

Berlin *aktuell*

Berliner Exporte wieder auf Wachstumskurs

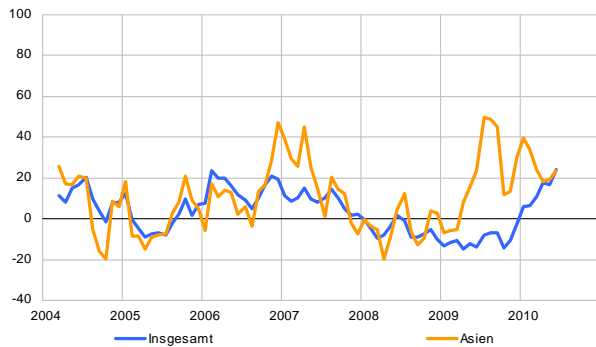
Entwicklungs- und Schwellenländer gewinnen an Bedeutung

September 2010

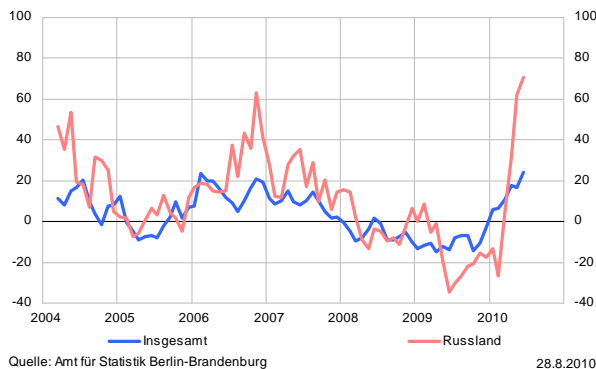
Emerging Markets gewinnen an Bedeutung

Die sich an die Finanzkrise anschließende globale Rezession führte auch in Berlin zu starken Exporteinbrüchen. Mit der beginnenden weltwirtschaftlichen Erholung konnten die Berliner Exportunternehmen zwar insgesamt vom Wachstum profitieren, die Handelsbeziehungen mit den Abnehmerländern entwickeln sich jedoch sehr unterschiedlich. Während die Exporte in die Emerging Markets (vor allem in die asiatischen Länder) wieder kräftig steigen, entwickeln sich die Ausfuhren in die fortgeschrittenen Volkswirtschaften teilweise noch zögerlich.

Berliner Exporte
3-Monatsdurchschnitte, Veränderung ggü. Vorjahr in %



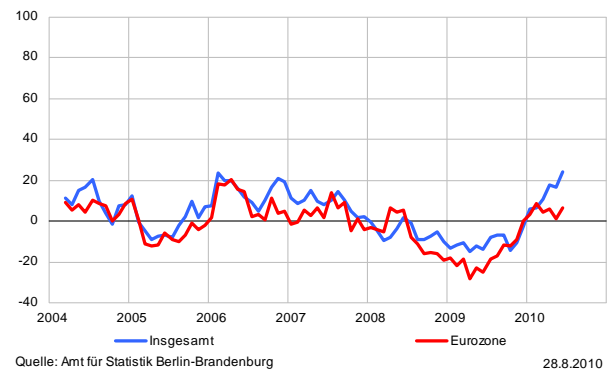
Berliner Exporte
3-Monatsdurchschnitte, Veränderung ggü. Vorjahr in %



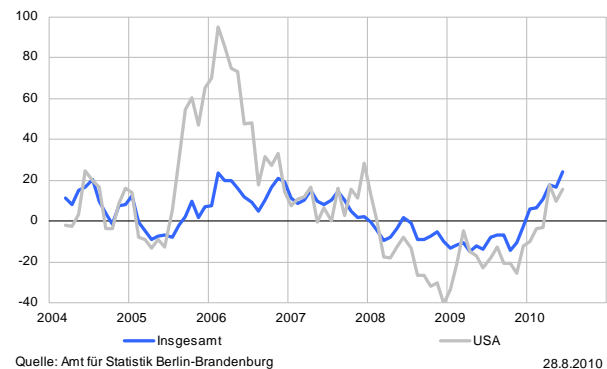
Vor der weltweiten Rezession lief der Berliner Exportmotor auf Hochtouren. So legten die Ausfuhren bereits 2006 um 15,3% zu. Im Jahr 2007 betrug die Berliner Exporte insgesamt 12,3 Mrd. EUR (+7,4%) und erreichten damit einen neuen Höchststand. Auch bilateral wurden Rekordwerte gemessen: Zum Beispiel stiegen 2007 die Exporte nach USA, Berlins Exportmarkt Nr.1, um 12,4% auf durchschnittlich rund 120,4 Mio. EUR pro Monat (11,7% der Gesamtexporte). Im Jahr 1995 rangierten die USA mit einem durchschnittlichen Export-

volumen von 26,7 Mio. EUR pro Monat noch auf dem sechsten Platz (5,2% der Berliner Gesamtexporte). Die Schockwelle, ausgelöst durch die Lehman-Krise, erreichte dann gegen Ende 2008 zunehmend die Realwirtschaft. Ohne Verzögerung brachen die Berliner Ausfuhren noch im Jahr 2008 deutlich ein (-6,1% ggü. 2007) und die Exportquote (Anteil der Exporte am Bruttoinlandsprodukt) ging um 1,3 Prozentpunkte zurück (zum Vergleich Deutschland insgesamt: Veränderung gegenüber 2007 +2,0%; Exportquote -0,3 Prozentpunkte).

