

MEDIENMITTEILUNG

Allianz Trade: 83 % der deutschen Unternehmen rechnen trotz Nahostkonflikt mit Exportwachstum

- Deutsche Exporteure sind trotz des Nahostkonflikts optimistischer als ihre weltweiten Pendanten
- 83 % der deutschen Unternehmen erwarten auch nach der Eskalation wachsende Exportumsätze (weltweit 75 %)
- US-Handelskrieg: Deutsche Unternehmen sind diesbezüglich pessimistischer als direkt nach dem „Liberation Day“ und skeptischer als andere europäische Länder
- 80 % der deutschen Unternehmen haben ihre Handels- und Lieferkettenrouten seit dem „Liberation Day“ angepasst, fast die Hälfte (49 %) erwartet für 2026 weiterhin negative Auswirkungen
- Etwa die Hälfte der deutschen Exportunternehmen rechnet mit schlechterer Zahlungsmoral (47 %) und steigenden Zahlungsausfällen (40 %)
- Größte Risiken: geopolitische Risiken, Lieferketten-, Transport- und Finanzierungsrisiken

Hamburg, 8. April 2026 – Die weltweiten und insbesondere die deutschen Exporteure bleiben trotz einem Jahr Handelskrieg, einer veränderten Risikolandschaft und Nahostkonflikt relativ widerstandsfähig. Zu diesem Ergebnis kommt die fünfte Auflage der „Allianz Trade Global Survey 2026“, für die der weltweit führende Kreditversicherer Allianz Trade in zwei Wellen im Februar und März 2026 rund 6.000 Unternehmen in insgesamt 13 Märkten¹ zu ihren Erwartungen bei Exporten, Welthandel und Lieferketten befragt hat.

„Die Allianz Trade Global Survey zeigt, dass 75 % der Exporteure für 2026 weiterhin ein positives Exportwachstum erwarten“, sagt Aylin Somersan Coqui, CEO von Allianz Trade. „Die Auswirkungen des Nahostkonflikts scheinen sich demnach in Grenzen zu halten (-6 Prozentpunkte, pp; Deutschland: -1pp), insbesondere im Vergleich zum Zollschock von 2025, als die Erwartungen um 40pp zurückgingen. Dennoch ist dieser Optimismus weiterhin fragil und könnte schnell schwinden, sollte sich der Konflikt hinziehen.“

Tatsächlich haben vietnamesische, amerikanische und spanische Unternehmen aufgrund des Konflikts jeweils mehr als 10pp an Zuversicht eingebüßt, bei chinesischen Unternehmen waren es 9pp.

„Der Konflikt machte geopolitische und politische Risiken für 65 % der globalen Unternehmen zur weltweit größten Bedrohung und verdrängte damit die Komplexität und Konzentration der Lieferketten (45 %), die 2025 inmitten des Handelskriegs das Hauptanliegen waren“, sagt Somersan Coqui. „Versorgungsbezogene Probleme, wie Lieferausfälle und Engpässe bei Vorleistungen, stiegen auf den zweiten Platz (57 %). Allerdings sind weniger als ein Viertel der Unternehmen besorgt über die Auswirkungen des Konflikts auf Energie und Schifffahrt: Entweder sind die Unternehmen zuversichtlich hinsichtlich ihrer Bewältigungsmechanismen oder sie gehen davon aus, dass der Konflikt nur von kurzer Dauer sein wird.“

Trotz dieser Widerstandsfähigkeit verschärft der Nahostkonflikt die Bedingungen für die Handelsfinanzierung. Die Zahlungszyklen verlängern sich, und der Anteil der weltweiten Unternehmen, die ihr Geld innerhalb von 30 Tagen erhalten, ist seit Beginn des Konflikts von 10 % auf 7 % gesunken. Gleichzeitig ist der Anteil derjenigen, die länger als 70 Tage auf ihr Geld warten müssen, von 15 % auf 24 % gestiegen ist. Mit Blick auf die Zukunft erwarten 43 % der globalen Unternehmen eine weitere

¹ Brasilien, China, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Indien, Italien, Polen, Singapur, Spanien, die Vereinigten Arabischen Emirate, die USA und Vietnam

Verschlechterung der Zahlungsbedingungen (+5 pp gegenüber der Zeit vor dem Konflikt). Auch das Zahlungsausfallrisiko hat sich verschlechtert: Der Anteil der weltweiten Unternehmen, die ein höheres Risiko erwarten, ist auf 40 % gestiegen (+6 pp gegenüber der Zeit vor dem Konflikt). Die Sektoren Pharmazeutika, Bauwesen sowie Computer/Telekommunikation sind am stärksten betroffen, während größere Unternehmen mit unverhältnismäßig längeren Zahlungszyklen konfrontiert sind.

