

Außenwirtschaft



VDMA-Umfrage

Geschäftsentwicklung in den USA

2016



Die wichtigsten Ergebnisse auf einen Blick

- Drei Viertel der Befragten sehen für den US-Markt eine positive Absatzentwicklung im Jahr 2016.
- Für den deutschen Maschinenbau gilt: „Made in Germany“ genießt weiterhin einen guten Ruf.
- Unternehmen mit US-Niederlassung bewerten die Aussichten der Geschäftsentwicklung positiver als solche, die vor Ort nicht vertreten sind.
- US-Nachfrage wird durch den Maschinenbau und die Automobil- und Zulieferindustrie getrieben.
- Ein Drittel der Unternehmen glaubt, eine „Re-Industrialisierung“ am Markt zu spüren.
- Zunehmender Wettbewerb wird aus China und den USA erwartet.
- Trotz des bereits hohen Engagements vor Ort planen weit mehr als die Hälfte der Unternehmen Investitionen bis 2019.
- Die geplanten Investitionen konzentrieren sich auf den Auf- und Ausbau der Vertriebs- und Servicestrukturen. Aber die Hälfte der geplanten Investitionen fließt in Produktion und Montage.
- Unternehmen schaffen weitere Arbeitsplätze in den USA.
- Maschinenbauer haben Schwierigkeiten bei der Suche nach technischem Personal.
- Unternehmen hoffen auf verbesserte Marktchancen durch TTIP.
- Durch TTIP wird kein zunehmender US-Wettbewerb auf dem EU-Markt erwartet.

Teilnehmerstruktur

Die VDMA-Umfrage zur Geschäftsentwicklung in den USA wurde an 1.977 VDMA-Mitgliedsfirmen versandt. Die Datenerhebung erfolgte vom 12.01. bis 05.02. 2016 mittels einer schriftlichen Befragung. Die Umfrage fand aus Anlass der diesjährigen Hannover Messe statt, deren Partnerland die USA sind.

Die Ergebnisse der Umfrage beruhen auf 203 auswertbaren Fragebögen. Dies entspricht einer Rücklaufquote von 10 Prozent.

Insgesamt haben sich 194 VDMA-Mitgliedsfirmen mit US-Geschäft und nur neun Firmen ohne derzeitiges US-Geschäft beteiligt.

Einleitung

Die USA sind nicht nur nach China der zweitgrößte Maschinenhersteller weltweit, sondern auch der größte Abnehmermarkt für ausländische Maschinenanbieter. Kein nationaler Markt importiert mehr Maschinen als die USA. Nimmt man die Bedeutung des US-Marktes für die einzelnen Fachzweige des deutschen Maschinenbaus unter die Lupe, so wird rasch klar: Für nahezu jede Maschinenbranche stehen die USA auf dem Siebertreppchen im Ranking der Exportmärkte. Denn für 26 von 31 Fachzweigen des deutschen Maschinenbaus gehörten die USA 2015 zu einem der beiden wichtigsten Märkte, für 14 davon waren sie sogar der wichtigste Markt. Insgesamt wuchsen die deutschen Maschinenausfuhren in die USA 2015 um 11,2 Prozent auf 16,8 Milliarden Euro und haben damit erstmalig seit Jahren wieder die Lieferungen nach China übertroffen. Unterstützend hat der niedrige Eurokurs gewirkt.

Aber nicht nur bei den Exportzahlen sind die USA ein Markt der Superlative, sondern auch im Hinblick auf das lokale Engagement. Tatsächlich sind die USA der größte Auslandsstandort, denn ein Viertel der Auslandsinvestitionen des deutschen Maschinenbaus befindet sich in den USA. Dabei handelt es sich nicht um eine Produktionsverlagerung ins „Land der billigen Energie“, sondern in erster Linie um Investitionen zur Bedienung des US-Marktes.

Das Engagement des deutschen Maschinenbaus ist also nicht von Kurzfristigkeit geprägt, sondern zeichnet sich in aller Regel durch eine Jahrzehnte währende Verbundenheit aus. Dieses „Commitment“ wird am Markt durchaus honoriert. Und so schätzen die deutschen Maschinenbauer auch die Auswirkungen des sog. „Abgas-Skandals“ auf die Reputation von „Made in Germany“ als eher gering ein.

Wirtschaftlicher Ausblick

Die derzeit schwächeren Konjunktur-Signale aus den USA bestätigen dem VDMA, dass viele der treibenden Faktoren etwas an Kraft verlieren. Wegen des starken US-Dollars sieht sich die US-Wirtschaft derzeit einem zunehmenden internationalen Wettbewerb ausgesetzt. Das gilt für die US-Exporte sowie für den heimischen Markt. Die gesunkene Weltnachfrage verschärft das Problem zusätzlich.

Deutlich wird dieses bei einem Vergleich der US-Exportzahlen für die Jahre 2014 und 2015. Die USA haben 2015 Waren im Wert von 1.504 Mrd. US\$ exportiert, was einen Rückgang

des Exportvolumens um 7,2 Prozent bedeutet. Die wichtigsten Handelspartner der USA sind die NAFTA-Staaten gefolgt von der EU. Während 2015 die Nachfrage nach US-Exportgütern in die NAFTA-Staaten um 6,5 Prozent zurückging, hat sich die EU als stabiler Wirtschaftspartner erwiesen. Hier lag der Rückgang der Exporte in die EU nur bei 1,4 Prozent. Die gesamten US-Exporte nach Deutschland sind im Vergleich zu 2014 aber leicht gestiegen.

Auch die wirtschaftliche Abkühlung in China wird weitere Auswirkungen auf die US-Exportwirtschaft zeigen. China ist nach Kanada und Mexiko der drittgrößte nationale Markt für US-Warenexporte. Die USA haben 2015 Waren mit einem Liefervolumen von 116 Mrd. US\$ nach China exportiert, was im Vergleich zum Jahr 2014 bereits einen Nachfragerückgang von 5,7 Prozent bedeutete. Die Tendenz wird sich im laufenden Jahr vermutlich fortsetzen.

Dennoch erwartet eine deutliche Mehrheit der in den USA aktiven deutschen Maschinenbauunternehmen auch für 2016 ein Wachstum ihres Absatzes auf dem US-Markt.

