

Auswertung – Going International 2026 (Rheinland-Pfalz)

Die Going-International-Umfrage 2026 bietet einen breiten Einblick in die Stimmung und Herausforderungen der exportorientierten Unternehmen in Rheinland-Pfalz. Bundesweit nahmen 2.419 Unternehmen teil, davon 195 aus Rheinland-Pfalz. Die Ergebnisse zeigen deutlich: Das internationale Geschäft ist für viele Unternehmen wichtiger denn je – gleichzeitig aber auch schwieriger geworden.

Wie erleben die Unternehmen die aktuelle Geschäftslage?

Die Bewertungen der aktuellen Lage unterscheiden sich stark je nach Weltregion:

- **Europa** schneidet weiterhin am besten ab. Vor allem in der Eurozone beschreiben viele Unternehmen die Situation als stabil bis gut.
- **Asien** ist sehr gemischt: Indien wird positiv eingeschätzt, China dagegen bleibt ein schwieriger Markt.
- **Naher Osten und Afrika** zeigen ein sehr differenziertes Bild – von vorsichtiger Verbesserung im Nahen Osten bis zu deutlich negativen Einschätzungen in Nordafrika und Subsahara-Afrika.
- **Amerika**, vor allem die USA, bereitet vielen Unternehmen Sorgen: Dort haben sich die Erwartungen im Vergleich zu früheren Jahren spürbar eingetrübt.
- **Türkei und Russland** gehören zu den herausforderndsten Märkten. Russland fällt besonders deutlich negativ auf.

Zusammengefasst: Europa bleibt der stabilste Raum – viele andere Märkte wirken zunehmend unsicher oder belastet.

Wie schauen die Unternehmen auf die kommenden Monate?

Für 2026 erwarten die meisten Firmen, dass die Lage im Auslandsgeschäft weitgehend gleich bleibt. Nur wenige Regionen lassen auf deutliche Verbesserungen hoffen. Besonders positiv fällt Indien auf, während die USA, China und Nordafrika als zunehmend schwierig eingeschätzt werden.

Im Vergleich zu den Vorjahren zeigt sich:

- einige Märkte stabilisieren sich leicht (z. B. Eurozone),
- andere brechen in der Erwartungshaltung deutlich ein (z. B. USA),
- viele Unternehmen sehen insgesamt mehr Risiken als Chancen.

Planungssicherheit wird damit zu einem immer wichtigeren Faktor.

Zunehmende Hemmnisse im internationalen Geschäft

Der stärkste Trend der gesamten Umfrage: Immer mehr Unternehmen spüren zusätzliche Hürden im Auslandsgeschäft.

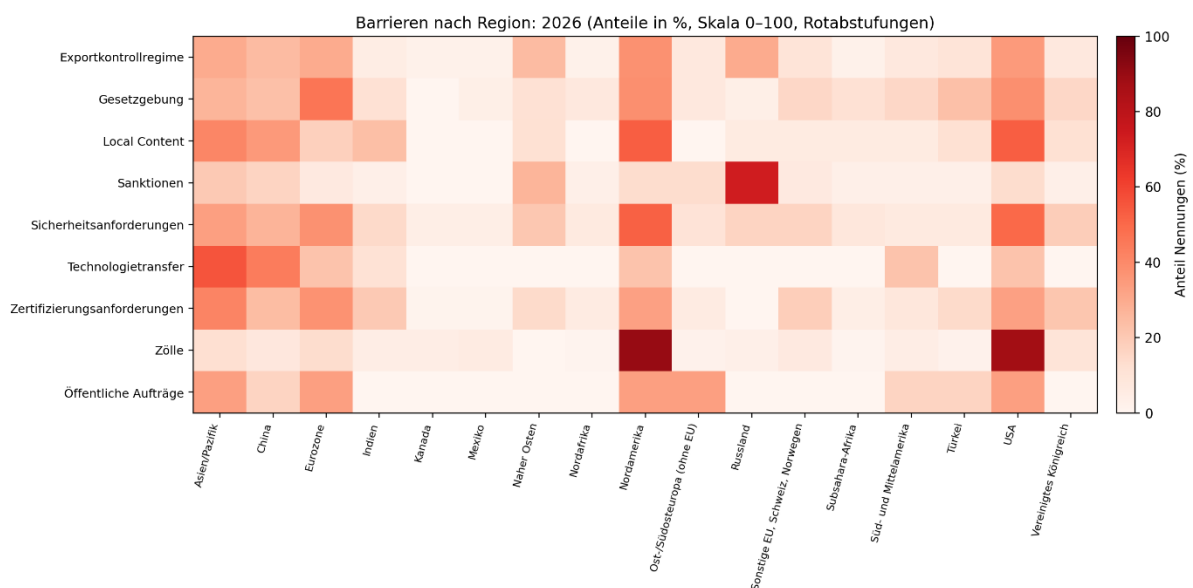
Fast drei Viertel berichten 2026 von mehr Hindernissen als im Vorjahr. Besonders häufig genannt werden:

- höhere Zölle,
- umfangreiche Zertifizierungs- und Prüfpflichten,
- Exportkontrollen und Sanktionsauflagen,
- unterschiedliche Vorschriften und Regulierungen je nach Land.

Die Freitextangaben zeigen deutlich, woran es im Alltag oft scheitert: langwierige Anträge, unklare Vorgaben, ständige Änderungen, zusätzliche Formulare und komplizierte Prozesse.

Regionale Schwerpunkte sind gut erkennbar:

- Zölle vor allem in den USA,
- Sanktionen bei Russland und im Nahen Osten,
- Technologietransfer- und Sicherheitsvorgaben besonders im Asien-Geschäft.



Internationale Strategien der Unternehmen

Die meisten Unternehmen setzen nach wie vor auf den klassischen Export aus Deutschland. Gleichzeitig bauen viele ihre internationalen Strukturen aus:

- Auslandstöchter und Niederlassungen gewinnen an Bedeutung,
- ebenso Repräsentanzen und Joint Ventures.

Kurzfristige oder rein digitale Geschäftsmodelle wie E-Commerce-Auslandsvertrieb spielen 2026 dagegen eine geringere Rolle.

Das zeigt: Internationalisierung wird langfristiger, strukturierter und stärker auf feste Präsenz in den Märkten ausgerichtet.

Mercosur, USA und globale Rahmenbedingungen

Die Einschätzungen zum Mercosur-Abkommen bleiben zurückhaltend – vor allem, weil es noch nicht ratifiziert ist. Viele Unternehmen warten ab und sehen derzeit keine unmittelbaren Auswirkungen.

Deutlich spürbarer sind die Folgen der US-Handelspolitik. Unternehmen berichten über:

- Unsicherheit durch wechselnde handelspolitische Signale,
- zusätzliche Zölle und administrative Auflagen,
- Währungsrisiken und Sanktionsregime,
- vorsichtigere Investitionsentscheidungen im US-Markt.

Global betrachtet steigt der Druck durch geopolitische Konflikte, Handelsbeschränkungen und fragmentierte Märkte.

Wer hat an der Umfrage teilgenommen?

Die Befragung wird weiterhin stark vom Mittelstand getragen. Die meisten teilnehmenden Unternehmen haben weniger als 250 Mitarbeitende. Auffällig ist jedoch, dass 2026 etwas mehr große Unternehmen vertreten waren als in den Vorjahren. Dadurch entsteht ein ausgewogeneres Bild, das sowohl mittelständische als auch stark internationalisierte Großunternehmen einschließt.

Branchenmäßig zeigt sich eine breite Mischung: Handel, Chemie/Pharma/Kunststoff und Maschinenbau sind besonders gut vertreten. Auch Metallindustrie, Agrar- und Ernährungswirtschaft sowie verschiedene industrielle Spezialbranchen spielen eine wichtige Rolle. Dienstleistungen sind etwas weniger sichtbar als in früheren Jahren, während klassische Industriebranchen 2026 deutlich stärker im Fokus stehen.

Fazit

2026 ist für viele rheinland-pfälzische Exportunternehmen ein Jahr der zunehmenden Belastungen. Die Märkte werden unübersichtlicher, Regeln komplexer, Genehmigungen langsamer und politische Risiken größer. Chancen bleiben bestehen – etwa in Indien oder in Teilen der EU – doch viele Unternehmen müssen heute mehr Aufwand betreiben, um dieselben Ergebnisse zu erzielen wie früher.

Für ein exportorientiertes Bundesland wie Rheinland-Pfalz bedeutet das: Unternehmen brauchen stabile Rahmenbedingungen, verlässliche Handelspolitik, weniger Bürokratie und schneller umsetzbare Verfahren – damit sie auch künftig erfolgreich auf internationalen Märkten agieren können.