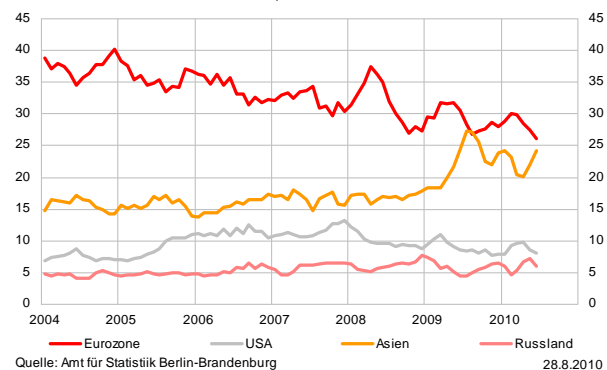
Berliner Exporte
3-Monatsdurchschnitte, Veränderung ggü. Vorjahr in %



Berliner Exporte
3-Monatsdurchschnitte, Veränderung ggü. Vorjahr in %



Berliner Exporte
3-Monatsdurchschnitte, Anteil am Gesamtexport in %



Im ersten Halbjahr 2009 betrug der Rückgang dann bereits 12,4% (ggü. 1. HJ 2008). Betrachtet man die zwölf wichtigsten Handelspartner Berlins, so betrug die Rückgänge im gleichen Zeitraum sogar 13,7%. Dabei gingen die Ausfuhren nach USA um 13,9% auf durchschnittlich 83,4 Mio. EUR pro Monat zurück. Die Exporte nach Frankreich, dem zweitwichtigsten Exportpartner Berlins, fielen im gleichen Zeitraum sogar um 21,9% auf 65,2 Mio. EUR pro Monat. Auch die Exportrückgänge zu anderen wichtigen Handelspartnern Berlins, wie den Niederlanden (-18,7%), Italien (-15,3%), Österreich (-30,5%) und Spanien (-28,7%), waren massiv. Hinsichtlich der Industrieländer konnten lediglich die Berliner Ausfuhren nach Japan noch deutlich um 38,1% zulegen. Die Exporte nach Großbritannien und in die Schweiz stagnierten.

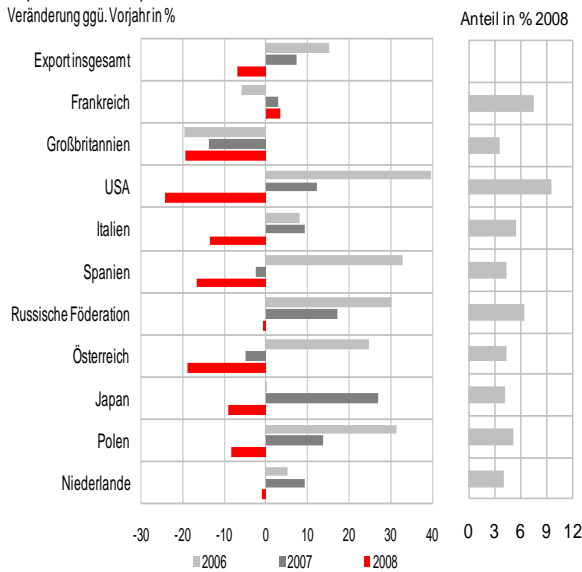
Exporte Berlins im Krisenhalbjahr Januar bis Juni 2009

Wichtigste Handelspartner

	Land	Monatsdurchschnitt TEUR	ggü. Vorjahreszeitraum in %	Anteil in %
1.	USA	83.376	-13,9	9,8
2.	Frankreich	65.245	-21,9	7,7
3.	Italien	52.459	-15,3	6,2
4.	Japan	50.995	38,1	6,0
5.	Russland	42.805	-21,0	5,0
6.	China	40.059	6,2	4,7
7.	Großbritannien	34.545	0,0	4,1
8.	Niederlande	34.136	-18,7	4,0
9.	Spanien	33.629	-28,7	4,0
10.	Polen	33.269	-26,9	3,9
11.	Österreich	32.458	-30,5	3,8
12.	Schweiz	25.578	0,6	3,0
	Insgesamt	528.554	-13,7	62,2

Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

Exporte nach Hauptabnehmerländern
Veränderung ggü. Vorjahr in %



Quelle: Statistisches Landesamt Berlin, eigene Berechnungen 19.7.2010

Neben den Einbrüchen in den Industrieländern verringerten sich zudem auch die Exporte in die Emerging Markets. So gingen die Exporte nach Russland um 21,0%, nach Polen um 26,9%, nach Tschechien um 25,9%, nach Korea (Rep.) um 19,0%, nach Brasilien um 22,4% und nach Mexiko um 15,5% zurück (1. Halbjahr 2009 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2008). Lediglich die Exporte nach China und nach Indien konnten in diesem Zeitraum um 6,2% bzw. 25,6% zulegen.