Umfrage Geschäftsentwicklung in den USA 2016 - Ergebnisse

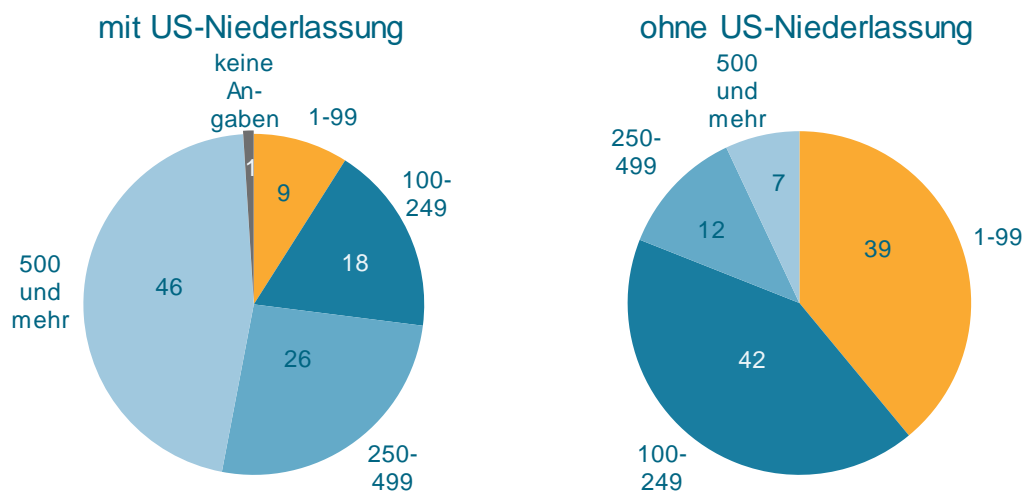
Unternehmensgröße bestimmt Art des US-Engagements

Von den befragten Unternehmen betreiben rund 65 Prozent ihr US-Geschäft mit Niederlassungen vor Ort, während rund 35 Prozent den Markt ohne Niederlassung bearbeiten.

Deutlich ergibt sich ein Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und der Art des Engagements in den USA. Über 70 Prozent der Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten verfügen über eine eigene Niederlassung vor Ort. Die Bandbreite der lokalen Niederlassungen reicht von Vertriebsbüros über Vertriebs- und Serviceniederlassungen bis hin zu Produktions- und Montagestätten. Laut Umfrage hat die Hälfte aller US-Niederlassungen zwischen 11 und 120 Beschäftigte.

Unternehmensgröße (Beschäftigte) bestimmt Art des US-Engagements

In Prozent*



*Anteil bezogen auf alle Firmen mit US-Geschäft

Quelle: VDMA, Umfrage Geschäftsentwicklung USA 2016

Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten bearbeiten den US-Markt eher ohne Niederlassung vor Ort, d. h. aus Deutschland heraus oder mittels eines Handelsvertreters.

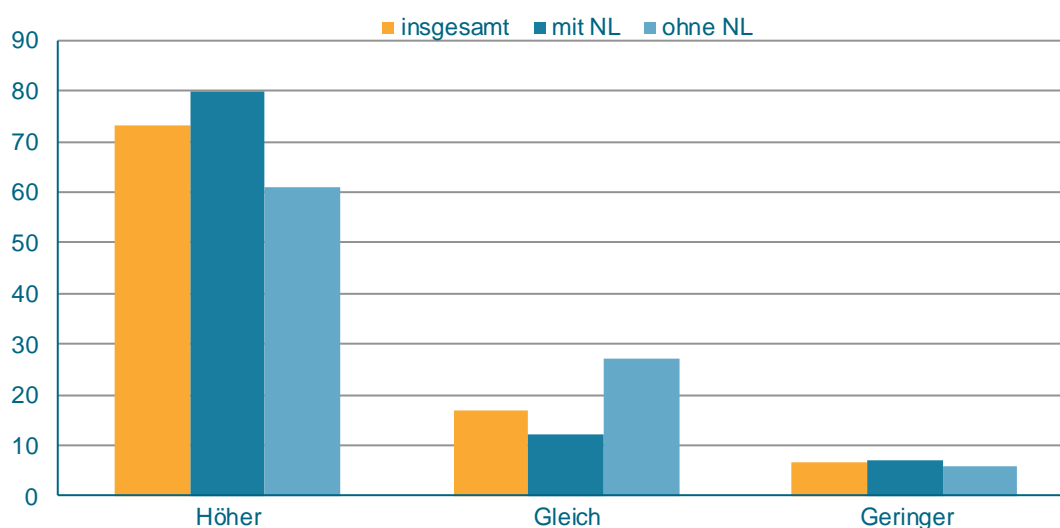
Je nach Art des Engagements lässt sich auch ein Zusammenhang mit der Höhe des US-Anteils am Gesamtumsatz erkennen. Für die Hälfte der Unternehmen mit US-Niederlassungen liegt der US-Anteil am Gesamtumsatz zwischen 10 und 20 Prozent, während dieser bei Unternehmen ohne US-Niederlassungen deutlich geringer zwischen 2 und 8,5 Prozent liegt.

Unternehmen mit US-Niederlassung bewerten die Geschäftsentwicklung positiver

Grundsätzlich bewerten die Unternehmen die Aussichten der Absatzentwicklung positiv. Insgesamt 73 Prozent gehen davon aus, dass sich ihre Verkaufszahlen im laufenden Jahr gegenüber 2015 erhöhen. Aufgrund der wirtschaftlichen Abkühlung in China ist es sehr wahrscheinlich, dass die USA auch in 2016 der wichtigste Exportmarkt für den deutschen Maschinenbau bleiben werden.

