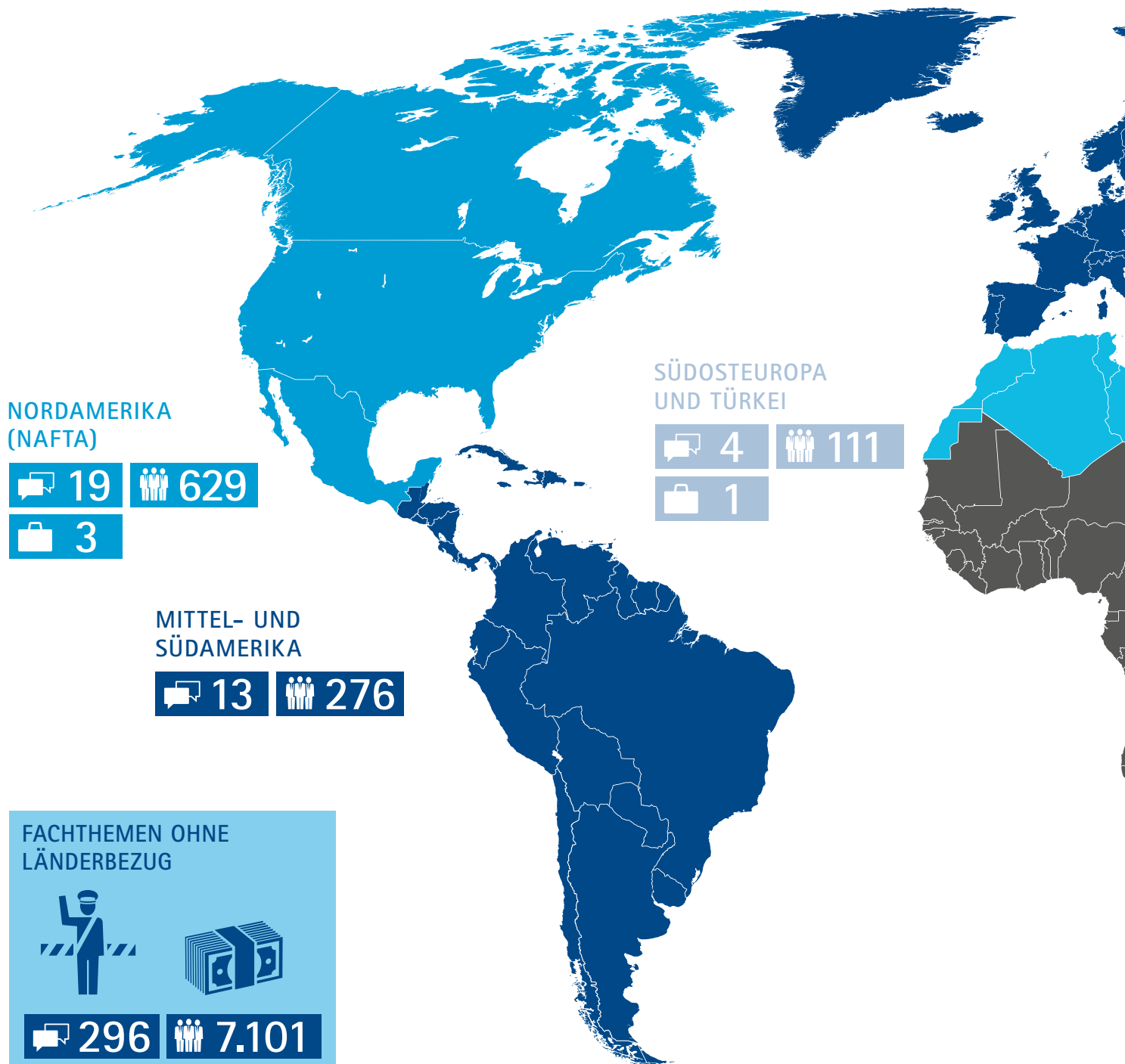
AUSSENWIRTSCHAFTSDOKUMENTE UNTERNEHMENSNAH BEARBEITEN

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 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 2018 haben die IHKs in NRW 336.459 derartiger Urkunden ausgestellt, 117.062 davon auf elektronischem Weg. Unter die 102.395 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 4.609 im Jahr 2018 ausgestellt. In der Summe wurden 2018 somit 443.463 Dokumente (Ursprungszeugnisse und Bescheinigungen) herausgegeben.

