

KfW-Wettbewerbsindikator 2014

Tabellen- und Methodenband

Autoren:

Dr. Jennifer Abel-Koch, Telefon 069 7431-9592,

Juliane Gerstenberger, Telefon 069 7431-4420, research@kfw.de

Der KfW-Wettbewerbsindikator zeichnet ein Bild der internationalen Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen in zehn wichtigen Industrie- und Schwellenländern. Er basiert auf einer Einschätzung von rund 2.200 Unternehmen.

Gesamtindikator

- Der deutsche Mittelstand sieht sich insgesamt sehr gut für den globalen Wettbewerb gerüstet. Nur kleine und mittlere Unternehmen in den USA schätzen ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit noch höher ein. Britische Mittelständler sind die Dritten in der Spitzengruppe.
- Mit etwas Abstand folgen französische und japanische Unternehmen. Die Schwellenländer Brasilien, Russland und China bewegen sich im unteren Mittelfeld und belegen im Gesamtranking die Plätze sechs bis acht.
- Die krisengeschüttelten Länder Spanien und Italien sind abgeschlagen. Vor allem in Italien ist die internationale Wettbewerbsfähigkeit alarmierend gering.

Unternehmensfaktoren

- Über den Preis ihres Angebots können sich vor allem Unternehmen in Brasilien und China auf dem Weltmarkt behaupten. Mittelständler in Europa und insbesondere in Deutschland setzen stärker auf Qualität.
- Den Innovationsgrad ihrer Produkte und Dienstleistungen schätzen kleine und mittlere Unternehmen in Großbritannien und den USA, aber auch in Brasilien als besonders hoch ein. Japan ist hier das Schlusslicht.
- Lieferzeiten und Service sind neben Qualität die zentralen Wettbewerbsvorteile des deutschen Mittelstandes.
- Zur Sicherung der zukünftigen Wettbewerbsfähigkeit müssen kontinuierlich Investitionen durchgeführt und Produkt- und Prozessinnovationen umgesetzt werden. Vor allem im Bereich Innovationen schneiden deutsche Mittelständler jedoch vergleichsweise schlecht ab.
- Nur französische, italienische und japanische Unternehmen zeigen sich noch pessimistischer hinsichtlich ihrer zukünftigen Konkurrenzfähigkeit.

Standortfaktoren

- Steuern und Abgaben, Bürokratie und Energiekosten werden insgesamt als größte Hindernisse eingestuft.
- Die Beeinträchtigung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit durch politische Instabilität wiegt in Italien sogar schwerer als in den Schwellenländern.
- Unter Finanzierungsbeschränkungen leiden Unternehmen in Südeuropa am meisten.
- Korruption wird von spanischen Unternehmen als ebenso belastend empfunden wie von russischen Unternehmen.
- Eine Verschärfung von Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen wird vor allem von chinesischen Mittelständlern als großes Risiko für ihre Konkurrenzfähigkeit gesehen. Kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland sehen hierin keine übermäßige Beeinträchtigung.

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Grundgesamtheit und Stichprobe 4
 Tabelle 2: Unternehmen im internationalen Wettbewerb 4

Abbildungsverzeichnis

Grafik 1: Gesamtindikator 5
 Grafik 2: Unternehmensperformance 6
 Grafik 3: Unternehmenspotenzial 6
 Grafik 4: Standortperformance 6
 Grafik 5: Standortpotenzial 6
 Grafik 6: Preise der Produkte / Dienstleistungen 7
 Grafik 7: Qualität der Produkte / Dienstleistungen 7
 Grafik 8: Innovationsgrad der Produkte 7
 Grafik 9: Bekanntheit der Produkte 7
 Grafik 10: Lieferzeiten und Termintreue 7
 Grafik 11: Beratung und Service 7
 Grafik 12: Personal- und Sachkosten 7
 Grafik 13: Entwicklung Investitionsvolumen 8
 Grafik 14: Produkt- oder Prozessinnovationen 8
 Grafik 15: Zukünftige Wettbewerbsposition 8
 Grafik 16: Bürokratie 9
 Grafik 17: Korruption 9
 Grafik 18: Politische oder soziale Instabilität 9
 Grafik 19: Mangelnde Infrastruktur 9
 Grafik 20: Steuern und Abgaben 9
 Grafik 21: Energiekosten 9
 Grafik 22: Fachkräftemangel 9
 Grafik 23: Finanzierungsbeschränkungen 9
 Grafik 24: Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen 10
 Grafik 25: Bürokratie 11
 Grafik 26: Korruption 11
 Grafik 27: Politische oder soziale Instabilität 11
 Grafik 28: Mangelnde Infrastruktur 11
 Grafik 29: Steuern und Abgaben 11
 Grafik 30: Energiekosten 11
 Grafik 31: Fachkräftemangel 11
 Grafik 32: Finanzierungsbeschränkungen 11
 Grafik 33: Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen 12
 Grafik 34: Modellvergleich 13

1. Konzeption des KfW-Wettbewerbsindikators

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) tragen weltweit zu Wachstum, Beschäftigung und Wohlstand bei. Viele von ihnen sind auch im Ausland aktiv. Aber auch im Inland müssen sie verstärkt mit internationalen Anbietern konkurrieren. Sicherung und Ausbau der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, also der Fähigkeit, sich auf in- und ausländischen Märkten gegenüber internationalen Wettbewerbern zu behaupten, ist somit eine zentrale Herausforderung für kleine und mittlere Unternehmen weltweit.