Erwartete Absatzentwicklung in den USA für 2016 ggü. dem Vorjahr

Antworten in %*



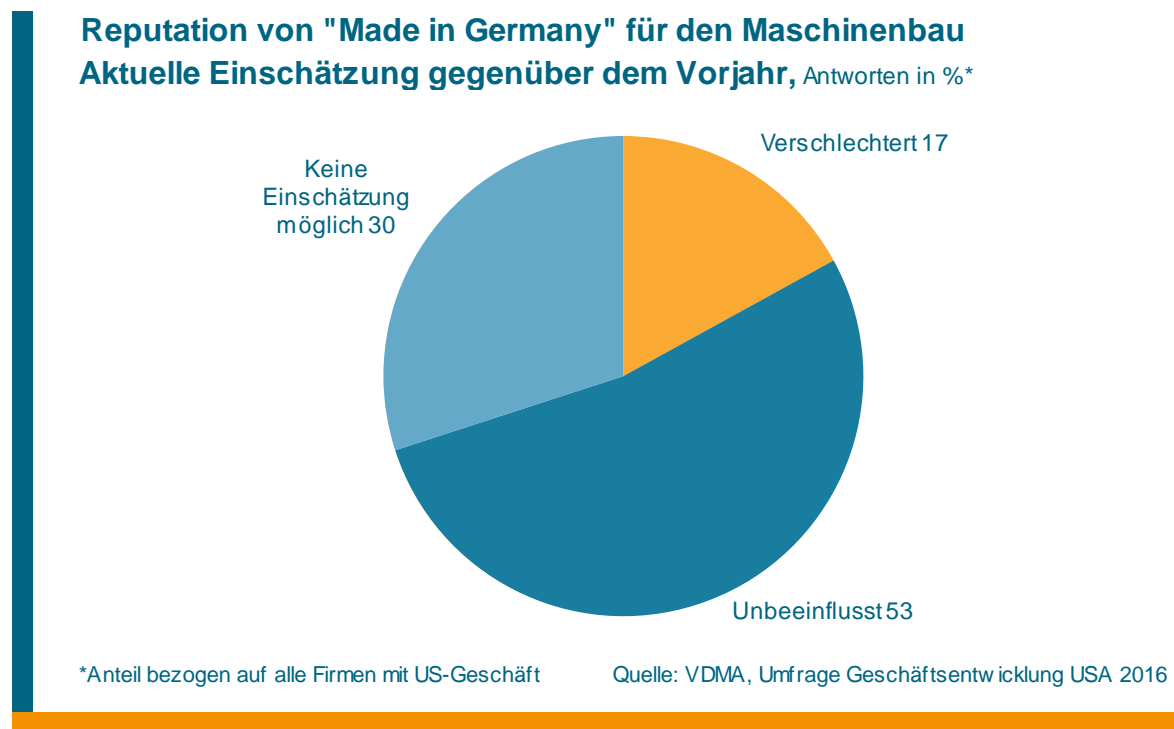
*Anteil bezogen auf alle Firmen mit US-Geschäft bezieht den Absatz der US-Niederlassungen ein

Quelle: VDMA, Umfrage Geschäftsentwicklung USA 2016

Signifikant ist, dass 80 Prozent der Unternehmen mit US-Niederlassung die Geschäftsaussichten gut bewerten, während nur rund 60 Prozent der Unternehmen, die den US-Markt aus Deutschland und/oder mit einem Handelsvertreter bearbeiten, der gleichen Ansicht sind.

Für den deutschen Maschinenbau gilt: „Made in Germany“ genießt weiterhin einen guten Ruf

Vom sog. „Abgas-Skandal“ zeigen sich die befragten Unternehmen weitgehend unbeeindruckt. Nur 17 Prozent glauben, dass sich die Reputation von „Made in Germany“ für den Maschinenbau im Vergleich zum Beginn des Jahres 2015 verschlechtert hat.



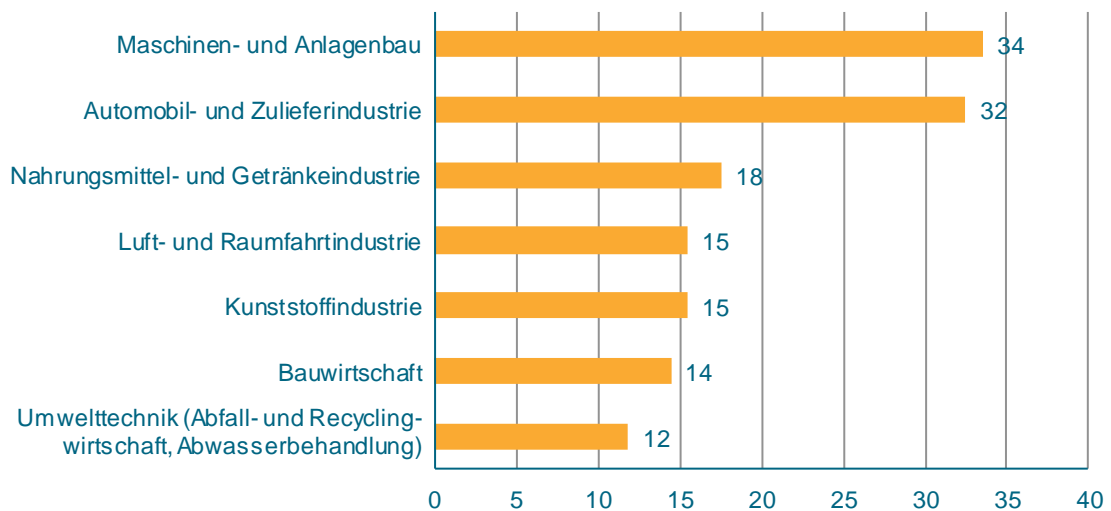
Auffallend ist auch hier die unterschiedliche Wahrnehmung der Unternehmen, die über eine US-Niederlassung verfügen und solchen, die nicht selbst auf dem US-Markt vertreten sind. Denn jedes vierte Unternehmen ohne Niederlassung sieht die Reputation als verschlechtert an, während nur etwa jedes zehnte Unternehmen mit Niederlassung diese negative Einschätzung teilt.

Steigende Nachfrage durch Maschinenbau sowie Automobil- und Zulieferindustrie getrieben

Die deutschen Maschinenexporte in die USA sind traditionell fachlich sehr breit gestreut. Zu den zehn volumenstärksten Fachzweigen gehörten 2015 die Antriebstechnik, die Fördertechnik, Bau- und Baustoffmaschinen, die Landtechnik, Werkzeugmaschinen, Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen, die Allgemeine Lufttechnik, Kunststoff- und Gummimaschinen, die Fluidtechnik und die Armaturen. Diese Teilbranchen spiegeln sich auch in der Bewertung der Nachfrageentwicklung der US-Kundenbranchen wider.

Eine erhöhte Nachfrage wird für 2016 insbesondere von den US-Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau sowie aus der Automobil- und Zulieferindustrie erwartet. Jeweils ein Drittel der Unternehmen geht von einem erhöhten Absatz durch eine steigende Nachfrage aus diesen Industriezweigen aus.

Ausgewählte US-Kundenbranchen, die maßgeblich zur Nachfragesteigerung beitragen, Nennungen in %*



*Anteil bezogen auf alle Firmen mit US-Geschäft
Mehrfachantworten möglich

Quelle: VDMA, Umfrage Geschäftsentwicklung USA 2016

Der Maschinenbau selbst ist im Allgemeinen ein wichtiger Abnehmer für viele Fachzweige des Maschinenbaus, wie z. B. von Fertigungs-, Antriebs- und Fluidtechnik. Der US-Maschinenbau produziert in erster Linie für den heimischen Markt. Die Exportquote liegt bei

nur 34 Prozent (zum Vergleich: Exportquote des deutschen Maschinenbaus liegt bei 76 Prozent).