Ausgestellte Ursprungszeugnisse und Bescheinigungen



Veranstaltungen und Unternehmerreisen



NORDAMERIKA
(NAFTA)

19 629
 3

MITTEL- UND
SÜDAMERIKA

13 276

SÜDOSTEUROPA
UND TÜRKEI

4 111
 1

FACHTHEMEN OHNE
LÄNDERBEZUG



296 7.101

63,7 Prozent der Veranstaltungen betreffen die Themen Zoll und Recht sowie Finanzierung und weitere Sachthemen.

Legende

- Anzahl der Veranstaltungen
- Anzahl der Teilnehmer
- Unternehmerreisen

**EUROPÄISCHE UNION
UND EFTA-LÄNDER**

(OHNE SÜDOSTEUROPA)



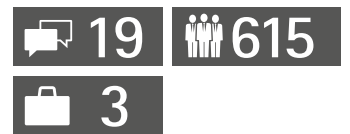
GUS-STAAATEN (OHNE RUSSLAND)



RUSSLAND



CHINA



ASIEN (OHNE CHINA UND ASEAN)



**NAHER UND
MITTLERER OSTEN**



ASEAN



SUBSAHARA-AFRIKA



**AUSTRALIEN UND
NEUSEELAND**



Viele der Unternehmerreisen wurden gemeinschaftlich mit NRW.International angeboten, gefördert vom Land NRW.
www.nrw-international.de

Themen und Termine

Dies ist nur
eine kleine
Auswahl von
Veranstaltungen

IHK zu Essen

5. JUNI 2019

IT-Sicherheit im Auslandsgeschäft

IHK zu Dortmund

6. JUNI 2019

5. Balkan Sourcing Conference

IHK Aachen

12. JUNI 2019

7. Wirtschaftstag Indonesien

Umwelt | Wasser | Bergbau

IHK Köln

20. BIS 22. JUNI 2019

Unternehmerreise Türkei

Istanbul

IHK Bielefeld

1. BIS 3. JULI 2019

17. Internationale

IHK-Begegnungswoche

Ostwestfalen meets France

Bergische IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid

4. JULI 2019

Marktberatung Australien

Bergische IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid

11. JULI 2019

Konsequenzen aus dem Brexit

IHK Bonn/Rhein-Sieg

5. SEPTEMBER 2019

Mitarbeiter ins Ausland entsenden und
Fachkräfte im Ausland gewinnen

IHK Düsseldorf

15. BIS 20. SEPTEMBER 2019

Unternehmerreise „Startup USA – NRW“

New York City und Boston

IHK Düsseldorf

10. BIS 13. OKTOBER 2019

Düsseldorfer Tage in Moskau

IHKs Aachen und Hagen

16. BIS 18. OKTOBER 2019

Unternehmerreise

Automotive/Maschinenbau

nach Ungarn (Budapest, Győr, Kecskemét)

IHK zu Dortmund

27. BIS 31. OKTOBER 2019

Startup! Germany Tour 2019

IHK Bonn/Rhein-Sieg

IM OKTOBER 2019

Wirtschaftstag USA

IHK Bielefeld

7. NOVEMBER 2019

NRW Wirtschaftskonferenz MENA

IHK Nord Westfalen

19. NOVEMBER 2019

Forum Wasserwirtschaft

Deutschland-Singapur

IHK Düsseldorf

2. DEZEMBER 2019

13. Internationaler Handelsvertretertag

Weitere Veranstaltungen finden Sie unter:
www.ihks-nrw-veranstaltungen-auwi.de

Ansprechpartner und Schwerpunktländer

IHK Aachen

Theaterstraße 6-10 | 52062 Aachen
Ansprechpartner: Dr. Gunter Schaible
Tel.: +49 241 4460-223
Fax: +49 241 4460-149
gunter.schaible@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: Stefan Severin
Tel.: +49 2931 878-138
Fax: +49 2931 878-173
severin@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: Stefan Postert
Tel.: +49 234 9113-135
Fax: +49 234 9113-235
postert@bochum.ihk.de
www.bochum.ihk.de