Um die aktuelle Situation und zukünftige Entwicklung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit abschätzen zu können, haben wir kleine und mittlere Unternehmen in zehn wichtigen Industrie- und Schwellenländern um eine subjektive Einschätzung ihrer Wettbewerbsposition im Vergleich zu ihren internationalen Konkurrenten gebeten. Dabei haben wir eine Reihe unternehmens- und standortspezifischer Performance- und Potenzialfaktoren abgefragt. Aus der Aggregation der einzelnen Bewertungen ergibt sich der KfW-Wettbewerbsindikator, der die internationale Wettbewerbsfähigkeit der im globalen Wettbewerb stehenden Mittelständler widerspiegelt.

2. Befragungsmethodik

2.1. Grundgesamtheit und Stichprobe

Die Grundgesamtheit für den KfW-Wettbewerbsindikator 2014 umfasst mittelständische Unternehmen mit einer Beschäftigtenzahl zwischen 30 und 500. Eine Beschränkung auf Unternehmen mit mindestens 30 Beschäftigten wurde vorgenommen um sicherzustellen, dass eine hinreichend große Anzahl von Unternehmen im Ausland aktiv ist. Aus bisherigen Analysen ist bekannt, dass es erst ab einer gewissen Unternehmensgröße zu nennenswerten Auslandsaktivitäten kommt (siehe z. B. Brutscher et al. (2012), Bernard et al. (2007) oder Wagner (1995)).

Die Befragung wurde in Deutschland (DEU), Frankreich (FRA), Spanien (ESP), Italien (ITA), Großbritannien (GBR), den Vereinigten Staaten (USA), Russland (RUS), China (CHN) und Brasilien (BRA) durchgeführt. Dabei wurde pro Land eine Stichprobe von rund 300 Unternehmen generiert (Tabelle 1). Um eine ausgewogene Stichprobe zu erhalten, wurde eine Quotierung im Hinblick auf die Anzahl der Beschäftigten und, in den meisten Ländern, die Branche vorgenommen. So fallen mindestens 30 % und maximal 70 % der befragten Unternehmen in die Größenklasse mit weniger als 100 Beschäftigten. Weiterhin kommen mindestens 30 % und maximal 70 % der befragten Unternehmen aus dem Baugewerbe oder dem Verarbeitenden Gewerbe.

2.2. Erhebungsmethode und Feldphase

Die Befragung wurde von der GfK auf Basis von Online-Access-Panels durchgeführt. Hierbei handelt es sich um einen Pool von Unternehmen, die sich bereiterklärt haben, regelmäßig an Online-Befragungen teilzunehmen. Für Deutschland wird nicht auf ein Online-Access-Panel sondern auf die Teilnehmer des KfW-Mittelstandspanels 2013 zugegriffen.

Der Fragebogen wurde in die jeweilige Landessprache übersetzt, um Akzeptanz und Rücklauf zu erhöhen. Die Unternehmen wurden per Mail mit einem Link zum Fragebogen zur Untersuchung eingeladen, und haben diesen dann online beantwortet. Die Beantwortung dauerte etwa fünf Minuten, teilweise aufgrund von Filtern auch kürzer. Die Feldphase fand von Ende Mai bis Ende Juni 2014 statt.

2.3. Fragebogeninhalte und Auswertungspotenzial

Diejenigen der insgesamt 3.010 befragten Unternehmen, die exportieren oder auf dem heimischen Markt mit ausländischen Anbietern konkurrieren, wurden um eine Einschätzung verschiedener Faktoren ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit gebeten.

Zum einen sollten sie einschätzen, wie sie im Hinblick auf Preis, Qualität, Lieferzeiten, Service, Innovationsgrad und Bekanntheit ihrer Produkte oder Dienstleistungen sowie Personal- und Sachkosten im Vergleich zu ihren

wichtigsten internationalen Konkurrenten abschneiden. Dabei waren fünf Antwortmöglichkeiten vorgegeben, von 1 (deutlich schlechter) bis 5 (deutlich besser). Zusammengenommen bilden diese Faktoren den Teilindikator Unternehmensperformance.

Zum anderen sollten sie die Entwicklung ihres Investitionsvolumen in den vergangenen 12 Monaten auf einer Skala von 1 (stark zurückgegangen) bis 5 (stark zugenommen) einordnen, und angeben, ob sie in den vergangenen 12 Monaten Produkt- oder Prozessinnovationen eingeführt haben. Einer positiven Antwort wurde hier der Wert 4, einer negativen der Wert 2 zugeordnet. Ihre Erwartungen hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung ihrer internationalen Wettbewerbsposition konnten sie ebenfalls auf einer Skala von 1 (deutlich verschlechtern) bis 5 (deutlich verbessern) angeben. Hieraus ergibt sich der Teilindikator Unternehmenspotenzial.

Darüber hinaus wurden die Unternehmen gefragt, wie stark ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit aktuell durch verschiedene Standortfaktoren wie Bürokratie, Korruption, politische oder soziale Instabilität, mangelnde Infrastruktur, Steuern und Abgaben, Energiekosten, Fachkräftemangel, Finanzierungsbeschränkungen sowie Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen beeinträchtigt wird, mit Antwortmöglichkeiten von 1 (sehr stark) bis 5 (keine Beeinträchtigung). Ihre Bewertungen fließen in den Teilindikator Standortperformance ein.

Schließlich wurden sie um eine Einschätzung gebeten, inwiefern sich diese Standortfaktoren zukünftig zu einem Risiko für ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit entwickeln könnten. Mögliche Werte liegen auch hier zwischen 1 (sehr hohes Risiko) und 5 (kein Risiko). Daraus ergibt sich der Teilindikator Standortpotenzial.

Über die Aggregation der einzelnen Faktoren zu Teilindikatoren und dem KfW-Wettbewerbsindikator hinaus bietet der Fragebogen verschiedene weitere Auswertungsmöglichkeiten. So ist beispielsweise die Auswertung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit oder einzelner Bestimmungsfaktoren nach verschiedenen Strukturmerkmalen wie Größe, Branche, oder Auslandsaktivität denkbar. Die Auswahl der Fragen erlaubt auch eine tiefgehende Analyse möglicher Gründe für fehlende Auslandsaktivität.

