

INTERNATIONALISIERUNG IM DEUTSCHEN MITTELSTAND – STEP BY STEP ZUM GLOBAL PLAYER –

Executive Summary

Auslandsaktivitäten bis weit in den Mittelstand

- [1] Die außenwirtschaftlichen Verflechtungen des größeren deutschen Mittelstandes sind stark: 65 % der befragten Unternehmen waren zum Erhebungszeitpunkt als Exporteure auf Auslandsmärkten aktiv. Sie erzielten damit im vergangenen Jahr ein Viertel ihres Jahresumsatzes. Jedes fünfte befragte Unternehmen ist gegenwärtig mit Direktinvestitionen im Ausland vertreten. Rund 18 % ihrer gesamten Investitionen tätigen die Direktinvestoren im Ausland.
- [2] Die Unternehmensgröße bestimmt maßgeblich das Auslandsengagement. Größere Mittelständler sind deutlich export- und direktinvestitionsaktiver. Die Größenvorteile sind bei Direktinvestitionen noch ausgeprägter als beim Export, d. h. die größenbedingten strukturellen Nachteile kleiner Mittelständler treten noch stärker zu Tage. Auch Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und FuE-intensive Firmen sind besonders auslandsaktiv.
- [3] Die Erschließung neuer Absatzmärkte ist das dominierende Direktinvestitionsmotiv (78 %). Kostenmotivierte Direktinvestitionen spielen eine nachgelagerte Rolle (42 %). Von den Direktinvestitionen dürften hiernach eher positive Effekte auf die Beschäftigung in Deutschland ausgehen.

Internationalisierung in Stufen

- [4] Der Weg ins Ausland führt über Westeuropa. Westeuropa ist das dominierende Ausfuhr- und Investitionsziel der Befragten: 92 % der mittelständischen Exporteure sind in mindestens einem westeuropäischen Land präsent. 56 % der Unternehmen mit Direktinvestitionen haben in einem oder mehreren westeuropäischen Ländern investiert.
- [5] Exporterfahrungen in Westeuropa begünstigen Exportaktivitäten in weiter entfernten Regionen. Der Zugang zu Westeuropa ist demnach entscheidend für den weiteren Internationalisierungsprozess des Mittelstands.
- [6] Scheuen Unternehmen Exportaktivitäten, sind auch spätere Direktinvestitionen unwahrscheinlich. Mittelständler erwerben durch Exporte Erfahrungen und bauen Wissen über Auslandsaktivitäten auf. Die Wahrscheinlichkeit einer Direktinvestition steigt mit zunehmendem Exportengagement stark an. Auch wird mit höherer Wahrscheinlichkeit in denjenigen Regionen investiert, wo bereits Exportbeziehungen bestehen (beispielsweise für China um den Faktor 1,5).
- [7] Exporterfahrungen sind der Eckpfeiler langfristigen Direktinvestitionsengagements. Ein Auslandsengagement in Form von Direktinvestitionen wird 4-mal häufiger abgebrochen als Exportaktivitäten. Für Direktinvestoren ergibt sich ein Rückkehrfaktor von 12 %, für Exporteure dagegen lediglich von 3 %. Fehlt es einem Unternehmen an Exporterfahrung, liegt die Rückzugswahrscheinlichkeit bei einer Direktinvestition bei 36 %. Sind Direktinvestoren parallel Exporteure, beträgt die Rückzugswahrscheinlichkeit hingegen nur 8 %.

Exporteure planen für stabile Zukunft

- [8] Trotz einer Vertrauenskrise in der Eurozone und eines unsicheren konjunkturellen Umfelds: Die Exporteure blicken zum Zeitpunkt der Befragung optimistisch in die Zukunft. Bis 2015 wollen 64 % ihre Exporte ausweiten. Weitere 7 % der Befragungsteilnehmer planen zukünftig erstmals Exportaktivitäten. Demnach ist auch künftig mit einem Exportwachstum zu rechnen, sofern die Absatzmärkte – vor allem in Europa – erhalten bleiben.
- [9] Auch bei den Direktinvestitionen ist mit einer Intensivierung des Engagements mittelständischer Unternehmen zu rechnen, wenn das Umfeld es erlaubt: 46 % der Direktinvestoren

plant ihr Engagement bis 2015 auszuweiten, weitere 42 % das gegenwärtige Niveau zu halten. Darüber hinaus planen 15 % der bislang noch nicht mit Direktinvestitionen im Ausland vertretenen Unternehmen diesen Schritt.