IHK Bonn/Rhein-Sieg

Bonner Talweg 17 | 53113 Bonn
Ansprechpartner: Armin Heider
Tel.: +49 228 2284-144
Fax: +49 228 2284-225
heider@bonn.ihk.de
www.ihk-bonn.de

› Indonesien (gemeinsam mit der IHK Aachen),
Weißrussland

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
Bergischen IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid)

IHK zu Dortmund

Märkische Straße 120 | 44141 Dortmund
Ansprechpartner: Wulf-Christian Ehrich
Tel.: +49 231 5417-246
Fax: +49 231 5417-8196
w.ehrich@dortmund.ihk.de
www.dortmund.ihk24.de

› Aserbaidschan, Serbien, Tschechien

Niederrheinische IHK

Duisburg-Wesel-Kleve zu Duisburg

Mercatorstraße 22-24 | 47051 Duisburg
Ansprechpartner: Rüdiger Helbrecht
Tel.: +49 203 2821-284
Fax: +49 203 2821-356
helbrecht@niederrhein.ihk.de
www.niederrhein.ihk.de

› Bulgarien, Litauen, Rumänien

IHK zu Düsseldorf

Ernst-Schneider Platz 1 | 40212 Düsseldorf
Ansprechpartner: Dr. Gerhard Eschenbaum/
Felix Neugart (ab 1. August 2019)
Tel.: +49 211 3557-220
Fax: +49 211 3557-378
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
Ansprechpartnerin: 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

Bahnhofstraße 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 1640-1550
Fax: +49 221 1640-1559
alexander.hoeckle@koeln.ihk.de
www.ihk-koeln.de

› Greater China, Kasachstan, Mongolei, Türkei,
Vietnam

IHK Mittlerer Niederrhein

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

› Ghana, Nigeria, Südafrika, Thailand

IHK Nord Westfalen

Sentmaringer Weg 61 | 48151 Münster
Ansprechpartner: Peter Schnepfer/
Sebastian van Deel (ab Juli 2019)
Tel.: +49 251 707-298
Fax: +49 251 707-257
schnepfer@ihk-nordwestfalen.de
vandeel@ihk-nordwestfalen.de
www.ihk-nordwestfalen.de