3. Indikatorbildung

3.1. Aggregation und Gewichtung der Faktoren

Zunächst werden für jedes befragte Unternehmen einzelnen Faktoren zu den Teilindikatoren Unternehmensperformance, Unternehmenspotenzial, Standortperformance und Standortpotenzial aggregiert. Dabei werden alle Faktoren, die in einen Teilindikator eingehen, gleich gewichtet. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens ergibt sich dann als einfacher Mittelwert der vier Teilindikatoren. Anschließend wird der KfW-Wettbewerbsindikator, der die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstandes eines Landes misst, als gewichteter Durchschnitt der internationalen Wettbewerbsfähigkeit aller befragten Unternehmen in einem Land berechnet. Die Gewichtung der Unternehmen erfolgt auf Basis der unten dargestellten Hochrechnungsfaktoren. Der KfW-Wettbewerbsindikator kann somit theoretisch Werte zwischen 1 (geringe internationale Wettbewerbsfähigkeit) und 5 (hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit) annehmen.

3.2. Gewichtung der Unternehmen

3.2.1. Berechnung der Hochrechnungsfaktoren

Die Befragungsergebnisse werden nach Land, Sektor und Firmengröße gewichtet bzw. hochgerechnet, um möglichst repräsentative Aussagen über die Grundgesamtheit treffen zu können. Für die Berechnung der Hochrechnungsfaktoren wird zunächst pro Land, Größenklasse und Branche die tatsächliche Anzahl der Unternehmen ermittelt. Anschließend werden diese Referenzwerte (Soll-Werte) in Relation gesetzt zur realisierten Stichprobe in den entsprechenden Zellen der Stichprobenmatrix (Ist-Werte). Dabei bildet der Hochrechnungsfaktor den Quotienten aus Zellbesetzung in der Grundgesamtheit und Zellbesetzung in der Nettostichprobe.

3.2.2. Definition von Branchen und Größenklassen

Bei der Definition von Branchen und Größenklassen in der Grundgesamtheit gibt es zwischen den Ländern

teilweise geringfügige Abweichungen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Zahl der Unternehmen in den verschiedenen Ländern keiner einheitlichen Datenbasis entnommen werden kann, sondern aus mehreren Quellen zusammengetragen werden muss.

Die Unternehmen in der Grundgesamtheit werden zu insgesamt fünf Branchen zusammengefasst: Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel, Dienstleistungen und Sonstige. Das Verarbeitende Gewerbe umfasst dabei in der Regel den Maschinenbau, die Herstellung von chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen, Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen, elektrischen Ausrüstungen, Kraftwagen und Kraftwagenteilen, Nahrungs- und Futtermitteln, Textilien, Bekleidung und Lederwaren, Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren, Papier, Pappe und Waren daraus, Druckerzeugnissen sowie die Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern, die Kokerei und Mineralölverarbeitung, die Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren, Glas und Glaswaren, Keramik sowie die Verarbeitung von Steinen und Erden. Des Weiteren umfasst das Verarbeitende Gewerbe die Metallerzeugung und -bearbeitung, die Herstellung von Metallerzeugnissen, Möbeln sowie sonstigen Waren. Die Branche Bau umfasst den Hoch- und Tiefbau sowie die vorbereitende Baustellenarbeit, Bauinstallation und das sonstige Ausbaugewerbe. Der Wirtschaftszweig Handel umfasst den Einzel- und Großhandel. Zum Dienstleistungsgewerbe gehören Verkehr und Lagerei, Gastgewerbe, Beherbergung und Gastronomie, Information und Kommunikation sowie das Grundstücks- und Wohnungswesen. Ebenfalls zum Dienstleistungssektor gehören die Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen, die Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen sowie die Reparatur von Datenverarbeitungsgeräten und Gebrauchsgütern. Die Gruppe der sonstigen Branchen umfasst all jene Unternehmen, die sich nicht den oben genannten Branchen zuordnen lassen.

Die Branchenzuordnung der Unternehmen in der Stichprobe erfolgt auf Basis ihrer Antwort auf die Frage, in welcher Branche das Unternehmen hauptsächlich aktiv ist. Zur Auswahl stehen: Baugewerbe, FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe, sonstiges Verarbeitendes Gewerbe, Dienstleistungen, Großhandel, Einzelhandel sowie Sonstiges. Um eine zu geringe Besetzung von einzelnen Zellen der Stichprobe zu vermeiden, werden das FuE-intensive Verarbeitendes Gewerbe und das sonstige Verarbeitendes Gewerbe zur Branche Verarbeitendes Gewerbe aggregiert. Einzelhandel und Großhandel werden in der Branche Handel zusammengefasst. Die Einordnung der Unternehmen in verschiedene Größenklassen erfolgt auf Grundlage der Antwort zur Frage nach der Beschäftigtenanzahl.

4. Robustheit der Ergebnisse

Die Gewichtung der einzelnen Unternehmen ist aufgrund der geschilderten Abgrenzungsproblematik, die sie sich aus der Heterogenität nationaler Datensätze ergibt, zwangsläufig recht grob. Um die Belastbarkeit der Ergebnisse zu testen, haben wir deshalb auch die ungewichteten Durchschnitte der einzelnen Faktoren und Teilindikatoren sowie des Gesamtindikators ermittelt. Unsere Schlussfolgerungen erweisen sich als robust. Einzelne Werte des KfW-Wettbewerbsindikators ändern sich nur geringfügig, und die Reihenfolge der Länder im Gesamtranking bleibt bestehen (Grafik 34).

Das Ranking der Länder hängt zwangsläufig auch mit der Gewichtung einzelner Faktoren im Gesamtindikator zusammen. Um festzustellen, wie sensitiv unsere Ergebnisse in dieser Hinsicht sind, haben wir alternativ zur Gleichgewichtung auch eine Faktorenanalyse durchgeführt. Dabei haben wir uns auf die in Nicoletti et al. (2000) beschriebene Methodik gestützt und diese für kategoriale Variablen angepasst. Die Unterschiede zu den mittels Gleichgewichtung ermittelten Werten sind statistisch nicht signifikant. Einzig Brasilien schneidet deutlich schlechter ab. Dies ist zu begründen durch das etwas geringere Gewicht, das den Unternehmenspotenzialfaktoren zugeordnet wird, die bei Brasilien sehr stark ausgeprägt sind (Grafik 34).

Tabellen und Grafiken

Grundgesamtheit und Stichprobe

Tabelle 1: Grundgesamtheit und Stichprobe

	DEU	FRA	ESP	ITA	GBR	USA	JPN	RUS	CHN	BRA
Grundgesamtheit	163.394	72.303	66.185	73.690	80.876	660.410	268.146	211.596	530.443	226.747
Stichprobe	402	300	301	300	301	300	300	301	303	202

Quellen Grundgesamtheit: Deutschland, Spanien, Frankreich, Italien, Großbritannien: Eurostat (Angaben für das Jahr 2010); USA: Statistics of U.S. Businesses – US Census (Angaben für das Jahr 2011); Brasilien: Statistics of the Central Register of Enterprises – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Angaben für das Jahr 2011); Japan: Economic Census for Business Frame – Statistics Bureau (Angaben für das Jahr 2009); China: World Bank Enterprise Surveys (Angaben für das Jahr 2011).

Tabelle 2: Unternehmen im internationalen Wettbewerb

– Angaben in Prozent –

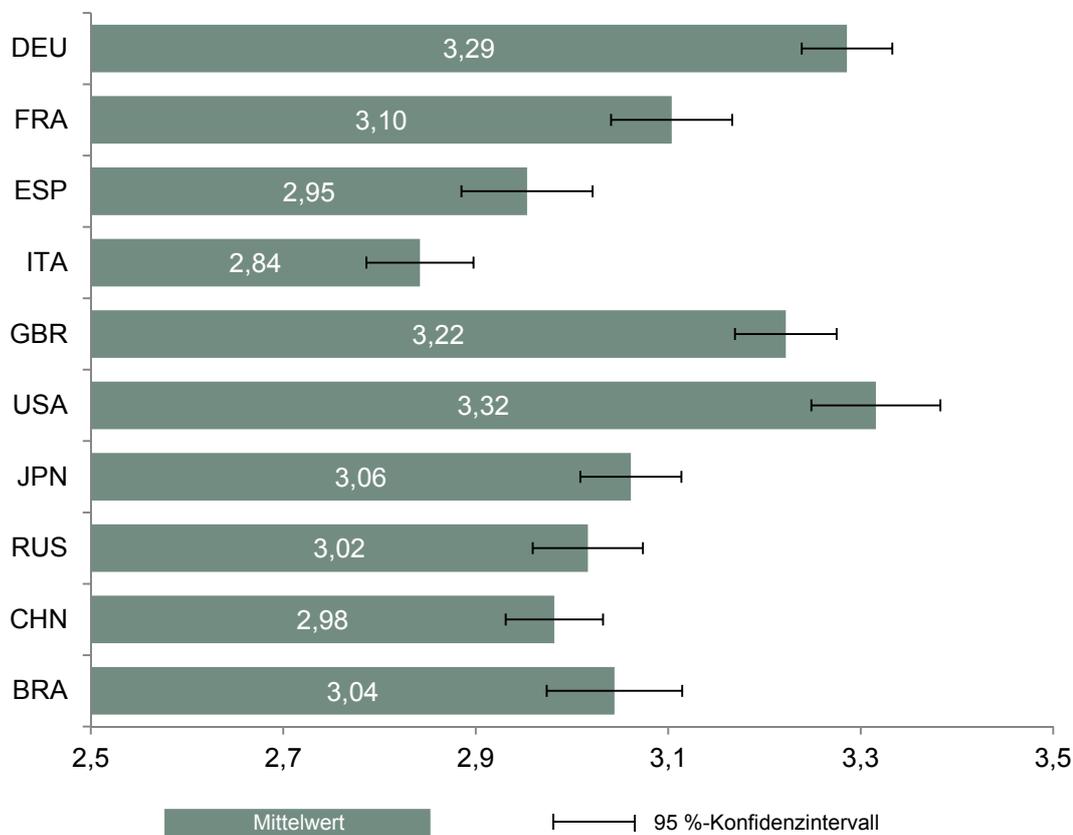
	DEU	FRA	ESP	ITA	GBR	USA	JPN	RUS	CHN	BRA
Anteil der Unternehmen im internationalen Wettbewerb	69	81	89	91	75	48	53	66	86	78
Anteil der exportierenden Unternehmen	57	76	76	86	68	39	29	47	62	57
Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz der exportierenden Unternehmen	25	31	32	39	32	17	23	25	31	28
Anteil der Unternehmen mit Produktions- oder Vertriebsstandorten im Ausland	16	58	58	57	48	20	21	33	50	34

Anmerkungen: Ein Unternehmen steht im internationalen Wettbewerb, wenn es auf dem inländischen Markt mit internationalen Konkurrenten im Wettbewerb steht und/oder ins Ausland exportiert. Auf Grundlage der Stichprobe ermittelte Werte. Mit der Anzahl der Unternehmen gewichtet.

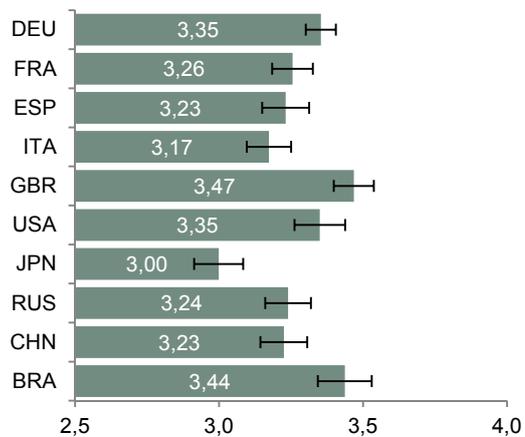
Gesamtindikator und Teilindikatoren

Anmerkung: Aussagen über eine Grundgesamtheit, die auf Stichproben beruhen, sind mit einer statistischen Unsicherheit behaftet. Diese Unsicherheit fällt unter sonst gleichen Bedingungen umso größer aus, je kleiner die Stichprobe ist, auf der eine Auswertung beruht. Aus diesem Grund werden die grafisch dargestellten gewichteten Mittelwerte der einzelnen Faktoren und Teilindikatoren sowie des Gesamtindikators jeweils mit ihrem 95 %-Konfidenzintervall ausgewiesen. Je kleiner in einem Balkendiagramm das 95 %-Konfidenzintervall relativ zur Länge des zugehörigen Balkens bzw. dem Mittelwert ist, desto näher liegt der auf Basis der Stichprobe geschätzte Wert am „wahren“ Wert. Konfidenzintervalle dienen ferner dem Wertevergleich. Nur wenn sich die Konfidenzintervalle von zu vergleichenden Werten nicht überlappen, unterscheiden sich diese Werte aus statistischer Sicht voneinander.

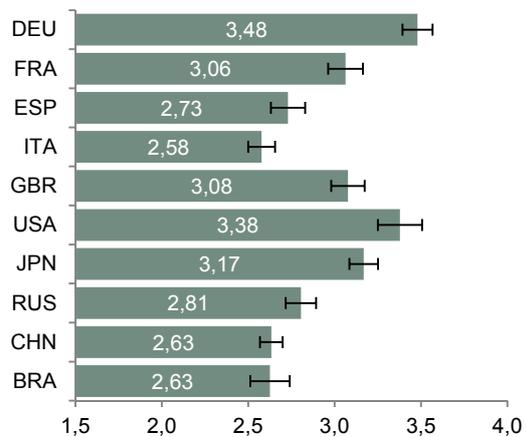
Grafik 1: Gesamtindikator



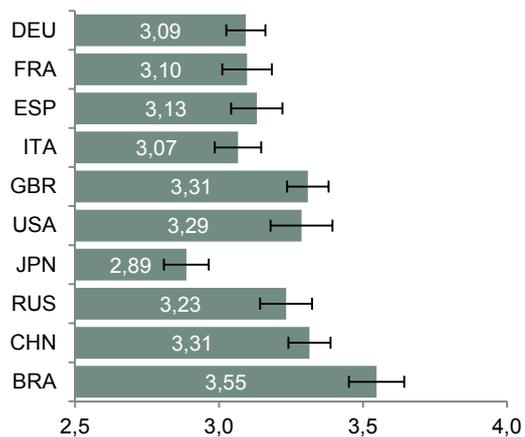
Grafik 2: Unternehmensperformance



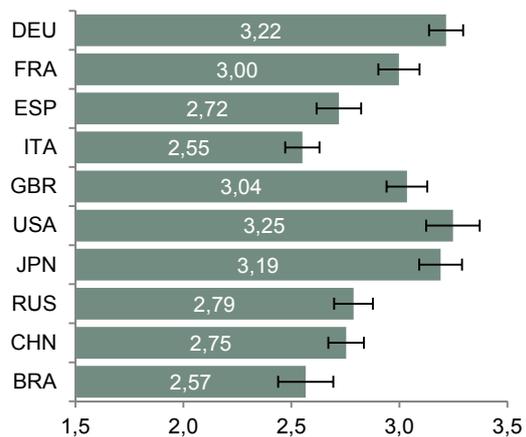
Grafik 4: Standortperformance



Grafik 3: Unternehmenspotenzial

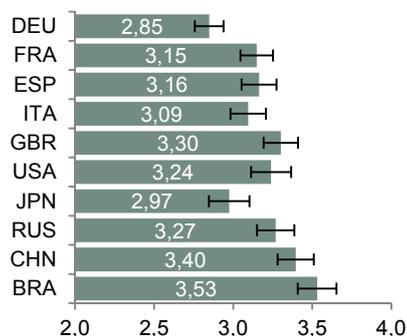


Grafik 5: Standortpotenzial

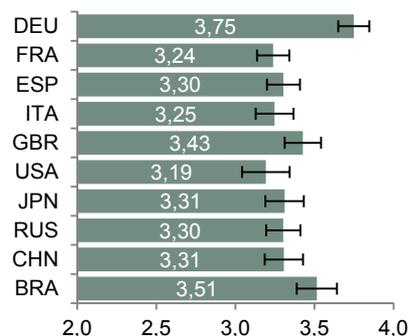


Unternehmensperformance-Faktoren

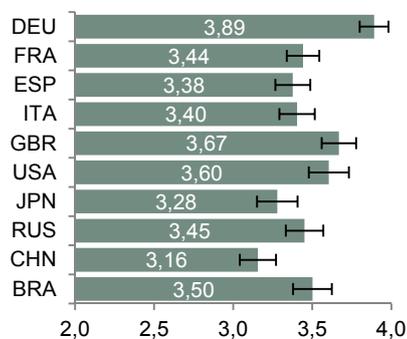
Grafik 6: Preise der Produkte / Dienstleistungen



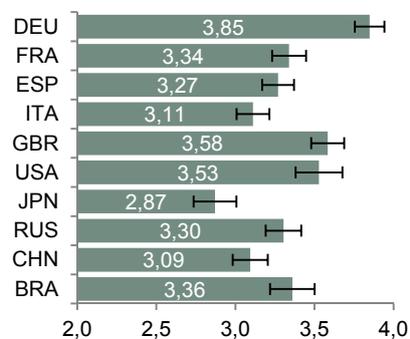
Grafik 10: Lieferzeiten und Termintreue



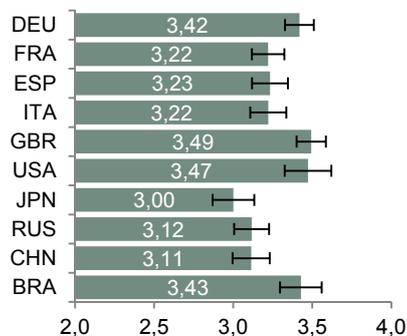
Grafik 7: Qualität der Produkte / Dienstleistungen



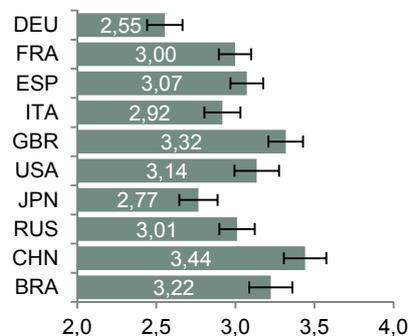
Grafik 11: Beratung und Service



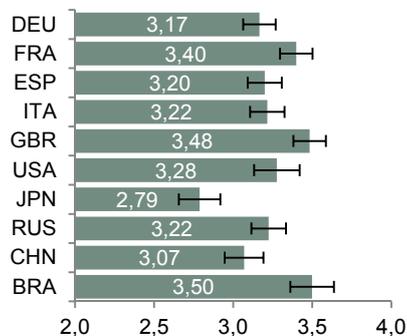
Grafik 8: Innovationsgrad der Produkte



Grafik 12: Personal- und Sachkosten

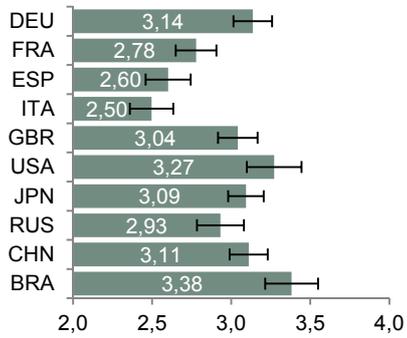


Grafik 9: Bekanntheit der Produkte

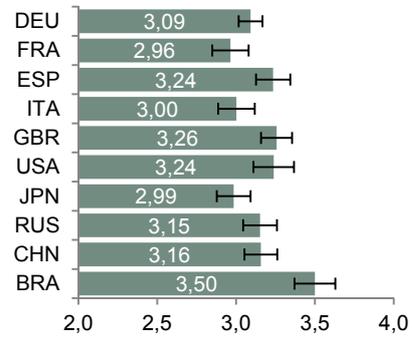


Unternehmenspotenzial-Faktoren

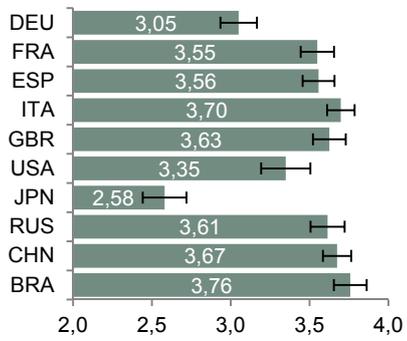
Grafik 13: Entwicklung Investitionsvolumen



Grafik 15: Zukünftige Wettbewerbsposition

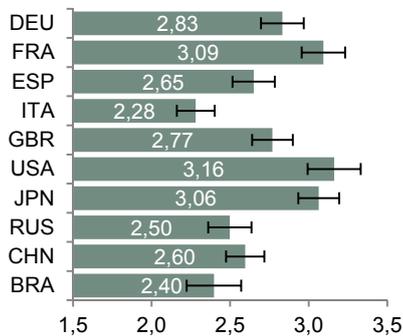


Grafik 14: Produkt- oder Prozessinnovationen

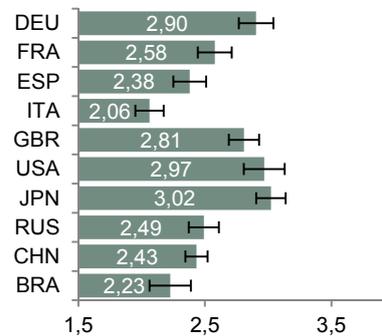


Standortperformance-Faktoren

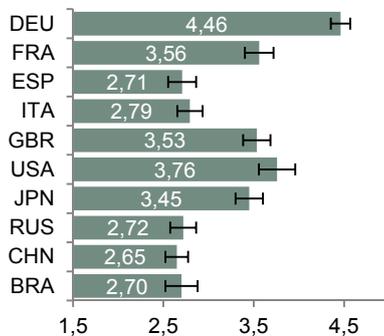
Grafik 16: Bürokratie



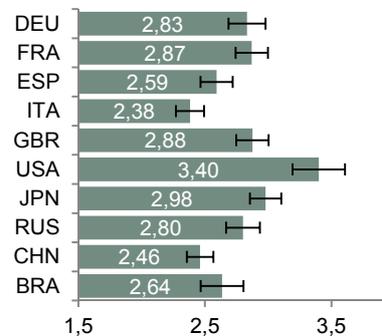
Grafik 20: Steuern und Abgaben



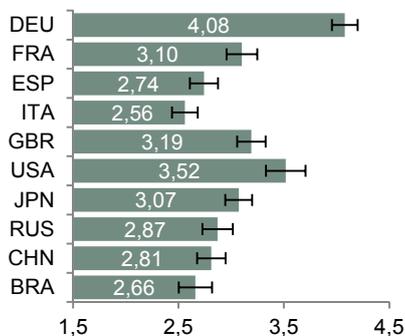
Grafik 17: Korruption



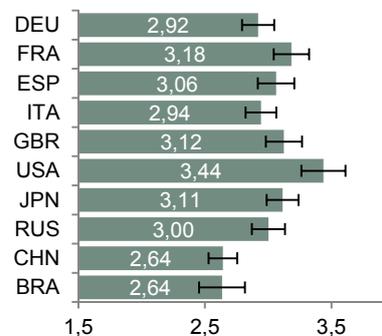
Grafik 21: Energiekosten



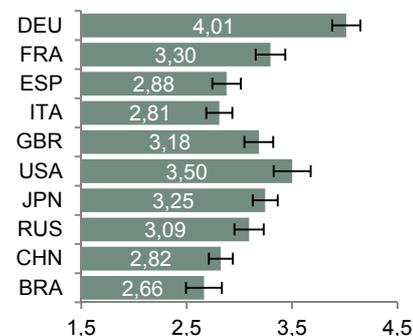
Grafik 18: Politische oder soziale Instabilität



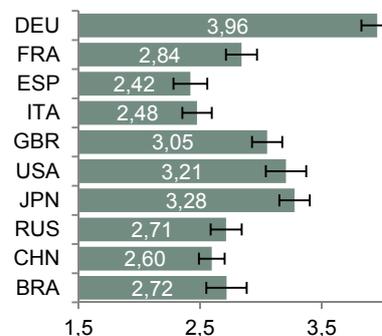
Grafik 22: Fachkräftemangel



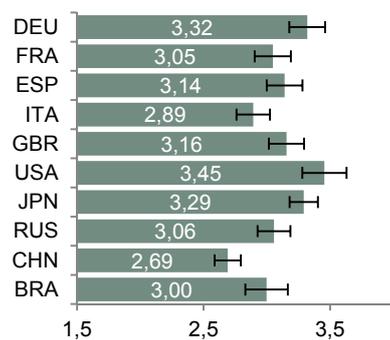
Grafik 19: Mangelnde Infrastruktur



Grafik 23: Finanzierungsbeschränkungen

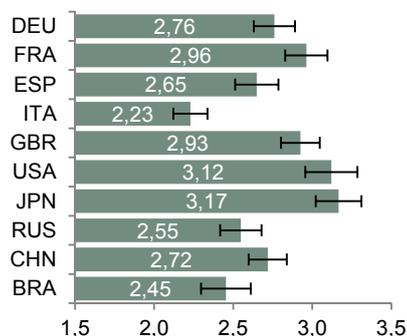


Grafik 24: Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen

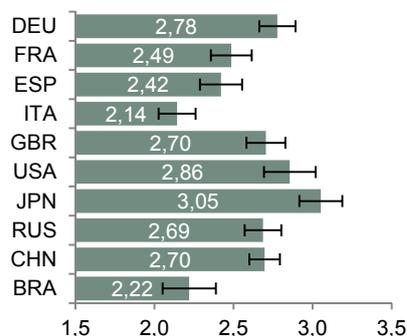


Standortpotenzial-Faktoren

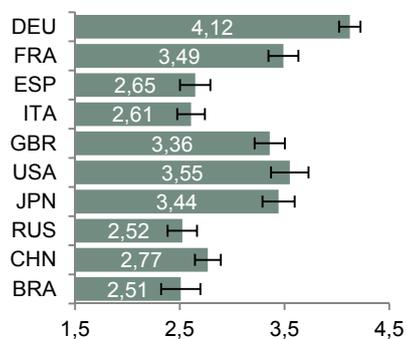
Grafik 25: Bürokratie



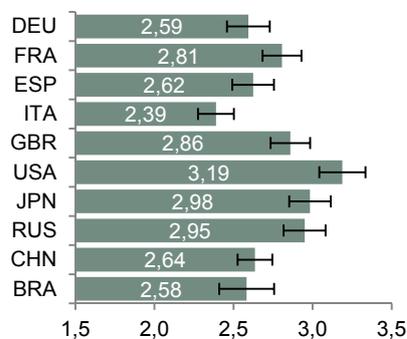
Grafik 29: Steuern und Abgaben



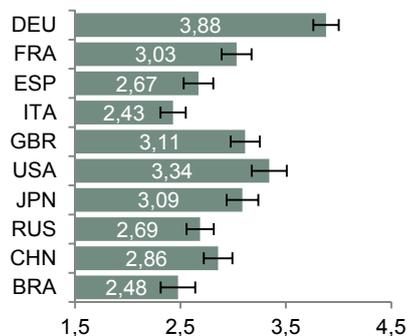
Grafik 26: Korruption



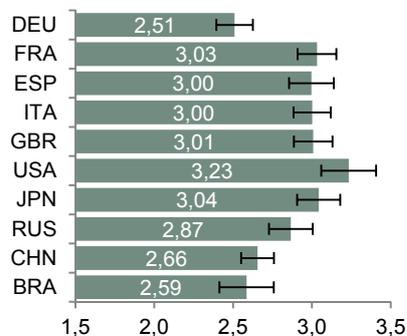
Grafik 30: Energiekosten



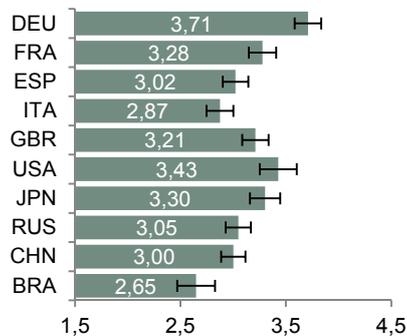
Grafik 27: Politische oder soziale Instabilität