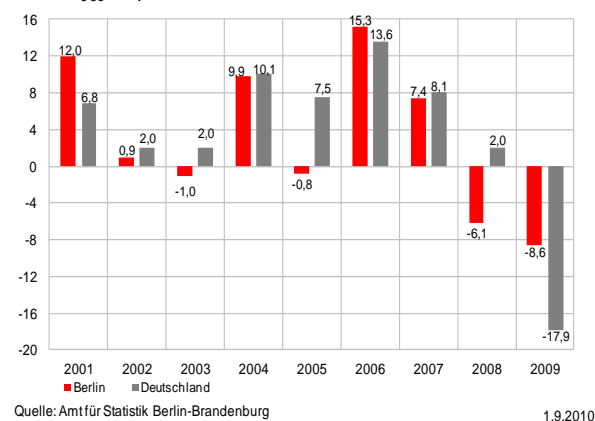
Exporte Berlins im Krisenhalbjahr Januar bis Juni 2009

BRIC-Länder

	Land	Monatsdurchschnitt TEUR	ggü. Vorjahreszeitraum in %	Anteil in %
1.	Russland	42.805	-21,0	5,0
2.	China	40.059	6,2	4,7
3.	Indien	11.147	25,6	1,3
4.	Brasilien	10.567	-22,4	1,2
	Insgesamt	627.470	-8,6	12,3

Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

Exporte
Veränderung ggü. Vorjahr in %



Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

1.9.2010

Durch die Verabschiedung umfangreicher Konjunkturpakete in allen großen Industrieländern und wichtigen Emerging Markets konnte der tiefe synchrone Konjunkturabschwung gebremst werden. Von der darauf folgenden weltweiten Erholung profitierte auch die Berliner Exportwirtschaft. Im zweiten Halbjahr 2009 betrug die Steigerung der Berliner Ausfuhren bereits wieder 5,8%. Nachdem

schon die krisenbedingten Auswirkungen auf die Exporte nach China relativ gering waren, entwickelten sich die Berliner China-Exporte in der Erholungsphase (2. Halbjahr 2009 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2009) mit +13,7% wieder deutlich überproportional. Mit einem durchschnittlichen Monatsvolumen von 45,5 Mio. EUR konnte im zweiten Halbjahr 2009 sogar ein neues Allzeithoch erreicht werden (zum Vergleich 1. Halbjahr 2009: 40,0 Mio. EUR).

Exporte Berlins in der Erholungsphase Juli bis Dezember 2009

Wichtigste Handelspartner

	Land	Monats- durch- schnitt TEUR	ggü. Vorjah- reszeit raum in %	Anteil in %
1.	USA	71.272	-14,5	7,9
2.	Frankreich	61.221	-6,2	6,8
3.	Russland	54.190	26,6	6,0
4.	China	45.529	13,7	5,1
5.	Polen	41.632	25,1	4,6
6.	Italien	38.867	-25,9	4,3
7.	Niederlande	36.371	6,5	4,0
8.	Japan	35.430	-30,5	3,9
9.	Österreich	34.572	6,5	3,8
10.	Großbritannien	33.679	-2,5	3,7
11.	Spanien	31.172	-7,3	3,5
12.	Schweiz	26.110	2,1	2,9
	Insgesamt	510.044	-3,5	56,7

Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

Dagegen entwickelten sich die Exporte nach Indien mit einem Rückgang von 9,2% im 2. Halbjahr negativ, sodass hier mit einem monatlichen Exportvolumen von durchschnittlich 10,1 Mio. EUR noch nicht das Niveau aus der Vorkrisenzeit erreicht wurde. Bei den großen Industrieländern – allen voran den USA und Frankreich – steht die Erholungsphase ebenfalls noch aus. So sanken die Exporte in die USA und Frankreich gegenüber den Krisenmonaten erneut um 14,5% bzw. 6,2%. Die zurückgehende US-Nachfrage resultiert teilweise aus einem schwächeren Dollar-Kurs, aber auch aus dem immer noch schwachen privaten Konsum der US-Amerikaner. Insbesondere die hohe private Verschuldung, die gestiegene Arbeitslosenquote und eine wieder höhere Sparquote von rund 5% behindern dabei eine rasche Erholung.

Exporte Berlins in der Erholungsphase Juli bis Dezember 2009

BRIC-Länder

	Land	Monats- durch- schnitt TEUR	ggü. Vorjah- reszeit raum in %	Anteil in %
1.	Russland	54.190	26,6	6,0
2.	China	45.529	13,7	5,1
3.	Brasilien	12.569	18,9	1,5
4.	Indien	10.125	-9,2	1,2
	Insgesamt	122.412	17,1	14,4

Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

Durch die unterschiedlich starken Einbrüche und Entwicklungen in der Erholungsphase haben sich auch im Länderranking Veränderungen ergeben. Die USA liegen allerdings – trotz eines Rückgangs ihres Anteils an der Gesamtausfuhr Berlins von 11,7% im Jahr 2007 auf nur noch 7,9% in 2009 – weiterhin auf dem ersten Platz vor Frankreich (Anteil 2009: 6,8%), Russland (6,0%), Italien (4,3%) und Japan (3,9%). Dabei lag Japan im ersten Halbjahr 2009 mit einem Anteil von 6,0% noch auf dem vierten Rang. China konnte sich dagegen im entsprechenden Zeitraum vom sechsten auf den vierten Rang vorschieben und drängt weiter nach vorne. Ebenso gelang es Polen, sich vom zehnten Platz im ersten Halbjahr 2009 auf den fünften Rang im zweiten Halbjahr zu verbessern. Russland kletterte im entsprechenden Zeitraum vom fünften Platz auf den dritten Rang.

