

PRESSESERVICE

USA: Wirtschaft wartet auf klare Ansagen, um wieder aktiv zu werden Politische Unsicherheiten gefährden KMUs und damit die Gesamtwirtschaft

(Paris/Wien, 5. November 2012) – Politische Unsicherheiten und die damit zusammenhängende abwartende Haltung haben die Wirtschaft in den USA – insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) – über die letzten Monate davon abgehalten, ihre Entwicklungsstrategien umzusetzen.

Der bevorstehende „Fiscal Cliff“ – eine Mischung aus Ausgabenkürzungen und Steuererhöhungen, die mit Anfang 2013 droht, wenn in Washington keine entsprechenden Entscheidungen zustande kommen – verbessert die Lage nicht unbedingt. Hinzu kommt, dass diese Diskussion in die „Congressional Lame Duck Session“ fällt, also die Zeit zwischen den Wahlen und dem tatsächlichen Antreten der neuen Regierung.

Ein Wahlsieg von Barack Obama könnte dazu führen, dass die Republikaner die Arbeit der Regierung systematisch behindern. Gewinnt Mitt Romney, könnten Steuererleichterungen und erhöhte Militärausgaben das Haushaltsdefizit weiter belasten. Abgesehen von diesen Auswirkungen auf die öffentlichen Finanzen, wären Kürzungen im Sozialbereich zu erwarten. In beiden Fällen wird die Lage angespannt sein – die denkbar schlechteste Voraussetzung für die Wirtschaftswelt.

KMU: Vertrauensindex sinkt, Unsicherheiten führen zu einer abwartenden Haltung

Die Entwicklung des KMU-Vertrauensindex (Quelle: National Federation of Independent Business, NFIB, Sept. 2012) dokumentiert, wie sensibel diese auf politische Spannungen reagieren: Als 2010 die Hoffnung schwand, dass es in der Wirtschaft wieder bergauf gehen würde, zeigte sich ein tiefer Knick im Vertrauen der Unternehmen. Ebenso wirkten sich die Folgen der politischen Pattstellung in Bezug auf die Anhebung der Schuldengrenze mit dem darauffolgenden Downgrading durch Standard & Poors aus.

Die monatliche Umfrage des NFIB zeigt nun, dass die KMUs sich um ihr Umfeld in den nächsten Monaten sorgen. Traditionell beschäftigen sie Sorgen am meisten, die mit der Regulierung zu tun haben – von Steuern und deren Komplexität, Änderungen der Regeln und Gesetze bis hin zum politischen Management der Wirtschaft. Bemängelt wird vor allem die Inkonsistenz der eingeführten Regulierungen sowie Unsicherheiten in Bezug auf ökonomische Voraussetzungen.

Neu hinzugekommene KMU-Sorgen sind einerseits die Unsicherheit in Bezug auf die neue wirtschaftliche Situation (dieses Problem wird so oft genannt, dass es an zweiter Stelle aller identifizierten Komplikationen liegt) sowie andererseits die Unsicherheiten in Bezug auf Regierungshandlungen (am vierthäufigsten genannt).

All das führt dazu, dass nur 7% der befragten Unternehmen sagen, die nun beginnende Periode ist günstig für ihre weitere Entwicklung – 2007 waren das noch doppelt so viele (14%).

Kleine und mittlere Unternehmen als Rückgrat der US-amerikanischen Wirtschaft

Präsident Barack Obama sagte in einer Rede am 25. Oktober 2012: „When our small businesses don't do well, America doesn't do well. We all have a stake in helping our small businesses to grow and succeed. And because small businesses create two out of every three new jobs in America, our economy depends on it.“

Kleine und mittlere Unternehmen, die in der Definition des US Census Bureau Unternehmen mit einer oder mehreren Niederlassungen sind und bis zu 500 Mitarbeiter haben (Mikrounternehmen, bei denen der Besitzer der einzige Angestellte ist, sind ausgeschlossen), erwirtschaften 46% des Bruttosozialprodukts und beschäftigen mit 56,3 Millionen Menschen 49% der US-amerikanischen Arbeitnehmer, die meisten davon im Gesundheitswesen, gefolgt vom Einzelhandel.

Exporte als Chance für KMUs

Obwohl das Jahr der Rezession für KMUs besonders hart war – die Anzahl dieser Unternehmen verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um fast 20%, auch die Arbeitsplätze wurden um 6% weniger – gibt es positive Signale: Der Anteil der KMUs an der Schaffung neuer Arbeitsplätze wuchs um +66% im Vergleich zu +22,5% bei den Unternehmen mit mehr als 500 Angestellten.

Die Analysen der US International Trade Commission (USITC) zeigen darüber hinaus, dass eine Chance für KMUs im Export liegt: Die Verkäufe von exportierenden KMUs stiegen von 2005 bis 2009 um 37% (bei nicht-exportierenden gab es ein Plus von 7%). Dämpfend wirkt sich hierbei die schwache geografische Verteilung aus: 58% aller amerikanischen Unternehmen exportieren nur in ein Land, diese enge Fokussierung ist bei KMUs noch stärker ausgeprägt.

Die Obama-Regierung hat das Potenzial im Export-Bereich erkannt: Seit 2010 werden KMUs im Zuge der „National Export Initiative“ durch Exportfinanzierungen, weniger strenge Ausfuhrbeschränkungen etc. unterstützt: Das Ziel ist, die Exporte von 2010 auf 2014 zu verdoppeln.

Tatsächlich scheinen die Maßnahmen zu greifen: Man verzeichnet Wachstumsraten im zweistelligen Bereich, schlechtere Verkäufe nach Europa werden durch eine wachsende Nachfrage aus Asien aber z. B. auch Brasilien aufgefangen – die US-Exporte werden also auch 2013 nicht einbrechen, sofern die wirtschaftliche Integration zwischen den USA und Mexiko funktioniert und die Krise in der Eurozone sich nicht allzu sehr verschärft.

Rückfragen und weitere Informationen:

Coface SA Niederlassung Austria

Susanne Krönes

Director Marketing and Communications

01/515 54 – 512

susanne.kroenes@coface.at

Coface

Die Coface-Gruppe, einer der weltweit führenden Kreditversicherer, bietet Unternehmen globale Lösungen für ihr Forderungsmanagement. 2011 erwirtschaftete die Gruppe einen konsolidierten Umsatz von 1,6 Mrd. Euro. 4.600 Mitarbeiter/innen in 66 Ländern bieten weltweit lokalen Service. Jedes Quartal veröffentlicht Coface ihre Einschätzung des Risikos von 157 Ländern. Diese Bewertung basiert auf den einzigartigen Kenntnissen über das Zahlungsverhalten von Unternehmen und der Expertise der 350 Kreditprüfer. Coface ist die Tochter der französischen Bank Natixis (Core Tier 1 Ratio 10,2% Ende Dezember 2011).