› Kenia, Myanmar, Singapur

IHK Siegen

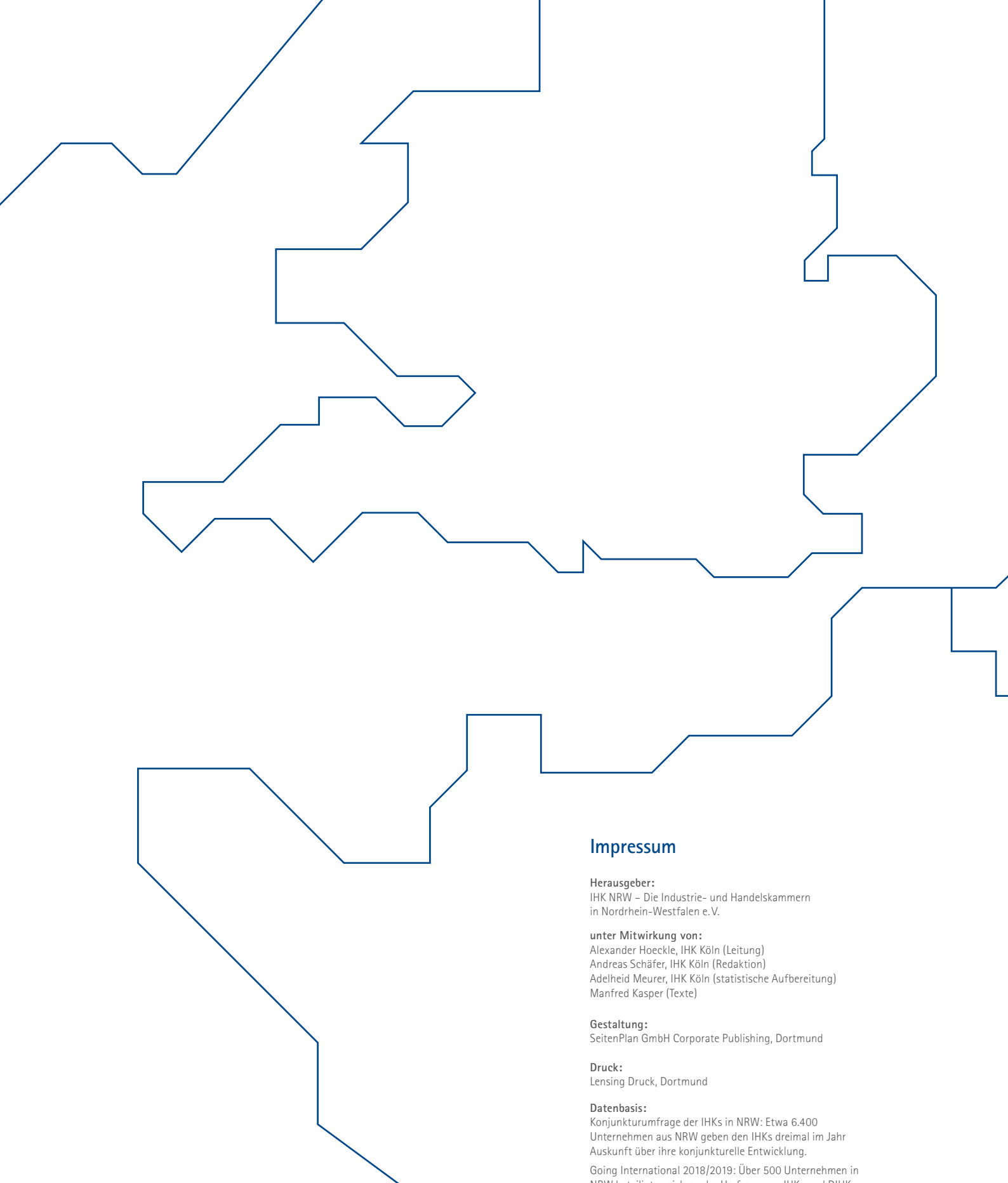
Koblenzer Straße 121 | 57072 Siegen
Ansprechpartner: Jens Brill
Tel.: +49 271 3302-160
Fax: +49 271 3302-400
jens.brill@siegen.ihk.de
www.ihk-siegen.de

› Slowenien

Bergische IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid

Heinrich-Kamp-Platz 2 | 42103 Wuppertal
Ansprechpartnerin: Dr. Daria Stottrop
Tel.: +49 202 2490-500
Fax: +49 202 2490-999
d.stottrop@bergische.ihk.de
www.bergische.ihk.de

› Australien, Neuseeland (gemeinsam mit der IHK Lippe
zu Detmold), Slowakei



Impressum

Herausgeber:

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

unter Mitwirkung von:

Alexander Hoeckle, IHK Köln (Leitung)
Andreas Schäfer, IHK Köln (Redaktion)
Adelheid Meurer, IHK Köln (statistische Aufbereitung)
Manfred Kasper (Texte)

Gestaltung:

SeitenPlan GmbH Corporate Publishing, Dortmund

Druck:

Lensing Druck, Dortmund

Datenbasis:

Konjunkturumfrage der IHKs in NRW: Etwa 6.400
Unternehmen aus NRW geben den IHKs dreimal im Jahr
Auskunft über ihre konjunkturelle Entwicklung.

Going International 2018/2019: Über 500 Unternehmen in
NRW beteiligten sich an der Umfrage von IHKs und DIHK.

IT.NRW: Das Statistische Landesamt für Nordrhein-West-
falen erhebt u.a. umfassende Außenwirtschaftsdaten, die
für weitere Recherchen kostenfrei unter [www.it.nrw.de/
statistik/index.html](http://www.it.nrw.de/statistik/index.html) zur Verfügung stehen.

April 2019



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