Deutsche Exporteure bei Wachstum optimistischer als ihre weltweiten Pendants

Deutsche Exporteure bleiben in den aktuell sehr herausfordernden Zeiten überraschend optimistisch: Acht von zehn Unternehmen (83 %) rechnen trotz der Eskalation des Konflikts im Nahen Osten mit steigenden Exportumsätzen. Damit sind sie zuversichtlicher als ihre weltweiten Pendants (75 %). Die meisten deutschen Unternehmen (41 %) erwarten in den kommenden zwölf Monaten ein moderates Exportwachstum (um 2-5 %).

Gleichzeitig sind die deutschen Exporteure in Bezug auf den US-Handelskrieg pessimistischer als direkt nach dem „Liberation Day“: Rund die Hälfte der Unternehmen (49 %, +2pp) erwartet auch 2026 negative Folgen. Damit sind sie deutlich skeptischer als ihre europäischen Pendants (39-44 %). Nur chinesische Unternehmen sind mit 50 % noch pessimistischer.

„Der Widerstandsfähigkeit der deutschen Exporteure stehen große Risiken gegenüber“, sagt Dr. Björn Griesbach, Head of Macroeconomic and Capital Markets Research bei Allianz Trade. „Angesichts des US-Handelskriegs und der Eskalation im Nahen Osten sind geopolitische Unsicherheiten (67 %) wenig überraschend erneut das Top-Risiko, das deutsche Exporteure um den Schlaf bringt, gefolgt von Lieferkettenrisiken. Fast die Hälfte der deutschen Exportunternehmen geht zudem von einer schlechteren Zahlungsmoral (47 %) und steigenden Zahlungsausfällen aus (40 %) aus.“

Unsicherheit als „neues Normal“ – Deutsche warten erst einmal ab

Deutsche Unternehmen warten aktuell ab, bevor sie drastische Maßnahmen ergreifen. Seit der Pandemie sahen sie sich mehreren aufeinanderfolgenden Krisen gegenüber. Dies hat ihre Widerstandsfähigkeit gestärkt und sie fühlen sich offenbar besser gewappnet, den neuen Herausforderungen zu begegnen.

„Geopolitische Unsicherheiten sind die neue Normalität – und deutsche Exportunternehmen zeigen sich nach einem erneuten Schock relativ widerstandsfähig“, sagt Griesbach. „Dass sie flexibel auf neue Herausforderungen reagieren können, haben sie schon seit Beginn des Handelskriegs bewiesen: Acht von zehn Unternehmen (80 %) haben seitdem ihre Handelsrouten und Lieferketten angepasst. Allerdings erwartet knapp die Hälfte der Unternehmen angesichts der drohenden Exportverluste und dem zunehmenden Wettbewerb aus China weiterhin negative Folgen (49 %) und denkt deshalb angesichts der aktuellen geopolitischen Konflikte über weitere Anpassungen von Warenströmen nach (47 %).“

Im Fokus der geplanten Maßnahmen als Reaktion auf geopolitische Unsicherheiten stehen jedoch das sogenannte „Friendshoring“, also der Ausbau von Marktanteilen in geopolitisch „befreundeten“ Ländern (52 %), die Entwicklung neuer Produkte (51 %) sowie die Stärkung von lokalen Partnerschaften und dem eigenen Risikomanagement (je 50 %). Etwa 40 % der befragten deutschen Exportunternehmen überdenken oder verzögert zudem Pläne von Produktionsstätten im Ausland.

Gegen Schocks in der Lieferkette setzen Unternehmen weltweit auf Lagerbestände und Diversifizierung

Seit Beginn des Handelskriegs im Jahr 2025 haben globale Unternehmen Strategien zur Risikominderung umgesetzt, um sich an das neue Umfeld anzupassen. Unternehmen mit verhältnismäßig langen Lieferketten² haben am schnellsten reagiert: Sie neigen deutlich stärker dazu, bei neuen Lieferanten zu beziehen und Lieferwege umzuleiten als die Gesamtstichprobe.

² Lange Lieferketten sind hier definiert als mehr als 50 % der Produktion im Ausland.

Die weltweit insgesamt gängigsten Bewältigungsmechanismen sind der Aufbau von Lagerbeständen (64 %, Deutschland: 60 %) und die Diversifizierung in neue Märkte (64 %, Deutschland: 52 %) sowie die Beschaffung bei neuen Lieferanten (63 %, Deutschland: 55 %), was auf breit angelegte Bemühungen hindeutet, sowohl das Nachfrage- als auch das Angebotsrisiko zu verringern. Darauf folgt die Umleitung über Drittmärkte (57 %, Deutschland: 50 %), was bestätigt, dass Unternehmen auch ihre Logistik anpassen, um Handelskonflikte zu umgehen.