Die US-Automobilbranche ist für zahlreiche Maschinensegmente ein wichtiger Abnehmer. Der Aufwärtstrend der Automobilproduktion in den USA hat sich 2015 zwar abgeschwächt fortgesetzt, für 2016 wird aber weiterhin eine moderate Steigerung erwartet. Die guten Aussichten in diesem Sektor spiegeln sich in den Plänen für Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen einiger Automobilhersteller wider, die im Laufe des vergangenen Jahres angekündigt wurden. Diese Tendenz ist ebenso bei den Automobilzulieferern zu erkennen.

Positive Impulse werden auch aus der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie erwartet, die die maßgebliche Absatzbranche für die Lieferungen der deutschen Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen ist. Für eine positive Entwicklung sprechen in diesem Industriezweig die guten Aussichten für ein Anziehen der privaten Konsumnachfrage. Die deutschen Exporte von Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen in die USA erzielten 2015 einen Wert von 952 Mio. Euro und damit einen Zuwachs von 11,7 Prozent. Auch die Anbieter von Kühltechnik gehören zu den Lieferanten der Nahrungsmittelindustrie.

Mit der Luftfahrtindustrie ist eine weitere interessante Abnehmerbranche auf Wachstumskurs. Zu den Zulieferern gehört beispielsweise die Antriebstechnik. Der positive Trend erstreckt sich auch auf das weite Netz an Zulieferern von Boeing, von denen eine steigende Maschinennachfrage zu erwarten ist.

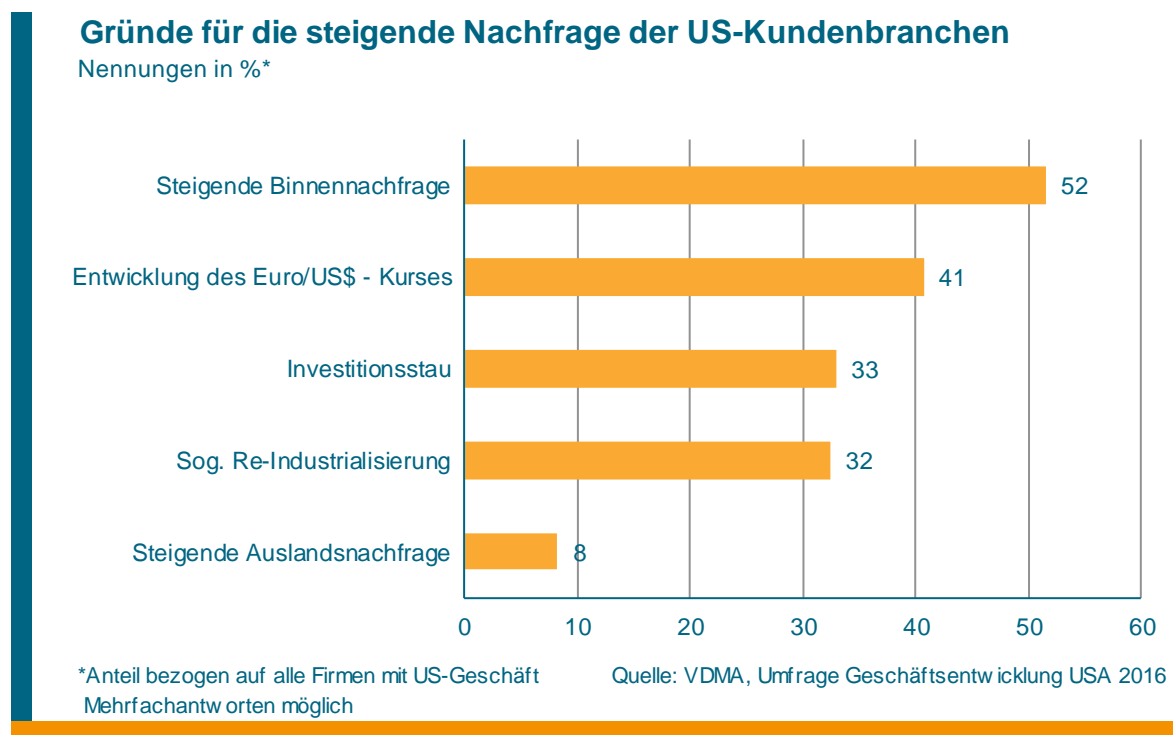
Auch die Bauwirtschaft ist derzeit wieder in guter Verfassung und liefert positive Impulse für den Absatz von Bau- und Baustoffmaschinen in den USA. Die deutschen Exporte dieser Teilbranche in die USA erzielten 2015 mit einem Liefervolumen von 1 Mrd. Euro ein überdurchschnittliches Wachstum von gut 26 Prozent, was sie erstmals wieder über das Niveau der Vorkrisenzeit von 2006 hinausführte.

Obwohl die USA nach China der zweitgrößte Maschinenhersteller weltweit sind, finden die US-Kunden offensichtlich nicht immer den geeigneten Lieferanten aus der heimischen Produktion. Deutsche Hochtechnologie kann sich hier gut positionieren.

Unternehmen mit US-Niederlassungen bewerten die Nachfragetreiber anders

Eine steigende Inlandsnachfrage nach Gütern der US-Kundenbranchen sehen über 50 Prozent der befragten Unternehmen als ursächlich für die erwartete steigende Nachfrage nach deutschen Maschinenlieferungen. Die Auslandsnachfrage hingegen ist von nachrangiger Bedeutung. Hier schlägt sich vermutlich der Rückgang der gesamten Warenexporte aus den USA nieder.

Auffallend ist, dass die Unternehmen mit US-Niederlassungen einen stärkeren Impuls durch eine steigende Binnennachfrage erwarten, als Unternehmen, die nicht vor Ort sind. Denn 57 Prozent der befragten Unternehmen mit Niederlassung nennen diese als Nachfragetreiber, hingegen sind nur 42 Prozent der Unternehmen ohne Niederlassung der gleichen Ansicht.



Eine weitere Rolle kann ein günstiger Wechselkurs spielen. Von den Befragten nannten 41 Prozent diesen als mögliche Ursache für die prognostizierte steigende Nachfrage nach deutschen Maschinenlieferungen. Möglicherweise gehen die Unternehmen von einer weiteren Schwächung des Euro aus. Es spricht allerdings viel dafür, dass es im laufenden Jahr nicht erneut zu einem wechselkursbedingten Schub für die deutschen Exporteure

kommt, da das Euro-Dollar-Verhältnis seit Anfang 2015 in etwa stagniert. Trotzdem kann der derzeit günstige Euro-Dollarkurs bei einer anstehenden Investition den Ausschlag für den Kauf einer Maschine aus dem Euroraum geben.