- [10] Auch künftig wird der starke Fokus auf westeuropäische Auslandsmärkte prägend sein. Die Bedeutung Nordamerikas wie auch der wachstumsstarken Absatzmärkte Asiens und speziell Chinas als Handelspartner (25 bis 28 %) bzw. Investitionsregion (zwischen 17 und 28 %) ist für die meisten Mittelständler (derzeit noch) relativ gering, wird aber mittelfristig zunehmen. Insbesondere bei den Direktinvestoren deuten sich Investitionspräferenzen zu Gunsten dieser Regionen an.
- [11] Künftig werden voraussichtlich zunehmend Unternehmen aus bislang weniger auslandsaktiven Segmenten den Schritt zum Export wagen, insbesondere kleinere Unternehmen. Auch Direktinvestitionen werden künftig insbesondere von kleineren Unternehmen ausgehen. Ingesamt ist – aber im Gegensatz zum Export – stärker damit zu rechnen, dass die bislang schon stark vertretenen Segmente ihr Engagement auch überdurchschnittlich ausbauen werden.

Internationalisierung stößt auf Hindernisse

- [12] Nicht tarifäre Handelshemmnisse sind die bestimmenden Hemmnisse im Exportgeschäft. Insbesondere die aus Unternehmenssicht fehlende Rechtssicherheit im Ausland (39 %), der Verwaltungsaufwand im Exportgeschäft (34 %) sowie das Zahlungsverhalten der Geschäftspartner (36 %) bilden für Unternehmen große Hürden bei der Ausweitung ihrer Exporttätigkeit. Vor allem kleineren Mittelständlern wird durch diese Barrieren der Eintritt in den Export erschwert.
- [13] Die am häufigsten genannten Hemmnisse sowohl für erstmalige Investitionen als auch Folgeinvestitionen im Ausland sind die fehlende Rechtssicherheit im Ausland (43 %), der Mangel an geeigneten Geschäftspartnern (36 %) und der bürokratische Aufwand (34 %).

Finanzierungsprobleme bestehen auch im Auslandsgeschäft

- [14] Finanzierungsschwierigkeiten sind für jedes vierte Unternehmen ein zentrales Hemmnis beim Ausbau der Internationalisierungsaktivitäten bzw. beim geplanten Gang ins Ausland. Das gilt sowohl für Exporte wie auch für Direktinvestitionen und betrifft Unternehmen aller Größenklassen.
- [15] Die Wahrscheinlichkeiten von Problemen bei der Exportfinanzierung wie auch bei der Finanzierung von Direktinvestitionen ist bei kleinen Mittelständlern höher als bei größeren Unternehmen. Kleinere Unternehmen besitzen strukturelle Finanzierungsprobleme bei Auslandsvorhaben. Exporterfahrungen verringern Finanzierungsschwierigkeiten bei Direktinvestoren.
- [16] Die Hälfte der Direktinvestoren (48 %), die externe Finanzmittel für Auslandsprojekte beantragt haben, berichtet von (teilweisen) Schwierigkeiten im Rahmen der Fremdkapitalbeschaffung. Kleine Mittelständler sind besonders stark von Finanzierungsengpässen betroffen.
- [17] Die strukturellen Probleme bei der Finanzierung von Auslandsvorhaben konnten in den vergangenen fünf Jahren kaum behoben werden. Die Finanzierungssituation bei Auslandsvorhaben wird nahezu unverändert bewertet. Die Einschätzungen zur zukünftigen Finanzierungssituation sind eher verhalten optimistisch und von Unsicherheit geprägt: Jeder dritte Exporteur (34 %) und jeder fünfte Direktinvestor (20 %) traut sich keine Einschätzung der mittelfristigen Entwicklung zu.

Um „schlummerndes“ Internationalisierungspotenzial zu mobilisieren, ist der nachhaltige Abbau der identifizierten Hemmnisse notwendig. Aufgrund der stufenweise verlaufenden Internationalisierungsprozesse ist dabei insbesondere ein Ansatz in einer frühen Phase dieses Prozesses Erfolg versprechend. Besonders bei Mittelständlern, bei denen noch brachliegendes Potenzial besteht, können durch geeignete Finanzierungs- und Beratungsangebote Barrieren abgebaut und die Aufnahme und Ausweitung von Auslandsaktivitäten erleichtert werden.