„Seit Beginn des Konflikts im Nahen Osten suchen mehr als die Hälfte (50 %, Deutschland: 43 %) der Unternehmen nach alternativen Transportrouten oder Spediteuren, insbesondere in Vietnam“, sagt Anu Kuhanathan, Leiter der Unternehmensanalyse bei Allianz Trade. „Die zweitbeliebteste Strategie (50 %, Deutschland: 51 %) ist die Zusammenarbeit mit Zollagenten zur Beschleunigung der Zollabfertigung, vor allem in Vietnam (64 %) und Indien (56 %). An dritter Stelle steht die Anpassung der Lieferpläne für 48 % der Unternehmen (Deutschland: 40 %), vor allem in Frankreich, Brasilien, Indien, Großbritannien und den USA. Im Gegensatz dazu bleiben Änderungen an den Incoterms (36 %, Deutschland: 40 %) eher begrenzt, was darauf hindeutet, dass vertragliche Anpassungen hinter den operativen zurückbleiben.“

Europa und Asien entwickeln sich zu den beiden führenden Regionen für zukünftiges Wachstum

Der Handelskrieg hat die Attraktivität der USA für Exporteure gemindert: Nur 13 % (Deutschland: 12 %) betrachten die Vereinigten Staaten als Export-Wachstumsmarkt. Vor dem Hintergrund der Umstrukturierung der Lieferketten und der jüngsten Freihandelsabkommen stehen Europa und Asien im Fokus für zukünftiges Wachstum, da Unternehmen zunehmend nach Stabilität und Marktöffnung suchen.

Das Interesse an Europa als Exportziel hat auf breiter Front zugenommen, wobei Exporteure aus Singapur (+10 pp gegenüber 2025) und den USA (+9 pp gegenüber 2025) den stärksten Anstieg verzeichnen. Asien bleibt insgesamt das bevorzugte Offshore-Ziel, obwohl Chinas Attraktivität als Investitionsstandort eingebrochen ist: Nur 23 % (-30 pp gegenüber 2025) der Unternehmen (Deutschland: 28 %) planen, ihre Präsenz dort auszubauen, während 10 % (Deutschland: 14 %) aktiv einen Rückzug planen.

„Wachstumschancen werden durch eine Welle neuer Handelsabkommen gestützt: 93 % der Unternehmen (Deutschland: 95 %) planen eine Expansion im Rahmen kürzlich unterzeichneter Freihandelsabkommen wie Indien-EU und MERCOSUR-EU, wobei Indien, Brasilien, Vietnam und Frankreich als vorrangige Märkte in den Vordergrund treten. Dennoch bleibt das volle Potenzial dieser Abkommen eingeschränkt: Nichttarifäre Handelshemmnisse, insbesondere Lizenz- und Zertifizierungsanforderungen, sind weiterhin das dominierende Hindernis, das Unternehmen daran hindert, den durch Handelsabkommen ermöglichten Marktzugang in tatsächliches Exportwachstum umzuwandeln“, sagt Ana Boata, Head of Economic Research bei Allianz Trade.

Die vollständige Exportumfrage Allianz Trade Global Survey finden Sie beigefügt sowie hier:

https://www.allianz-trade.de/content/dam/onemarketing/aztrade/allianz-trade_de/dokumente/2026-04-08-allianz-trade-global-trade-survey-2026.pdf

Die aktuelle Studie zu Zahlungs-, Länder- und Branchenrisiken im Zuge des Nahost-Konflikts finden Sie beigefügt und hier:

https://www.allianz-trade.com/content/dam/onemarketing/aztrade/allianz-trade.com/en_gl/erd/publications/pdf/2026_04_07_CRC_SRC_AZT.pdf

Den aktuellen Wirtschaftsausblick „Economic Outlook“ unter Einfluss des Nahost-Konflikts „The fog of war“ finden Sie beigefügt und hier:

https://www.allianz-trade.com/content/dam/onemarketing/aztrade/allianz-trade.com/en_gl/erd/publications/pdf/2026-03-31-economic-outlook-AZT.pdf

Die Präsentation „Wirtschaftliche Auswirkungen des Nahostkonflikts“ (ENG, pdf) finden Sie hier:

https://www.allianz-trade.com/content/dam/onemarketing/aztrade/allianz-trade.com/en_gl/erd/publications/pdf/Global-Economic-Outlook-Q1-2026.pdf

Allianz Trade ist weltweiter Marktführer im Kreditversicherungsgeschäft und anerkannter Spezialist für Bürgschaften und Garantien, Inkasso sowie Schutz gegen Betrug oder politische Risiken. Allianz Trade verfügt über mehr als 100 Jahre Erfahrung und bietet seinen Kunden umfassende Finanzdienstleistungen an, um sie im Liquiditäts- und Forderungsmanagement zu unterstützen.