33 Prozent der Unternehmen sehen in einem Investitionsstau einen Faktor für die erwartete steigende Nachfrage der US-Kunden. Ein Grund hierfür ist die gebremste Investitionsneigung in Folge der Finanzkrise in den Jahren 2008/2009. Im Krisenjahr 2009 brachen die deutschen Maschinenlieferungen um knapp 30 Prozent ein. Zwar sind die deutschen Lieferungen im Zeitraum von 2010 bis 2015 wieder um knapp 70 Prozent gestiegen, jedoch wurden in den vergangenen Jahren wohl nicht alle avisierten Investitionen umgesetzt. Die Befragten gehen nun von einer erhöhten Investitionsbereitschaft aus. Hier kann es sich um Neuinvestitionen sowie Ersatzinvestitionen handeln.

Interessant ist die Betrachtung des Antwortverhaltens in Bezug auf die Bedeutung der sog. „Re-Industrialisierung“¹. In volkswirtschaftlichen Zahlen ist ein Trend zur Re-Industrialisierung in den USA nicht zu erkennen. Versteht man nämlich darunter einen wieder steigenden Anteil des verarbeitenden Gewerbes an der Gesamtwirtschaft, so ist ein solcher anhand der bisher vorliegenden Daten nicht zu sehen. Lag der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes in den USA 1970 noch bei gut 22 Prozent des Bruttoinlandsproduktes, so war der Anteil bereits 1997 auf 16 Prozent geschrumpft. Im Jahr 2014 betrug der Anteil in den USA nur noch 12,1 Prozent und lag damit nur leicht über dem historischen Tiefstand von 2009.

Obwohl sich die Re-Industrialisierung nicht in volkswirtschaftlichen Zahlen spiegelt, glaubt ein Drittel der Unternehmen eine „Re-Industrialisierung“ am Markt zu spüren. Diese Markteinschätzung wird insbesondere von solchen Unternehmen geteilt, die den US-Markt mit einer Niederlassung bearbeiten.

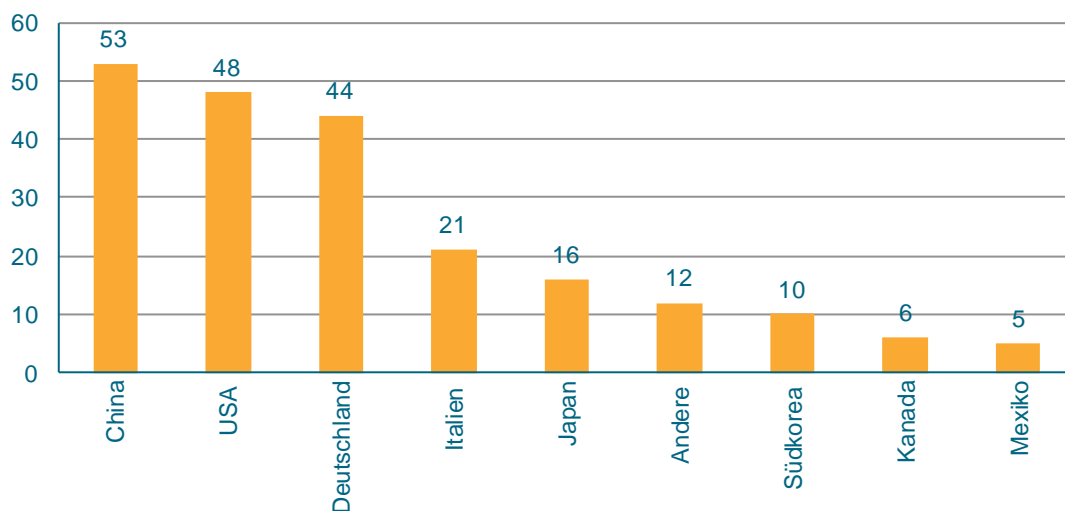
¹ Die Begrifflichkeit „Re-Industrialisierung“ wurde im Rahmen dieser Umfrage definiert als die Rückkehr von abgewanderten oder ein Wiedererstarken von geschrumpften Industriezweigen und als die Ansiedelung von neuen Industriezweigen.

Vermehrter Wettbewerb aus China und den USA erwartet

Gemessen am Importvolumen sind die USA für ausländische Anbieter der größte Maschinenmarkt weltweit, wobei in den letzten Jahren noch einmal ein kräftiger Anstieg zu verzeichnen war. Im Vergleich zum Vorkrisenjahr 2008 stieg das Volumen der US-Maschineneinfuhren bis 2014 um 45 Prozent.

53 Prozent der befragten Unternehmen erwarten zukünftig einen zunehmenden Wettbewerb aus China. Das zeigt sich bereits auch in der aktuellen Importstruktur der USA. China ist 2013 zum wichtigsten ausländischen Maschinenlieferanten aufgestiegen. Schon 2009 hatten chinesische Maschinenlieferungen die aus Deutschland kommenden überholt. Aktuell belegt Deutschland den dritten Platz nach Japan und vor Mexiko im Ranking der Herkunftsländer der US-Maschineneinfuhren.

Zunehmender Wettbewerb auf dem US-Markt wird aus folgenden Ländern erwartet, Nennungen in %



*Anteil bezogen auf alle Firmen mit US-Geschäft
Mehrfachantworten möglich

Quelle: VDMA, Umfrage Geschäftsentwicklung USA 2016

Erklärungen für den erwarteten zunehmenden Wettbewerb aus China könnten sein, dass zum einen bereits heute viele US-amerikanische und andere ausländische Maschinenbauunternehmen in China produzieren und die dort gefertigten Produkte in die USA liefern. Zum anderen benötigen viele US-Kunden nicht unbedingt „High End“-Produkte,

sondern das häufig mittlere Technologieniveau der chinesischen Anbieter entspricht eher den aktuellen Bedürfnissen.

Interessant ist, dass ein stärkerer Wettbewerb zudem aus den USA selbst erwartet wird. 48 Prozent der befragten Unternehmen teilten diese Einschätzung. Der stärkere Wettbewerb kann sich in Teilbereichen aus dem originären US-Maschinenbau rekrutieren. Aber auch hier dürften die ausländischen Investitionen vor Ort eine wichtige Rolle spielen. Beispielsweise Japan und Deutschland, aber auch die EU insgesamt, sind stark mit Investitionen in den USA vertreten. Die in den Produktionsstätten der ausländischen Unternehmen hergestellten Maschinen werden als US-Angebot wahrgenommen.

Mit zunehmendem Wettbewerb wird zukünftig auch aus Deutschland (44 Prozent) gerechnet. Möglicherweise erwarten die befragten Unternehmen, dass noch mehr deutsche Maschinenbauer den US-Markt entdecken oder intensiver bearbeiten.

Die Maschinenlieferungen aus Deutschland sind insgesamt über die Fachzweige breiter gestreut als beispielsweise die Importe aus China. Von den US-Maschinenimporten aus Deutschland summierten sich die Lieferungen der volumenstärksten Fachzweige Fördertechnik, Landtechnik, Antriebstechnik, Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen, Bau- und Baustoffmaschinen im Jahr 2014 zusammen auf ein Liefervolumen von 5,1 Mrd. Euro und erreichten damit einen Lieferanteil von 36 Prozent.

Überraschend ist, dass ein steigender Wettbewerb aus Japan weniger im Fokus steht, obwohl die USA derzeit ein höheres Importvolumen aus Japan als aus Deutschland bezieht. Ein Grund könnte sein, dass das Spektrum der Maschinenimporte aus Japan enger ist als das der deutschen Lieferungen.

Auch Mexiko, obwohl zum viertwichtigsten Maschinenlieferant der USA aufgestiegen, wird von den befragten Unternehmen nicht als starker Wettbewerber wahrgenommen. Da der originäre mexikanische Maschinenbau eher schwach entwickelt ist, dürfte es sich bei den Lieferungen aus Mexiko zumeist um Lieferungen von ausländischen Tochtergesellschaften handeln, die die dortigen Lohnkostenvorteile nutzen.

Mehrheit der Unternehmen plant bis 2019 zu investieren

Die USA sind der größte Auslandsstandort für den deutschen Maschinenbau, denn ein Viertel der Auslandsinvestitionen befindet sich in den USA. Dabei handelt es sich nicht um eine Produktionsverlagerung ins „Land der billigen Energie“, sondern in erster Linie um strategische Erwägungen, die der intensiveren Marktbearbeitung dienen.

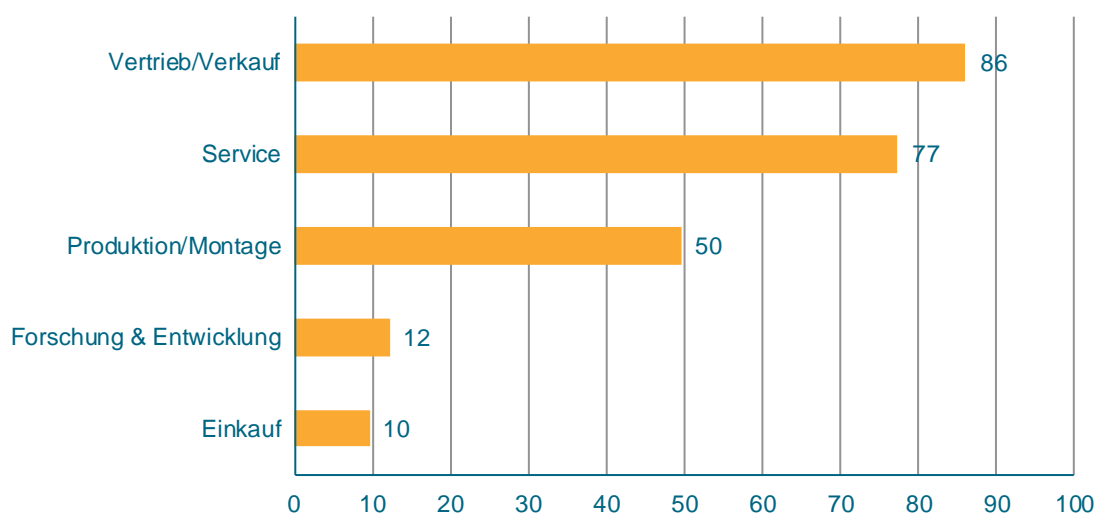
Eine VDMA Umfrage zum Auslandsengagement von VDMA-Mitgliedern aus dem Jahr 2014 hat ergeben, dass es überwiegend in den 80er- und 90er-Jahren sowie in der ersten Dekade des neuen Jahrtausends zu Niederlassungsgründungen in den USA gekommen ist (in Summe knapp 80 Prozent der Nennungen). Ermittelt werden konnten die Daten von insgesamt 460 Niederlassungen in den USA, davon allein 190 Produktions- und Montagestätten.

Trotz der bereits hohen Investitionen vor Ort planen 57 Prozent der befragten Unternehmen in den nächsten drei Jahren in den USA zu investieren. Die geplanten Investitionen konzentrieren sich auf den Auf- und Ausbau der Vertriebs- und Servicestrukturen (86 Prozent bzw. 77 Prozent). Bemerkenswert ist aber, dass die Hälfte der geplanten Investitionen in den Auf- und Ausbau von Produktion und Montage fließt.

Das Schlusslicht bilden die Investitionen in den Bereichen Forschung & Entwicklung sowie Einkauf. Offenbar verbleiben die Innovationsentwicklungen in der Regel in Deutschland.

Geplante US-Investitionen fließen in den Ausbau von ...

Nennungen in %*



*Anteil bezogen auf Firmen, die bis 2019 US-Investitionen planen

Mehrfachantworten möglich

Quelle: VDMA, Umfrage Geschäftsentwicklung USA 2016

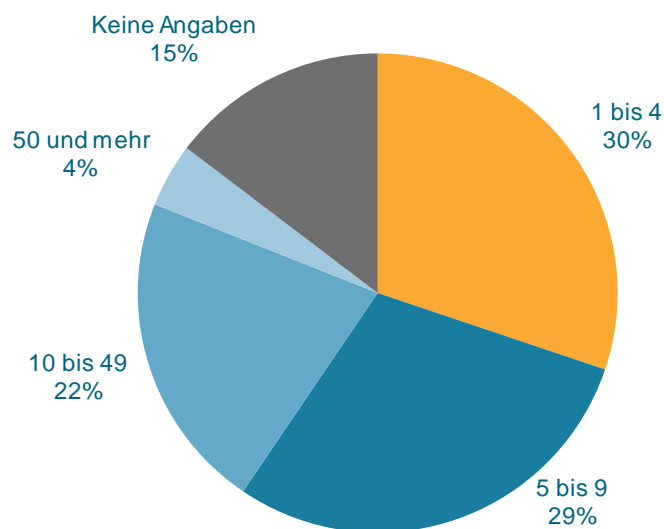
Vergleicht man die Investitionsvorhaben der Unternehmen, die vor Ort vertreten sind, mit denen, die das US-Geschäft aus Deutschland oder mit einem Handelsvertreter betreiben, so sind die differenzierten Investitionsabsichten augenfällig. Denn Dreiviertel der Unternehmen mit US-Niederlassung planen Investitionen bis 2019, hingegen plant nur jedes vierte Unternehmen ohne Niederlassung eine solche bis 2019.

Diese zurückhaltende Investitionsneigung ist vermutlich darauf zurückzuführen, dass es sich bei den Unternehmen, die nicht vor Ort vertreten sind, um eher kleinere Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten handelt. Unternehmen dieser Größenordnung scheinen den Schritt zu einer lokalen Präsenz zu scheuen. Beweggründe hierfür können beispielsweise die limitierten personellen Ressourcen sein, die eine intensivere Bearbeitung des US-Marktes verhindern, sowie die Höhe der Kosten, die bei der Etablierung einer Niederlassung anfallen.

Befragt nach der voraussichtlichen Anzahl der Arbeitsplätze, die durch die geplanten Investitionen geschaffen werden, gehen insgesamt 30 Prozent der Unternehmen davon aus, zwischen ein und vier Arbeitsplätze zu generieren und weitere 30 Prozent wollen zwischen fünf und neun Arbeitsplätze schaffen. Die Schaffung von Arbeitsplätzen in dieser Größenordnung dürfte sich im vorrangig genannten Ziel des Auf- und Ausbaus von Vertriebs- und Servicestrukturen spiegeln.

Durch geplante US-Investitionen geschaffene Arbeitsplätze

Anteile*



* Bezogen auf Firmen, die bis 2019 US-Investitionen planen

Quelle: VDMA, Umfrage Geschäftsentwicklung USA 2016

Investitionen in eine Produktions- oder Montagestätte schaffen voraussichtlich mehr Arbeitsplätze. Denn 33 Prozent der Unternehmen, die ein solches Investitionsvorhaben planen, gehen davon aus, zwischen fünf und neun Arbeitsplätze zu schaffen, weitere 30 Prozent wollen zwischen zehn und 49 Arbeitsplätze generieren.

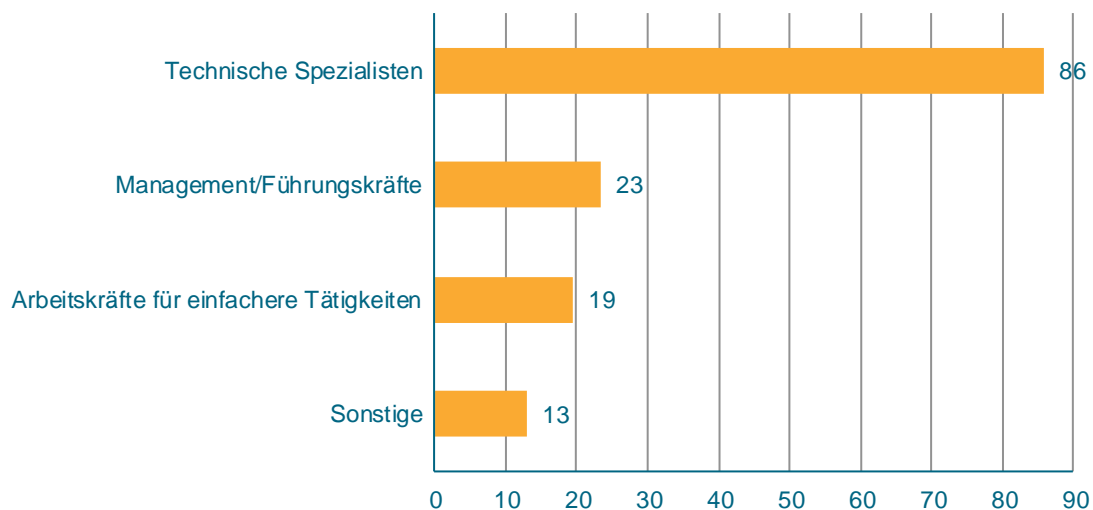
Auf den ersten Blick scheint die Anzahl der potenziellen Arbeitsplätze, die durch die geplanten Investitionen bis 2019 geschaffen werden können, eher übersichtlich zu sein. Zu bedenken ist jedoch, dass bereits viele Unternehmen über ein Engagement in den USA verfügen. Deutlich wird dieses, wenn man die Gesamtheit der geplanten Investitionen nach Gründungsinvestitionen (14 Prozent) und Folgeinvestitionen (80 Prozent) differenziert.

Unternehmen haben Schwierigkeiten bei der Personalsuche

43 Prozent der Unternehmen geben an, dass sie während der Jahre 2013 bis 2015 mit Schwierigkeiten bei der Suche nach geeignetem Fachpersonal in den USA konfrontiert gewesen seien. Mit deutlichem Abstand wird die Arbeitnehmergruppe der technischen Spezialisten (z. B. Ingenieure, Techniker, Programmierer) benannt, für die es schwierig ist, geeignet Kandidaten zu finden.

Schwierigkeiten bei der Personalsuche in den USA

Nennungen in %*



*Anteil bezogen auf Firmen mit Angaben zur Frage
Mehrfachantworten möglich

Quelle: VDMA, Umfrage Geschäftsentwicklung USA 2016

Die Unternehmen versuchen in erster Linie eine (Weiter-)Qualifizierung der US-Fachkräfte mit firmeneigenen Weiterbildungsprogrammen (60 Prozent). Nur wenige vertrauen auf Ausbildungsprogramme in Zusammenarbeit mit US-Bildungseinrichtungen. Das liegt zum großen Teil daran, dass es in den USA kein Ausbildungssystem gibt, das mit der Dualen Ausbildung, so wie sie in Deutschland bekannt ist, vergleichbar ist. Einige Maschinenbauer haben sich bereits bei Initiativen engagiert, die in Zusammenarbeit mit US-Bildungseinrichtungen Ausbildungen anbieten, die sich stark an der Dualen Ausbildung orientieren. Hier handelt es sich aber um einzelne, lokale Initiativen. Von einer flächendeckenden Einführung eines Dualen Ausbildungssystems sind die USA sehr weit entfernt. Und es ist fraglich, ob ein solches überhaupt eingeführt werden könnte. Gilt doch der universitäre Abschluss in den USA als der einzige Weg zur Karriere und eine Berufsausbildung allenfalls als „second-best“-Option.

Unternehmen hoffen auf verbesserte Marktchancen durch TTIP

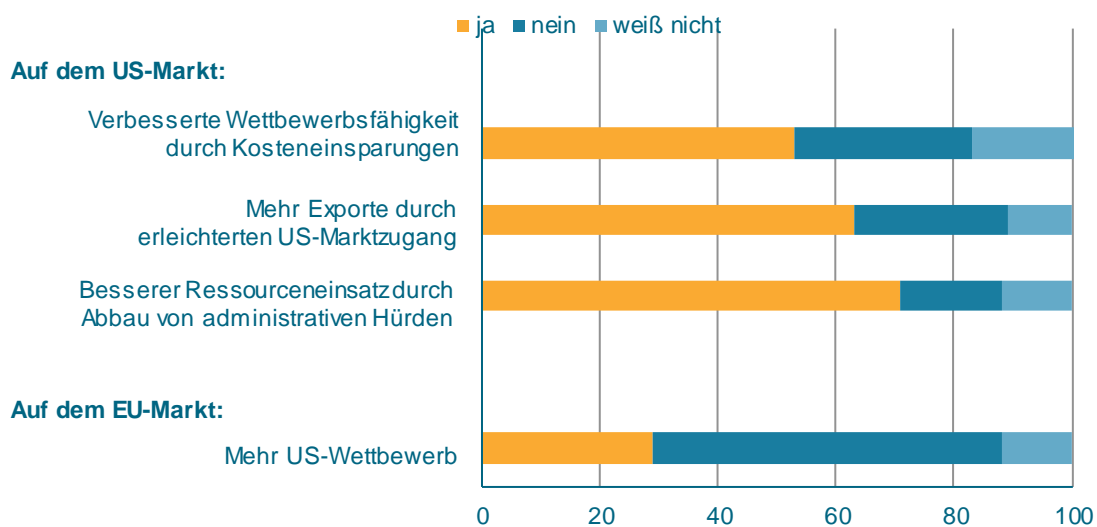
Die geplanten Handels- und Investitionspartnerschaft TTIP ist für die exportorientierte mittelständische Maschinenbauindustrie von großer Bedeutung, da sie den Handel zwischen der EU und den USA erheblich vereinfachen könnte. Besonders mittelständische Unternehmen würden von einem Abbau der Zölle und noch wichtiger von einem Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse profitieren. Die Harmonisierung technischer Anforderungen für zukünftig international einheitliche Normen ist dabei ein Ziel. Aber auch das gegenseitige Anerkennen von Prüfverfahren und Zertifikaten nach vorheriger Harmonisierung würde helfen, die hohen Kosten für Zertifizierungen auf dem US-Markt zu senken.

So ist es auch nicht verwunderlich, dass zwei Drittel der Unternehmen die Frage bejaht, ob ein erfolgreicher Abschluss der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) für ihr Unternehmen von Bedeutung sei.

Die größten Vorteile durch TTIP sehen die Unternehmen in einem besseren Ressourceneinsatz durch den Abbau von administrativen Hürden auf dem US-Markt (71 Prozent). Knapp zwei Drittel der Unternehmen erwarten mehr Exporte aufgrund eines erleichterten Zugangs zum US-Markt. Rund die Hälfte der Unternehmen erhofft sich eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit durch Kosteneinsparung auf dem US-Markt.

Erwartete Auswirkungen durch erfolgreichen Abschluss von TTIP

Nennungen in %*



*Anteile bezogen auf Firmen mit Angaben zur Frage Quelle: VDMA, Umfrage Geschäftsentwicklung USA 2016
Mehrfachantworten möglich

In Bezug auf die Auswirkungen auf den EU-Markt zeigen sich die Unternehmen weitgehend entspannt. Rund 60 Prozent der Unternehmen erwartet keinen zunehmenden US-Wettbewerb durch TTIP in Europa.

Angebot des VDMA

Um der Bedeutung des US-Marktes für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau gerecht zu werden und um die VDMA-Mitglieder über wichtige Aspekte des US-Geschäfts informieren zu können, bietet der VDMA regelmäßig Informationsveranstaltungen in unterschiedlichen Formaten an. Diese finden in der Regel im VDMA-Haus in Frankfurt statt.

Zudem stehen den VDMA-Mitgliedern Experten für das US-Geschäft zur Beantwortung von individuellen Fragestellungen zur Verfügung:

Außenwirtschaft

Fragen zum Geschäftsumfeld und zu Marktbedingungen

Gabriele Welcker-Clemens

Telefon +49 69 6603-1437

E-Mail gabriele.welcker-clemens@vdma.org

Fragen zu TTIP

Jessica Göres

Telefon +49 69 6603-1132

E-Mail jessica.goeres@vdma.org

Recht

Fragen zum Wirtschafts-, Gesellschafts- und Haftungsrecht

Nadine Jochem

Telefon +49 69 6603-1363

E-Mail nadine.jochem@vdma.org

Fragen zum Arbeitsrecht

Fabian Seus

Telefon +49 69 6603-1350

E-Mail fabian.seus@vdma.org

Steuern

Fragen zur Umsatzbesteuerung

Ulrich Meißner

Telefon +49 69 6603-1391

E-Mail ulrich.meissner@vdma.org

Fragen zur Unternehmens- und Arbeitnehmerbesteuerung

Monika Weltin

Telefon +49 69 6603-1417

E-Mail monika.weltin@vdma.org

Technik und Umwelt

Fragen zur Maschinensicherheit und elektrischer Sicherheit NON-EU

Hermann Wegner

Telefon +49 69 6603-1899

E-Mail hermann.wegner@vdma.org

Fragen zu Arbeitsschutz, Druckgeräten und Explosionsschutz NON-EU

Thomas Noll

Telefon +49 69 6603-1895

E-Mail thomas.noll@vdma.org

Volkswirtschaft und Statistik

Fragen zu Löhnen und Gehältern

Dr. Susanne Krebs

Telefon +49 69 6603-1469

E-Mail susanne.krebs@vdma.org

Fragen zu Marktdaten zum Maschinenbau

Michael Werner

Telefon +49 69 6603-1375

E-Mail michael.werner@vdma.org

VSMA GmbH – ein Unternehmen des VDMA

Fragen zu Versicherungslösungen

Jürgen Seiring

Telefon +49 69 6603-1653

E-Mail jseiring@vsma.org

Hinweis

Der Aufbau des Fragebogens für die Umfrage folgte den üblichen Empfehlungen zur Erstellung eines Fragebogens. Die Angaben der an der Umfrage beteiligten VDMA-Mitgliedsunternehmen wurden nur anonymisiert verwendet und vertraulich behandelt.

Zur Beantwortung von Rückfragen stehen wir gern zur Verfügung. Anmerkungen nehmen wir gern entgegen.

Wir danken allen Unternehmen, die sich an dieser Umfrage beteiligt haben.

Kontakt:

Gabriele Welcker-Clemens

VDMA Außenwirtschaft

Telefon +49 69 6603-1437

E-Mail gabriele.welcker-clemens@vdma.org