Dennoch werden auch in den nächsten Jahren die USA und die europäischen Staaten die Hauptexportländer für Berlin bleiben. Allerdings lagen die Exportwachstumsraten in diese Länder schon vor der Krise deutlich unterhalb der Wachstumsraten der Berliner Exporte in die Emerging Markets.

Durchschnittliche Exportwachstumsraten im Zeitraum 2000 bis 2007 p. a. (in %):

Brasilien:	+23,7
Russland:	+21,7
Indien:	+13,7
China:	+17,5
EU-Länder:	+4,4
Eurozone:	+3,7
USA:	+8,1

Die Krise hat also einen ohnehin bestehenden Trend noch verstärkt. Eine Fortsetzung der beeindruckenden Berliner Exportdynamik nach China – sogar in den Krisenjahren 2007 bis 2009 wuchsen die Exporte mit jährlich durchschnittlich 8,8% – ist für die kommenden Jahre durchaus wahrscheinlich. Der chinesische Exportanteil von derzeit 4,9% (Ende 2009) könnte sich dann bereits in fünf Jahren verdoppeln. Für 2010 wird für die chinesische Wirtschaft ein Wirtschaftswachstum von rund 10% erwartet, für 2011 ein Wachstum von 9%. Allerdings stemmt sich die chinesische Regierung gegen eine Überhitzung der Wirtschaft und dämmte jüngst die Kreditvergabe ein. Zudem wird der Spielraum der chinesischen Geschäftsbanken durch die Erhöhung des Mindestreservesatzes künftig eingeschränkt. Darüber hinaus werden die Anforderungen bei Immobilienkrediten verschärft. Die chinesische Regierung muss darauf achten, dass die Wirtschaft nicht zu stark abgebremst wird. Investoren sorgen sich bereits um einen Wachstumseinbruch.

Aber auch der indische Exportanteil könnte in den nächsten Jahren stark steigen und Indien somit in die Rangliste der zehn wichtigsten Handelspartner Berlins aufsteigen. Nach wie vor zeigt der Wirtschaftstrend in Indien unverändert in Richtung eines starken Wachstums. Während sich aktuell die Anzeichen für eine Abschwächung des Wachstums in großen Teilen Asiens häufen, bleibt Indiens Wirtschaft auf Expansionskurs. Eine Ursache dürfte in der Struktur der indischen Wirtschaft liegen. Während die exportabhängige Konjunktur Chinas sich im Gleichtakt mit der Nachfrage aus Europa und den USA verhält, kann sich Indien auf eine robuste Binnenkonjunktur stützen. Schon in der Krise 2008 fingen die Konsumenten aus Indiens wachsender Mittelschicht wegbrechende Ausfuhren auf.

Positiv entwickelten sich in den letzten beiden Dekaden auch die Ausfuhren in viele andere Emerging Markets. So wiesen die östlichen Nachbarländer Polen (6,3% p.a.) und Tschechien (8,3% p.a.) deutlich überproportionale Exportwachstumsraten auf (Europa: +0,9%). Zwar brachen im vergangenen Jahr auch die Wachstumsraten in den EU-Beitrittsländern aus Mittel- und Osteuropa deutlich ein und die Wirtschaftsleistung ging in den meisten Ländern zurück. Für 2010 wird aber auch in die-

sen Ländern wieder mit einer Steigerung des Bruttoinlandsprodukts gerechnet. Damit deutet sich für die Berliner Exportwirtschaft in den neuen EU-Ländern wieder ein insgesamt steigendes Handlungspotenzial an.

Die Ausfuhren in die als „Next Eleven“ bezeichneten Länder (Südkorea, Mexiko, Türkei, die Philippinen, Ägypten, Indonesien, Iran, Pakistan, Nigeria, Vietnam und Bangladesch) kommen im Zeitraum 2003 bis 2009 zwar nur auf einen durchschnittlichen jährlichen Zuwachs von 1,2%. Dank deren Gesamtbevölkerung von etwa 1,3 Mrd. Menschen (Minimum: 49 Mio. Südkorea; Maximum: 237 Mio. Indonesien) haben diese Länder jedoch erhebliches Wachstumspotenzial. Gerade der enorme Aufholbedarf, insbesondere in der Infrastruktur und im Produzierenden Gewerbe, könnte den Berliner Exportanteil von aktuell 5,6% deutlich erhöhen.

Exporte Berlins nach ausgewählten Bestimmungsländern im Jahr 2009

Next Eleven

	Land	Insgesamt TEUR	Anteil in %
1.	Türkei	136.158	1,30
2.	Iran	87.111	0,83
3.	Mexiko	72.844	0,69
4.	Südkorea	72.037	0,69
5.	Ägypten	63.882	0,61
6.	Indonesien	43.154	0,41
7.	Vietnam	39.363	0,37
8.	Pakistan	26.913	0,26
9.	Bangladesch	16.886	0,16
10.	Nigeria	12.677	0,12
11.	Philippinen	11.559	0,11
	Insgesamt	582.584	5,6

Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

Exporte Berlins nach ausgewählten Bestimmungsländern im Jahr 2009

BRIC-Länder

	Land	Insgesamt TEUR	Anteil in %
1.	Russland	581.970	5,5
2.	China	513.527	4,9
3.	Brasilien	138.815	1,3
4.	Indien	127.632	1,2
	Insgesamt	1.361.944	13,0

Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

Setzen sich die beschriebenen wirtschaftlichen Entwicklungen fort, dann werden die Emerging Markets – allen voran die BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China), die osteuropäischen Länder und auch einige Next Eleven Länder – in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung für die Berliner Exportwirtschaft gewinnen. So könnte China bereits in 3 Jahren im Exportranking auf Platz 2 vorspringen und in 2015 sogar die USA als Hauptexportmarkt ablösen. Bis dahin dürfte sich auch Polen unter die ersten fünf Berliner Handelspartner vorgeschoben haben. Zudem werden sich die Berliner Exporteure zukünftig stärker auf Länder wie Russland, Indien, Brasilien, Südkorea, Mexiko und die Türkei fokussieren. Die EU-Länder bleiben aber auch aufgrund ihrer geographischen Nähe weiterhin wichtige Absatzmärkte.

Exporte Berlins nach den wichtigsten Bestimmungsländern im Jahr 2009

	Land	Insgesamt TEUR	Anteil in %
1.	USA	927.885	8,8
2.	Frankreich	758.798	7,2
3.	Russland	581.970	5,5
4.	Italien	547.957	5,2
5.	Japan	518.545	4,9
6.	China	513.527	4,9
7.	Polen	449.407	4,3
8.	Niederlande	423.041	4,0
9.	Großbritannien	409.348	3,9
10.	Österreich	402.178	3,8
11.	Spanien	388.804	3,7
12.	Schweiz	310.125	3,0
	Insgesamt	6.231.585	59,2

Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

Starkes Wachstum im Aufschwunghalbjahr Januar bis Juni 2010

Im ersten Halbjahr 2010 zeigte die Berliner Exportwirtschaft vor allem im Handel mit den Emerging Markets eine sehr gute Entwicklung. So sind allein die Berliner Ausfuhren in die BRIC-Staaten in den ersten sechs Monaten des neuen Jahres um 25,4% gestiegen (Brasilien: +15,1%, Russland: +33,8%, Indien: +34,4%, China: +16,5%). Zum Vergleich: Berliner Exportsteigerung insgesamt +17,7%. Der Anteil des Handels mit den BRIC-Staaten an der Gesamtausfuhr Berlins stieg im entsprechenden Zeitraum auf 13,1%. Aber auch die Ausfuhren in einige der als Next Eleven bezeichneten Länder konnten – zwar von einem niedrigen Niveau – deutlich zulegen, so z. B.

nach Ägypten (+106,5%), Südkorea (+54,3%), Mexiko (+20,6%), Vietnam (+341,1%) und Türkei (+79,7%). Die Steigerung des Berliner Exports in alle Next Eleven-Länder betrug im ersten Halbjahr 2010 insgesamt 44,2%. Der Anteil dieser Länder an der Gesamtausfuhr Berlins stieg auf 6,8%.

Exporte Berlins im Aufschwunghalbjahr Januar bis Juni 2010

BRIC-Länder

	Land	Monats- durch- schnitt TEUR	ggü. Vor- jahreszeit- raum in %	Anteil in %
1.	Russland	57.284	33,8	5,7
2.	China	46.676	16,5	4,7
3.	Indien	14.984	34,4	1,5
4.	Brasilien	12.159	15,1	1,2
	Insgesamt	131.103	25,4	13,1

Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

Exporte Berlins im Aufschwunghalbjahr Januar bis Juni 2010

Next Eleven

	Land	Monats- durch- schnitt TEUR	ggü. Vor- jahreszeit- raum in %	Anteil in %
1.	Türkei	20.006	79,7	2,0
2.	Vietnam	12.525	341,1	1,3
3.	Ägypten	7.925	106,5	0,8
4.	Iran	7.423	-3,6	0,7
5.	Südkorea	6.900	54,3	0,7
6.	Mexiko	6.396	20,6	0,6
7.	Pakistan	2.582	-8,1	0,3
8.	Indonesien	2.058	-55,2	0,2
9.	Nigeria	1.147	3,9	0,1
10.	Philippinen	886	-0,9	0,1
11.	Bangladesch	175	-93,0	0,0
	Insgesamt	68.022	44,2	6,8

Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

Vor allem die türkische Wirtschaft hat in der ersten Jahreshälfte 2010 ein so hohes Wachstumstempo wie kaum eine andere Volkswirtschaft der Welt hingelegt. In diesem Jahr wird mit rund 8% Wachstum gerechnet, nachdem die Wirtschaftsleistung im ersten Quartal bereits um 11,7% zulegen konnte. Ein Wachstumstempo, das nur mit dem Chinas vergleichbar ist. Die Entwicklung ist insofern beachtlich, als die türkische Wirtschaft im vergangenen Jahr noch tief in der Krise steckte. Wie kaum ein anderes Schwellenland war die Türkei von der weltweiten Krise 2009 getroffen worden. Das Wachstum fiel 2009 um

4,7%. Doch das Vertrauen der türkischen Verbraucher und Unternehmer kehrte innerhalb weniger Monate zurück. Vor allem der Inlandskonsum und die Investitionen treiben das aktuelle Wachstum. Im Gesamtjahr 2010 wird mit einem Anstieg der Investitionen um 18% gerechnet. Der Konsum dürfte um nahezu 7% wachsen. Damit bietet sich auch für die Berliner Exportwirtschaft ein enormes Wachstumspotenzial. In den nächsten Jahren dürfte die Türkei in die „Top zehn“ der Berliner Handelspartnerländer aufsteigen. Bereits im ersten Halbjahr 2010 stieg der Anteil der Berliner Ausfuhren in die Türkei von 1,3% auf 2,0%.

Exporte Berlins nach den wichtigsten Bestimmungs-ländern im Aufschwunghalbjahr Januar bis Juni 2010

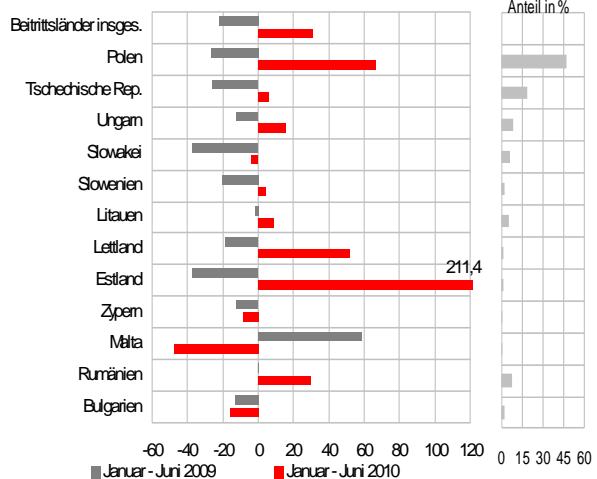
	Land	Monats-durchschnitt TEUR	ggü. Vor-jahreszeit-raum in %	Anteil in %
1.	USA	87.825	5,3	8,8
2.	Frankreich	69.070	5,9	6,9
3.	Russland	57.284	33,8	5,7
4.	Polen	55.554	67,0	5,6
5.	Italien	54.982	4,8	5,5
6.	China	46.676	16,5	4,7
7.	Großbr.	43.351	25,5	4,3
8.	Japan	40.825	-19,9	4,1
9.	Niederl.	36.837	7,9	3,7
10.	Österreich	36.336	11,9	3,6
11.	Spanien	35.966	6,9	3,6
12.	Schweiz	28.531	11,5	2,9
	Insgesamt	593.235	12,2	59,3

Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

Ausfuhren in diese Länder gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum um enorme 33,0% gesteigert werden. Die Ausfuhren in das Berliner Nachbarland Polen stiegen im ersten Halbjahr 2010 sogar um mehr als die Hälfte (+67,0%). Somit konnte Polen zum viertwichtigsten Handelspartner Berlins – nach Russland – aufsteigen. Damit profitierten die Berliner Exportunternehmen vom wieder zunehmenden wirtschaftlichen Wachstum in diesen Ländern überproportional. Estland wächst mit 211,4% gegenüber dem Vorjahreszeitraum sogar noch stärker, fällt aber mit nur 0,14% Anteil am gesamten Berliner Exportvolumen in die EU-Beitrittsländer kaum ins Gewicht.

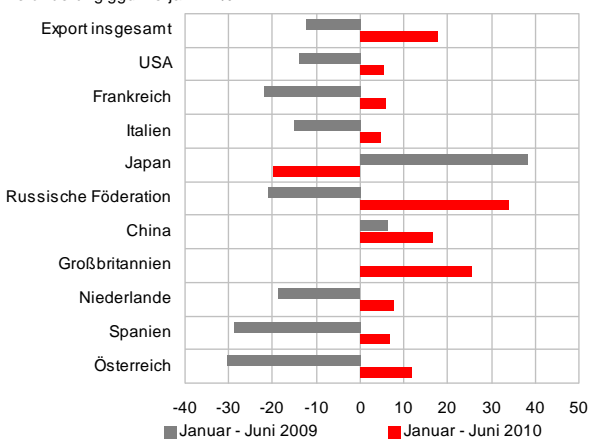
Exporte in die EU-Beitrittsländer

Veränderung ggü. Vorjahr in %



Quelle: Amt f. Stat. Berl.-Brdbg., eigene Berechnungen

Berliner Exporte nach Hauptabnehmerländern
Veränderung ggü. Vorjahr in %



Quelle: Amt f. Stat. Berl.-Brdbg., eigene Berechnungen

Stark zugenommen hat in den ersten sechs Monaten 2010 auch die Nachfrage aus den neuen EU-Ländern. So konnten die Berliner

Wettbewerbsfähigkeit deutlich verbessert

Die günstige Entwicklung in den letzten Monaten muss allerdings auch im Zusammenhang mit den verschiedenen Wechselkursen gesehen werden. Mit dem schwächeren Euro hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Berliner Exporteure außerhalb des Euro-Währungsraums deutlich verbessert. Seit November 2009 hat der Euro im Gefolge der Staatsschuldenkrise in der Euro-Zone gegenüber US-Dollar und japanischem Yen um knapp 20% abgewertet. Das macht die Berliner Produkte im Ausland preiswerter.

Dennoch wäre es verfehlt, das Plus allein auf die Abwertung des Euro zurückzuführen. Denn die Exporte reagieren erst mit einer Verzögerung von mehreren Quartalen auf

veränderte Wechselkurse. Lieferverträge werden meist über längere Zeiträume geschlossen. Erst wenn die Verträge neu verhandelt werden, können die Importeure ihre Abnahmemengen anpassen. Außerdem zeigen empirische Studien, dass der Wechselkurs nicht die wichtigste Determinante für den Export ist. Nach diesen Studien hat die Konjunktur in den Partnerländern einen viermal so großen Einfluss auf die Exporte wie der Wechselkurs und ist damit der entscheidende Faktor.

Dies gilt grundsätzlich auch für die Berliner Ausfuhren. Allerdings spielt der Euro-Wechselkurs für nahezu ein Drittel der Berliner Ausfuhren schon deshalb nur eine untergeordnete Rolle, weil sie in die Länder der Euro-Zone gehen. Wertet der Euro ab, ändern sich die Preise Berliner Waren in diesen Ländern nicht. Auswirkungen sind nur zu spüren, wenn Berliner Exporteure dort mit Herstellern aus anderen Währungsräumen konkurrieren, etwa wenn sich ein französischer Konsument aus Preisgründen für ein japanisches statt für ein in Berlin gefertigtes Motorrad entscheidet.

Hinzu kommt, dass Berlins Warenexporte zu einem großen Teil aus Investitionsgütern bestehen. Dabei haben Maschinen und Geräte zur Elektrizitätserzeugung und -verteilung einen Anteil am Gesamtexport von 27,3%. Der Anteil von Produkten des Fahrzeugbaus (Schienenfahrzeuge, Luftfahrzeuge, Fahrgestelle, Motoren, Karosserien, Zubehör für Kraftfahrzeuge) beläuft sich auf 12,3% und der Anteil elektronischer, medizintechnischer und optischer Erzeugnisse beträgt 15,3%. Der Anteil pharmazeutischer Produkte lässt sich mit 13,6% beziffern. Bei diesen Gütern spielen Qualität, Zuverlässigkeit und Kundenorientierung eine große Rolle. Hier haben Berliner Anbieter in den letzten Jahren deutlich aufgeholt.

Viele Berliner Exporteure sind hoch spezialisierte Technologieunternehmen. Hat ein Kunde erst einmal eine Anlage aus Berliner Produktion erworben, zum Beispiel eine Turbine zur Elektrizitätserzeugung, ist ein Wechsel des Anbieters bei Erweiterungs- oder Ersatzinvestitionen mit hohen Zusatzkosten verbunden, da die Anlagen anderer Hersteller nur schwer mit den Berliner Geräten kombiniert werden können. Das schützt Berliner Exporteure

vor raschen Nachfrageänderungen bei Wechselkursschwankungen.

Auch sichern sich viele Exportunternehmen am Devisenterminmarkt gegen schwankende Wechselkurse ab. Gegen Zahlung einer Prämie erhalten sie das Recht, einen in Zukunft eingehenden Betrag an Fremdwährungen zu einem vorab festgelegten Kurs in Euro zu tauschen. Großunternehmen schützen sich gegen schwankende Kurse zudem durch Produktionsverlagerungen in verschiedene Währungsräume.

Außerdem beeinflussen schwankende Wechselkurse auch die Beschaffungskosten. Wertet der Euro auf, verbilligen sich die importierten Vorprodukte, die in Auslandswährung fakturiert sind. Das spüren vor allem Branchen wie die in Berlin stark vertretene Pharmazie, die auf Rohstoffe aus dem Ausland angewiesen sind. Die Unternehmen nutzen die niedrigeren Beschaffungskosten, um Preiszugeständnisse im Exportgeschäft zu machen. So kann die Verteuerung durch die Währungsaufwertung teilweise kompensiert werden.

EU-Länder bleiben weiterhin wichtige Absatzmärkte

Alles in allem zeigen auch die Berliner Exporte in die EU-Länder eine sehr günstige Entwicklung. Das Ausfuhrvolumen erreichte in den ersten sechs Monaten 2010 einen Wert von insgesamt 2,8 Mrd. EUR. Das entspricht gegenüber dem Vorjahreszeitraum einer deutlichen Steigerung von 15,0%. Da sich viele EU-Länder trotz einiger konjunktureller Wolken bereits in der Erholungsphase befinden, wird mit einem Aufschwung der Berliner Ausfuhren insgesamt gerechnet, zumal genau diese Länder aufgrund ihres großen Gewichts die Berliner Exporte nachhaltig stützen. Allerdings bleiben die Nachfragebedingungen auf einigen Auslandsmärkten schwierig, weil gerade in den Euro-Krisenländern die Konsolidierungsbemühungen weiter intensiviert werden müssen. So stiegen die Berliner Exporte in die Länder der Euro-Zone im Zeitraum Januar bis Juni 2010 auch nur um 5,5%. Vor allem die Ausfuhren nach Griechenland (-22,0%) und Irland (-12,0%) mussten vor dem Hintergrund der notwendigen Sparanstrengungen dieser Länder deutliche Einbußen hinnehmen.

Die Wachstumstreiber für die Weltwirtschaft waren schon im vergangenen Jahrzehnt die aufstrebenden Schwellenländer, und daran wird sich auch in diesem Jahrzehnt nichts ändern. Derzeit macht das gesamte Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Emerging Markets etwas weniger als die Hälfte des Welt-BIP aus. Ende dieses Jahrzehnts werden die Emerging Markets der größere Teil der Weltwirtschaft sein. Auch werden diese Länder eine jüngere Bevölkerung und weniger Schulden als die Industrieländer haben. Hier eröffnen sich enorme Chancen auch für die Unternehmen der Hauptstadt Berlin.

Fazit:

Die Wachstumsaussichten in den Entwicklungs- und Schwellenländer sind sehr gut. Der Löwenanteil des globalen technischen Know-hows für die Lösung der dringendsten Probleme dieser Länder – z. B. die Sicherung der Energieversorgung – wird auch künftig in den Metropolen der entwickelten Volkswirtschaften zu finden sein. Berlin verfügt über ein breites Spektrum an Unternehmen, die sich mit modernen Technologien befassen. So ist die Stadt zum Beispiel sowohl Produktionsstandort für Komponenten zur Energieerzeugung und -verteilung als auch Forschungs- und Entwicklungsstandort für energietechnische Fragen. Außerdem sind in Berlin mehrere Energieversorgungsunternehmen tätig und es existiert ein breites Spektrum energierelevanter Dienstleistungen.

Vor diesem Hintergrund könnten diese Berliner Unternehmen der Energiewirtschaft – um einen möglichen neuen Wirtschaftsabschwung in Deutschland und Europa vorzubeugen – auf eine noch tiefere geographische Durchdringung der Entwicklungs- und Schwellenländer setzen. Ein erster Schritt könnte sein, verstärkt spezielle lokale Produkte für regionale Märkte in den aufstrebenden Schwellenländern zu entwickeln – zum Beispiel die Herstellung von Dampfkesseln, Verbrennungsmotoren und Turbinen für Länder wie Indien und China oder Kläranlagen und Dienstleistungen der Wasserversorgung für die Länder Afrikas. So wäre man mit der Produktion von Green Tech für Schwellenländer unabhängiger vom Heimatmarkt und das Geschäft würde mehr und mehr von den hart umkämpften umwelttechnologischen Märkten

Europas, Japans und den USA auf die neuen Wachstumsregionen verlagert.

Das hohe Wirtschaftswachstum in diesen Ländern stimuliert die dortige Importnachfrage und bietet den Berliner Unternehmen zusätzliche Absatzchancen. Über diese erweiterten Chancen beim Warenexport hinaus erhöht die Modernisierung der Volkswirtschaften sowie der Druck zum Kapazitätsausbau bei vielen Unternehmen in den Schwellenländern die Nachfrage nach Investitionsgütern. Hinzu kommt der gewaltige Investitionsbedarf in die marode Infrastruktur. So wird allein bei den noch anstehenden Infrastrukturinvestitionen ein Bedarf von mehreren Hundert Mrd. Euro unterstellt, um das Ausstattungsniveau zum Beispiel der westlichen EU-Länder zu erreichen. Der Investitionsboom wird somit weiter anhalten und könnte sich auch in den Auftragsbüchern der Berliner Wirtschaft niederschlagen. Berlin wird durch die Erneuerung des Kapitalstocks in den Beitrittsländern auch in den Bereichen Maschinen- und Fahrzeugbau profitieren. Wichtige Berliner Ausfuhrüter in die Entwicklungs- und Schwellenländer sind außerdem pharmazeutische Produkte, elektronische Bauelemente und Produkte des Ernährungsgewerbes.

Zusätzlich ergeben sich weitere Möglichkeiten des Dienstleistungsexports, zum Beispiel im Bereich der Aus- und Weiterbildung, der Unternehmensberatung sowie im Tourismus. Besonders den Menschen in Brasilien, Russland, Indien und China ist Berlin eine Reise wert. Das Wachstum in diesen Märkten ist enorm. Im ersten Halbjahr 2010 kamen 22,2% mehr Touristen aus Russland, 30,4% mehr Gäste aus China, 33,2% mehr aus Indien und 59,3% mehr Besucher aus Brasilien.

Herausgeber:
Investitionsbank Berlin
Volkswirtschaft
Hartmut Mertens
Telefon: 030/2125-4738
hartmut.mertens@ibb.de