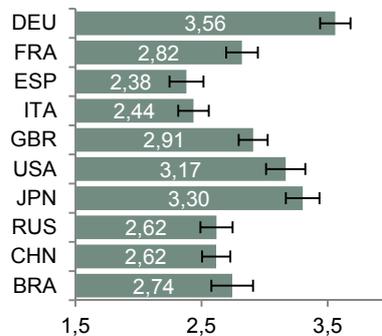
Grafik 31: Fachkräftemangel



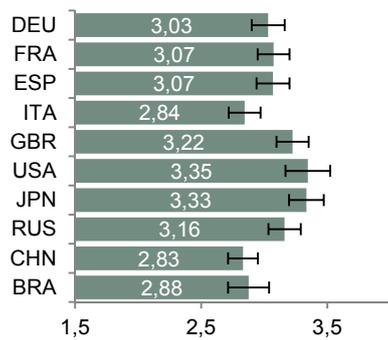
Grafik 28: Mangelnde Infrastruktur



Grafik 32: Finanzierungsbeschränkungen

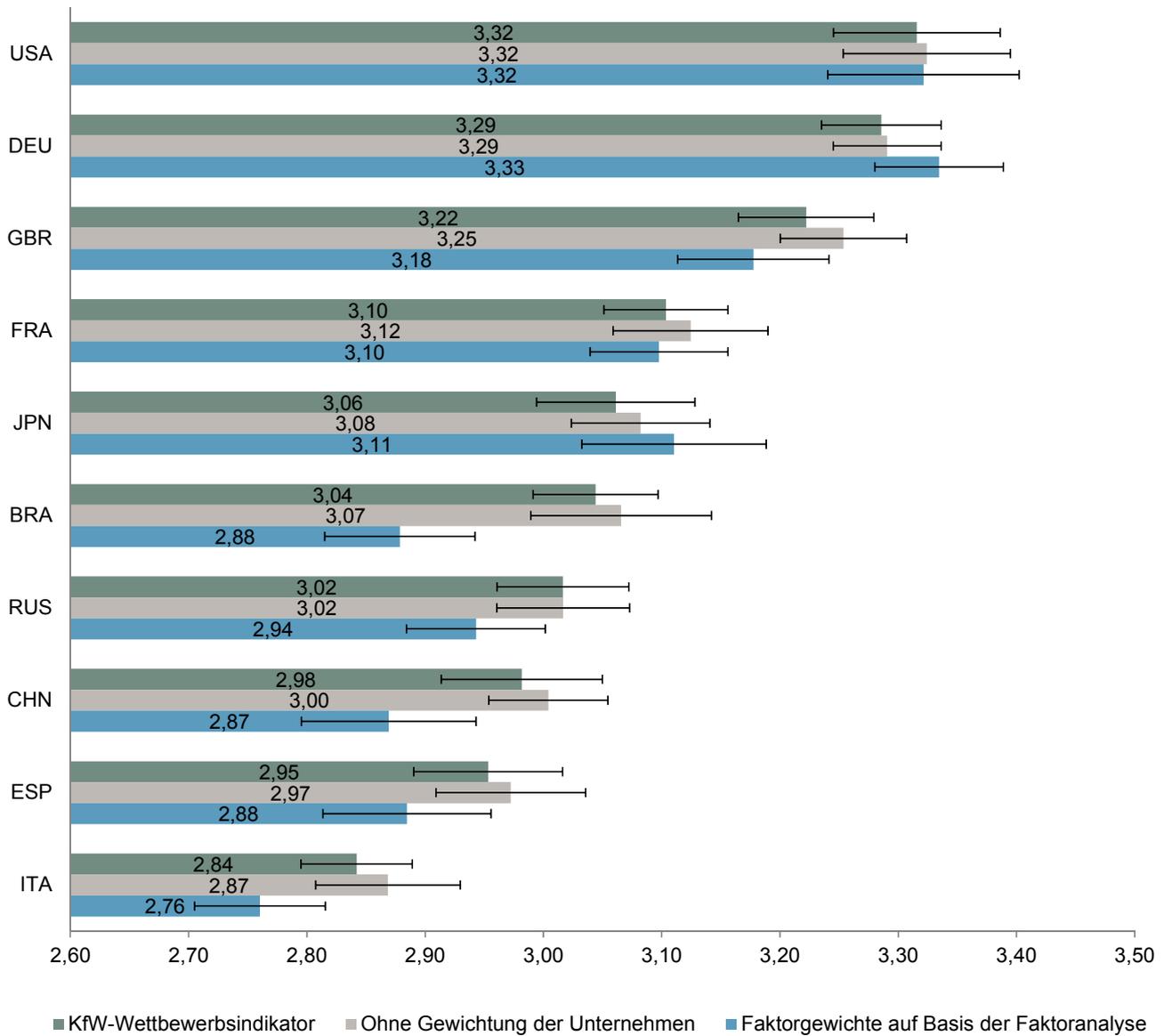


Grafik 33: Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen



Robustheit der Ergebnisse

Grafik 34: Modellvergleich



Literatur

Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. und P. K. Schott (2007), Firms in International Trade, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21(3), pp. 105–130.

Brutscher, P., Raschen, M., Schwartz, M. und V. Zimmermann (2012), Internationalisierung im deutschen Mittelstand, KfW Research.

Nicoletti, G., Scarpetta, S. und O. Boylaud (2000): Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation, OECD Working Paper 99 (18).

Wagner, J. (1995), Exports, Firm Size, and Firm Dynamics, *Small Business Economics* vol. 7(1), pp. 29–39.