Über das unternehmenseigene Monitoring-System verfolgt und analysiert die Allianz Trade Gruppe täglich die Insolvenzentwicklung von mehr als 83 Millionen kleiner, mittlerer und multinationaler Unternehmen und hat sofortigen Zugriff auf die Daten von 289 Mio. Unternehmen in mehr als 160 Ländern. Insgesamt umfassen die Expertenanalysen Märkte, auf die 92% des globalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) entfallen.

Mit dieser Expertise macht die Allianz Trade Gruppe den Welthandel sicherer und gibt den weltweit über 75.000 Kunden das notwendige Vertrauen in ihre Geschäfte und deren Bezahlung. Als Tochtergesellschaft der Allianz und mit einem AA-Rating von Standard & Poor's ist die Holding von Allianz Trade mit Sitz in Paris im Schadensfall der finanzstarke Partner an der Seite seiner Kunden.

Das Unternehmen ist in über 40 Ländern vertreten und beschäftigt mehr als 5.900 Mitarbeiter weltweit. 2025 erwirtschaftete die Allianz Trade Gruppe einen konsolidierten Umsatz von EUR 4 Milliarden und versicherte weltweit Geschäftstransaktionen im Wert von EUR 1.400 Milliarden.

Weitere Informationen auf www.allianz-trade.de

Pressekontakt

Antje Wolters

Pressesprecherin

+49 (0) 40 / 88 34 – 1033

+49 (0) 160 / 899 27 72

Antje.wolters@allianz-trade.com

Social Media



LinkedIn [Allianz Trade Deutschland](#)



XING [Allianz Trade Deutschland](#)



YouTube [Allianz Trade Deutschland](#)



Twitter [Allianz Trade](#)

Hinweis bezüglich zukunftsgerichteter Aussagen

Die in dieser Meldung enthaltenen Informationen können Aussagen über zukünftige Erwartungen und andere zukunftsgerichtete Aussagen enthalten, die auf aktuellen Einschätzungen und Annahmen der Geschäftsführung basieren, und bekannte und unbekannt Risiken sowie Unsicherheiten beinhalten, aufgrund derer die tatsächlichen Ergebnisse, Entwicklungen oder Ereignisse von den hier gemachten Aussagen wesentlich abweichen können. Neben zukunftsgerichteten Aussagen im jeweiligen Kontext spiegelt die Verwendung von Wörtern wie „kann“, „wird“, „sollte“, „erwartet“, „plant“, „beabsichtigt“, „glaubt“, „schätzt“, „prognostiziert“, „potenziell“ oder „weiterhin“ ebenfalls eine zukunftsgerichtete Aussage wider. Die tatsächlichen Ergebnisse, Entwicklungen oder Ereignisse können aufgrund verschiedener Faktoren von solchen zukunftsgerichteten Aussagen beträchtlich abweichen. Zu solchen Faktoren gehören u.a.: (i) die allgemeine konjunkturelle Lage einschließlich der branchenspezifischen Lage für das Kerngeschäft bzw. die Kernmärkte der Allianz-Gruppe, (ii) die Entwicklung der

Finanzmärkte einschließlich der „Emerging Markets“ einschließlich Marktvolatilität, Liquidität und Kreditereignisse, (iii) die Häufigkeit und das Ausmaß der versicherten Schadenereignisse einschließlich solcher, die sich aus Naturkatastrophen ergeben; daneben auch die Schadenkostenentwicklung, (iv) Stornoraten, (v) Ausmaß der Kreditausfälle, (vi) Zinsniveau, (vii) Wechselkursentwicklungen einschließlich des Wechselkurses EUR-USD, (viii) Entwicklung der Wettbewerbsintensität, (ix) gesetzliche und aufsichtsrechtliche Änderungen einschließlich solcher bezüglich der Währungskonvergenz und der Europäischen Währungsunion, (x) Änderungen der Geldpolitik der Zentralbanken bzw. ausländischer Regierungen, (xi) Auswirkungen von Akquisitionen, einschließlich der damit verbundenen Integrationsthemen, (xii) Umstrukturierungsmaßnahmen, sowie (xiii) allgemeine Wettbewerbsfaktoren jeweils in einem örtlichen, regionalen, nationalen oder internationalen Rahmen. Die Eintrittswahrscheinlichkeit vieler dieser Faktoren kann durch Terroranschläge und deren Folgen noch weiter steigen. Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren.