

Studien und Materialien



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

IMPRESSUM

Herausgeber

KfW Bankengruppe

Palmengartenstraße 5-9

60325 Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-0

Telefax 069 7431-2944

Projektverantwortung

Michael Bretz M. A.,

Leiter Abteilung Wirtschafts- und Konjunkturforschung,

Verband der Vereine Creditreform e. V., Neuss

Telefon 02131 109-171

Dr. Margarita Tchouvakhina (Projektleitung),

Abteilungsleiterin Volkswirtschaftliche Abteilung,

KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-8953

Autoren

Dr. Philipp Brutscher

KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-9592

Dr. Martin Raschen

KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-2434

Dr. Michael Schwartz

KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-8695

Dr. Volker Zimmermann

KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-3725

Projektkoordination

Dr. Philipp Brutscher, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Dr. Benjamin Mohr, Verband der Vereine Creditreform e. V., Neuss

Ralf Karrasch, Verband der Vereine Creditreform e. V., Neuss

Dr. Volker Zimmermann, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

ISSN 2195-1926

Copyright Titelbild: KfW Bildarchiv / Angelika Kohlmeier

Frankfurt am Main, Oktober 2012

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	5
2.	Export	9
2.1	Gegenwärtige Situation des Exportgeschäftes	9
2.2	Zukünftige Entwicklungen bei Exporten	15
2.3	Hemmnisse im Exportgeschäft	20
2.4	Zwischenfazit Exporte	25
3.	Direktinvestition	27
3.1	Gegenwärtige Situation	27
3.2	Zukünftige Entwicklungen bei Direktinvestitionen	33
3.3	Hemmnisse bei Direktinvestitionen.....	36
3.4	Zwischenfazit Direktinvestitionen	40
4.	Finanzierung von Auslandsvorhaben	43
4.1	Determinanten von Finanzierungshemmnissen	43
4.2	Kreditfinanzierung bei Direktinvestitionen.....	45
4.3	Generelle Finanzierungssituation bei Auslandsprojekten	47
4.4	Zwischenfazit Finanzierung.....	48
5.	Fazit	49
	Anhang: Struktur des Samples	51
	Literaturverzeichnis	53

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. Insgesamt 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.

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

1. Einleitung

Aus volkswirtschaftlicher Perspektive sind Auslandsaktivitäten der Unternehmen für Deutschland eine zentrale Determinante der Wettbewerbsfähigkeit, des Wirtschaftswachstums sowie der Sicherung von Wohlstand und Arbeitsplätzen.

Deutschland ist wie kaum ein anderes großes Industrieland in globale Handelsströme und internationale Arbeitsteilung eingebunden. So nimmt Deutschland eine weltweite Spitzenposition unter den Exportnationen ein. Im Jahr 2011 wurden Waren und Dienstleistungen im Wert von 1,2 Billionen Euro – und damit nominal 80 % mehr als im Jahr 2000 – exportiert. Nur China hat derzeit ein größeres Exportvolumen. Zudem nehmen internationale Kapitalverflechtungen stetig zu. Auch die deutsche Wirtschaft engagiert sich zunehmend als Investor im Ausland. Der Kapitalbestand der ausländischen Direktinvestitionen deutscher Unternehmen hat sich in den letzten zehn Jahren nahezu verdoppelt und 2010 erstmals die Billionen-Euro-Grenze überschritten. Das Investitionsengagement ist dabei konstant hoch: Deutschland konnte seinen Anteil am weltweiten Direktinvestitionskapitalbestand seit 2000 bei 7 % halten (6,8 % im Jahr 2011).¹

Mittelständische Unternehmen haben maßgeblichen Anteil an den Exporterfolgen der deutschen Wirtschaft. Gemäß KfW-Mittelstandspanel erzielt etwa ein Viertel aller Mittelständler Umsätze auf ausländischen Märkten und erwirtschaftet damit (je nach Branche und Unternehmensgröße) durchschnittlich zwischen 20 und 30 % des Jahresumsatzes im Export. Der Auslandsumsatz des gesamten deutschen Mittelstands betrug im Jahr 2011 etwa 597 Mrd. EUR.² Anders als beim Export ist der Mittelstand mit ausländischen Direktinvestitionen eher zurückhaltend. Frühere Studien der KfW zeigen, dass weniger als 5 % der Mittelständler Direktinvestitionen im Ausland tätigen.³

Aus Unternehmenssicht ermöglicht die Internationalisierung insbesondere die Erschließung neuer bzw. den Ausbau bestehender Absatz- und Beschaffungsmärkte. Dies ist gegenwärtig besonders relevant vor dem Hintergrund der neu entstehenden und wachsenden Absatzmärkte, etwa in den aufstrebenden Schwellenländern Asiens (v. a. China), Südamerikas und in den Transformationsstaaten Osteuropas. Zudem eröffnen sich Globalisierungschancen durch die Einbindung in internationale Wertschöpfungsketten, durch den Zugang zu Rohstoffen oder Zwischenprodukten oder die Möglichkeiten Ideen und Technologien aus dem Ausland zur Verbesserung eigener Produkte und Prozesse zu übernehmen. Selbst bislang überwiegend binnenmarktorientierte Unternehmen sind durch die steigende internationale Integration einem erhöhten Wettbewerbs- und Handlungsdruck (beispielsweise intensiverer Preis- oder Qualitätswettbewerb, zunehmende Konkur-

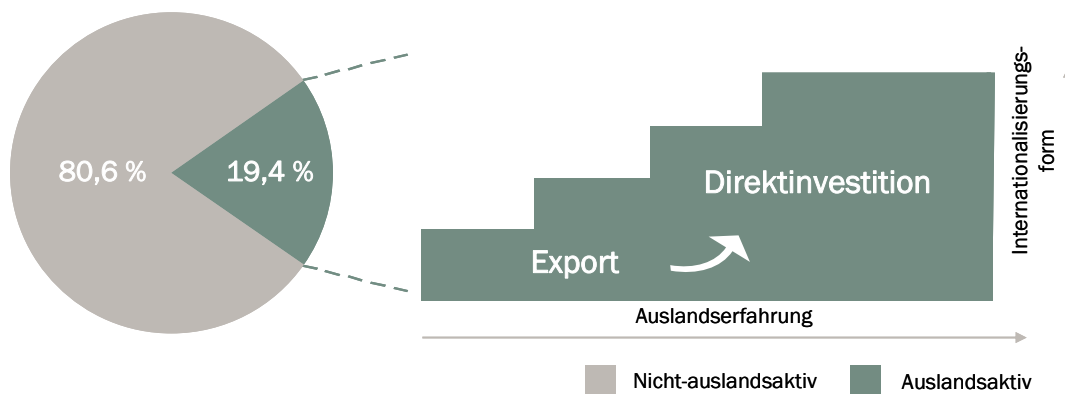
¹ Quelle: UNCTAD, UNCTADstat.

² Sonderauswertung des KfW-Mittelstandspanels 2012, Veröffentlichung im November 2012

³ Vgl. Lo (2008), S. 6.

renz um qualifizierte Mitarbeiter) ausgesetzt, sodass künftig der Gang ins Ausland eine Option darstellen könnte.

Ein differenziertes Bild der aktuellen und auch zukünftig zu erwartenden Auslandsaktivitäten des deutschen Mittelstands liefert die vorliegende Studie. Dabei wird der Beobachtung Rechnung getragen, dass Internationalisierungsprozesse von Unternehmen häufig schritt- bzw. stufenweise erfolgen. Während **Exportaktivitäten** in nahezu allen Fällen den Beginn von Auslandsaktivitäten bilden, folgen darauf aufbauend **Direktinvestitionen** in ausländischen Märkten meist in späteren Phasen der Internationalisierung (s. Grafik 1). Ob und zu welchem Zeitpunkt und mit welchen Strategien ein Unternehmen die einzelnen Schritte vollzieht, ist nach diesem Verständnis von den jeweiligen Auslandserfahrungen abhängig.



Anmerkungen: Datengrundlage des Anteils auslandsaktiver Mittelständler: KfW-Mittelstandspanel 2012.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 1: Stufenmodell der Internationalisierung

Für die Auslandsaktivitäten des gesamten deutschen Mittelstands liegen repräsentative Zahlen aus dem KfW-Mittelstandspanel vor. Daher ist bekannt, dass kleine KMU seltener und lediglich in einem geringen Umfang Auslandsaktivitäten aufweisen. Der Fokus der vorliegenden Erhebung liegt daher auf größeren Mittelständlern mit mindestens 30 Beschäftigten. Aktuelle Daten des KfW-Mittelstandspanels zeigen diesbezüglich, dass allein auf diese Unternehmensgruppe 434 Mrd. EUR an Auslandsumsätzen im Jahr 2011 entfallen: Gemessen daran, stehen die Antworten der von uns befragten Unternehmen für 73 % der Auslandsumsätze des deutschen Mittelstandes.

Der Studie liegt eine schriftlich durchgeführte Befragung sämtlicher Mitgliedsunternehmen des Verbandes der Vereine Creditreform e. V. zugrunde. Die Grundlage der Befragung bildet damit die größte existierende Adressdatenbank deutscher Unternehmen. Im Rahmen der im 2. Quartal 2012 durchgeführten Vollerhebung wurden über 28.000 Unternehmen befragt. An der Befragung haben sich 3.600 Unternehmen beteiligt (Details zur Datenerhebung und Struktur sind dem Anhang beigelegt). Die Untersuchung legt aktuelle Erkenntnisse zur **gegenwärtigen Situation** wie auch zur **künftigen Entwicklung** der Auslandsaktivitäten mittlerer und größerer deutscher Unternehmen vor. Fokussiert wird dabei neben zentralen Kennziffern und Strukturdaten speziell auf die bearbeiteten Auslandsmärkte sowie die Hemmnisse, die die Internationalisierungsaktivitäten erschweren. Dabei werden neben den aktuell auslandsaktiven Unternehmen ebenfalls Unternehmen einbezogen, die gegenwärtig nicht auslandsaktiv sind, dies aber planen. So lassen sich

wertvolle Hinweise über zukünftig zu erwartende Internationalisierungsmuster gewinnen. Das Studiendesign bietet zudem die Möglichkeit, etwas über diejenigen Unternehmen auszusagen (beispielsweise ob sich ein bestimmter Typ identifizieren lässt), die in der Vergangenheit im Ausland aktiv waren, sich aber wieder zurückgezogen haben.

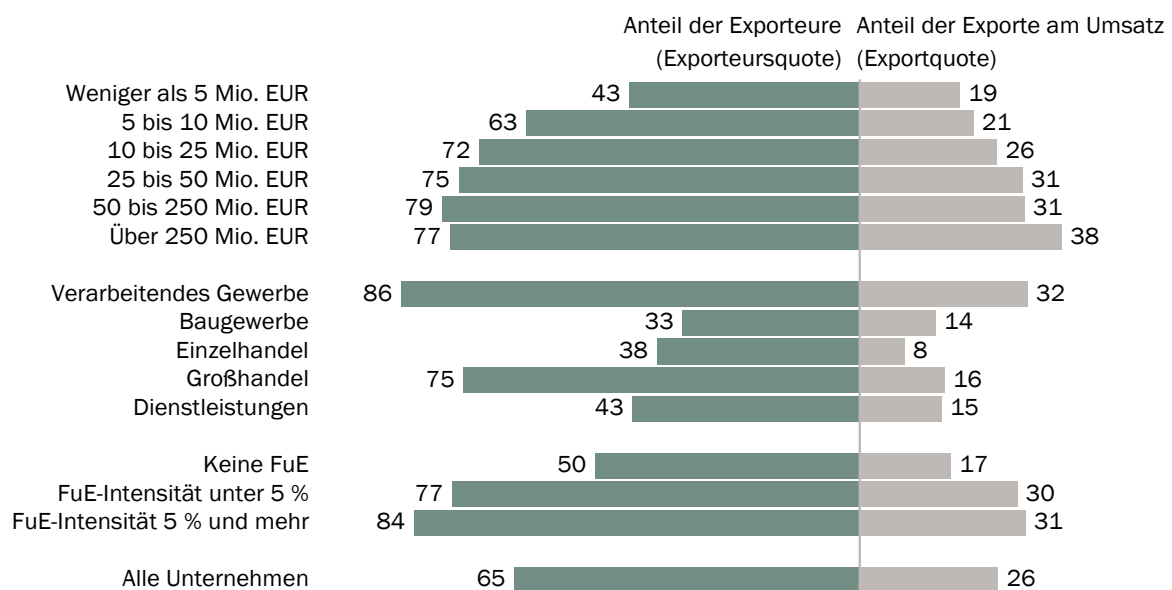
Der vorliegende Bericht orientiert sich dabei an dem oben skizzierten Stufenmodell der Internationalisierung und gliedert sich wie folgt. Im Anschluss widmet sich Kapitel zwei der Exporttätigkeit der Unternehmen. Kapitel drei thematisiert die Direktinvestitionen. In den beiden zentralen Kapiteln werden in einem ersten Schritt zunächst jeweils die gegenwärtigen Auslandsaktivitäten charakterisiert, woraufhin in einem zweiten Schritt ein Ausblick der in Zukunft zu erwartenden Aktivitäten gegeben wird. Da die künftige Entwicklung entscheidend davon abhängt, ob Barrieren im Zusammenhang mit Auslandsaktivitäten überwunden werden können, fokussiert der dritte Teilschritt auf die Hemmnisse von Internationalisierungsaktivitäten. Kapitel vier legt anschließend Befunde zur Finanzierung von Auslandsaktivitäten und Determinanten von Finanzierungsschwierigkeiten vor. Abschließend fasst Kapitel fünf die grundlegenden Ergebnisse zusammen und formuliert wichtige Handlungsempfehlungen.

2. Export

Der erste Schritt auf dem Weg ins Ausland erfolgt häufig über Exportaktivitäten (s. Grafik 1). Das unternehmerische Risiko ist dabei, etwa im Vergleich zu Direktinvestitionen, relativ gering. So können erste Exportaktivitäten zumeist kleinvolumig und mit eher geringem Kapitaleinsatz durchgeführt werden. Auch sind weniger umfangreiche Kenntnisse des Auslandsmarktes notwendig und der Bedarf an personellen Ressourcen ist vorerst überschaubar. Grenzüberschreitende Handelsbeziehungen durch den Export von Waren und Dienstleistungen sind daher heutzutage für viele mittelständische Unternehmen Normalität.

2.1 Gegenwärtige Situation des Exportgeschäftes

Aktuell sind zwei von drei befragten mittelständischen Unternehmen (65 %) im Rahmen von Exporten auf ausländischen Märkten aktiv. Allein ein Viertel des Jahresumsatzes (26 %) der exportierenden Unternehmen wurde 2011 durch Exportumsätze erzielt. Das Auslandsengagement über Exporte ist dabei ganz überwiegend langfristiger Natur. Von allen derzeit aktiven Exporteuren sind 96 % seit mindestens zwei Jahren exportaktiv. Grafik 2 bietet einen Überblick über den Anteil an Exporteuren (Exporteursquote) und den Umsatzanteil der Exporteure, der mit Exporten erzielt wird (Exportquote) für unterschiedliche Unternehmenssegmente.



Anmerkung: Forschungs- und Entwicklungsintensität (FuE-Intensität) gemessen als Anteil der Ausgaben für FuE am Unternehmensumsatz 2011.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 2: Exporteursquoten und Exportquoten in verschiedenen Unternehmenssegmenten

Größere Mittelständler sind dabei wesentlich häufiger auslandsaktiv. Ab einem Jahresumsatz von 5 Mio. EUR steigen die Exportaktivitäten deutlich an. Bereits über 70 % aller Befragten mit einem Jahresumsatz von mindestens 10 Mio. EUR erzielen Auslandsumsätze über Exporte. Von den kleinen Unternehmen (weniger als 5 Mio. EUR) exportieren immerhin 43 %. Dementsprechend zeigen sich auch mit der Unternehmensgröße kontinuierlich ansteigende Exportquoten. Hier spielen u. a. Fixkostenvorteile, Effizienzvorteile und Spezialisierungsvorteile größerer Unternehmen eine entscheidende Rolle. Zudem könnten bei kleinen Unternehmen geringere finanzielle und

personelle Ressourcen als Hindernis einer internationalen Geschäftstätigkeit relevant sein (zu den Hemmnissen im Export s. Kapitel 2.3).

Auslandsmärkte werden vor allem vom Verarbeitenden Gewerbe (86 %) und Unternehmen des Großhandels (75 %) über Exporte bearbeitet. Weit unterdurchschnittlich exportaktiv agieren hingegen der Einzelhandel, das Baugewerbe und auch Dienstleistungsunternehmen. Mit steigenden Forschungs- und Entwicklungsausgaben (FuE) nimmt – wie auch aus früheren Untersuchungen bekannt⁴ – die Relevanz von Exportaktivitäten zu. Dies ist vor allem auf die im Vergleich hohe FuE-Intensität der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes zurückzuführen.⁵

Multivariate Analysen festigen die in Grafik 2 gezeigten Befunde bezüglich Unternehmensgröße, Branchenzugehörigkeit sowie FuE-Intensität. Daneben lässt sich nachweisen, dass Exportunternehmen durch eine höhere Arbeitsproduktivität gekennzeichnet sind.⁶ Aktuelle Studien zeigen diesbezüglich, dass im Vorfeld einer Exportaktivität bewusst eine Produktivitätssteigerung erfolgt, beispielsweise durch zusätzliche Investitionen in Produktionstechnologien oder Einstellung und Training von Personal.⁷ Auch Mittelständler mit einem Standort relativ nah an einer nationalen Landesgrenze (unter 50 km) exportieren häufiger. Unternehmen aus Ostdeutschland sind hingegen weniger häufig exportaktiv verglichen mit ihren westdeutschen Pendanten. Ähnlich deutliche Effekte zeigen sich, wenn die Exportquote betrachtet wird.⁸

Art der Exporte

Investitionsgüter dominieren die Art der exportierten Waren (s. Grafik 3) – 42 % der Exportunternehmen erzielen damit Auslandsumsätze. Etwa gleichauf auf Rang zwei und drei folgen Dienstleistungen sowie Konsumgüter. Eine geringe Rolle spielt der Export von Vorleistungsgütern für die Befragten.

Die Unterscheidung nach Umsatzgrößenklassen zeigt, dass Konsumgüter von Unternehmen unterschiedlicher Größenklassen in etwa gleich häufig als Exportgut angeführt werden. Vorleistungsgüter werden hingegen mit wachsender Unternehmensgröße häufiger als Exportgut genannt. Bei Exporteuren mit unter 5 Mio. EUR Umsatz überwiegen Dienstleistungen (48 %). Wesentlich auffälliger sind Unterschiede im Branchenvergleich. So spielen Dienstleistungen im Baugewerbe mit 66 % Nennungen eine beachtliche Rolle, wobei es sich dabei um Planungsdienstleistungen (beispielsweise Entwurfsplanung, Beratung) handeln dürfte. Konsumgüter sind wenig überraschend die bestimmende Exportart im Einzel- und Großhandel mit 70 bzw. 51 %. Investiti-

⁴ Vgl. Reize und Lo (2008). Siehe auch den Literaturüberblick zum Zusammenhang zwischen Unternehmenseigenschaften und Exportneigung deutscher Unternehmen in Wagner (2011).

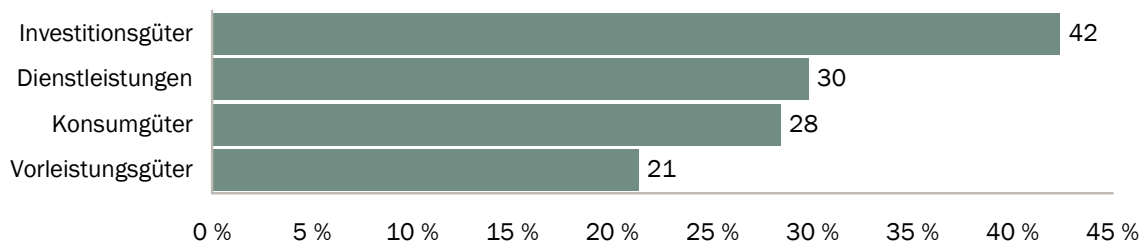
⁵ Allein 60 % der Befragten mit einer FuE-Intensität von über 5 % sind dem Verarbeitenden Gewerbe zuzurechnen. Im Gesamtsample beträgt dieser Anteil nur 22 % (s. Anhang).

⁶ Die Arbeitsproduktivität wurde als Quotient aus Umsatz und Anzahl der Beschäftigten berechnet. Die Beschäftigtenzahl umfasst Beschäftigte im In- und Ausland. Anschließend wurde bestimmt, ob ein Unternehmen innerhalb seiner jeweiligen Branche eine geringe (unteres Drittel), durchschnittliche (mittleres Drittel) oder hohe Arbeitsproduktivität (oberes Drittel) aufweist.

⁷ Vgl. Alvarez / Lopez (2005). Diese höhere Produktivität gegenüber Nichtexporteuren bleibt in der Folge auch bestehen, wie Eliasson et al. (2012) zeigen.

⁸ Zur Schätzung der Effekte verschiedener Unternehmensmerkmale auf die Wahrscheinlichkeit zur Gruppe der Exporteure zu gehören, wurde ein Probit Modell verwendet. Zur Schätzung der Effekte auf die Exportquote wurden verschiedene ökonomische Ansätze genutzt.

ongüter werden hingegen vorherrschend von Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe (51 %) exportiert, wobei zusätzlich ein starker Zusammenhang zwischen FuE-Intensität und dem Export dieser Güterart besteht.



Anmerkungen: Mehrfachnennung möglich.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 3: Art der Exporte – Aktive Exporteure

Vertriebswege

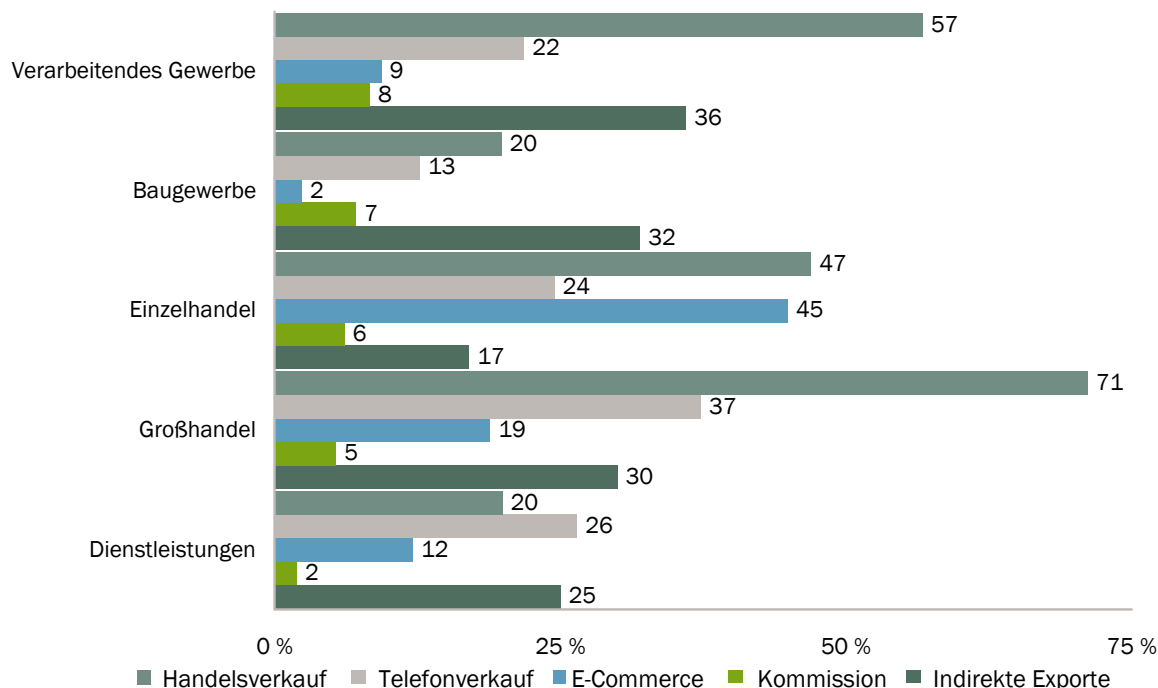
Grundsätzlich lassen sich zwei Arten unterscheiden, wie der Vertrieb von Exportgütern erfolgen kann: So besteht die Möglichkeit indirekter Exporte, d. h. der Vertrieb eigener Produkte oder Dienstleistungen durch ein anderes deutsches Unternehmen (beispielsweise Außenhandelsunternehmen) im Zielmarkt. Zwar werden beim indirekten Export Risiken und Kapitalbedarf gemindert (z. B. keine eigene Lagerhaltung, kein eigener Aufbau von Kontakten zu Abnehmern). Andererseits vermindert sich die Nähe zum Absatzmarkt. Bei direkten Exporten hingegen übernimmt der Exporteur unmittelbar den Verkauf der Güter in den Zielmarkt. Da hier umfangreiche Auslandsmarktkennntnisse und eigene Marktpflege nötig sind, ist der Kapitalbedarf insgesamt höher.

Aktuell wählt ein Drittel der aktiven Exporteure (32 %) den Weg des indirekten Exports. Eine geringe Relevanz besitzt eine indirekte Exporttätigkeit im Fall von Dienstleistungen (25 %) – hier ist oftmals die persönliche Ansprache der Endkunden durch das Unternehmen selbst nötig. Am häufigsten nutzen Exporteure von Investitionsgütern indirekte Exporte (37 %). Multivariate Analysen unter Berücksichtigung wesentlicher Unternehmensmerkmale und Exportcharakteristika zeigen keine darüber hinausgehenden systematischen Bestimmungsfaktoren.

Bedeutend relevanter für die Befragten ist der direkte Export: Insgesamt nutzen 97 % der Exporteure einen oder mehrere direkte Vertriebswege. Beim direkten Export stellt in der Gesamtsicht der Handelsverkauf den wichtigsten Vertriebsweg dar: Jeder zweite Exporteur (50 %) verkauft seine Waren an ein ausländisches Großhandelsunternehmen. Dies ist insofern verständlich, da der Handelsverkauf eine relativ kostengünstige Möglichkeit der Bearbeitung von Auslandsmärkten über Exporte darstellt. 24 % der aktiven Exporteure vertreibt Waren auf dem Weg des Telefonverkaufs bzw. im Rahmen von Telefonmarketing. 11 % der Exporteure sind im E-Commerce aktiv. Den Kommissionsverkauf verwenden 7 %. Kaum eine Rolle spielt Franchising (1 %).

Die Art exportierter Waren (s. Grafik 3) ist dabei wenig entscheidend dafür, welcher Vertriebsweg gewählt wird. Lediglich im Vergleich der Dienstleistungen zu den anderen Exportgütern tritt die wesentlich geringere Rolle des Handelsverkaufs zu Tage (-34 Prozentpunkte im Vergleich zu allen Unternehmen). Auch bei näherer Betrachtung nach Größenklassen zeigen sich bis auf eine Aus-

nahme – die Häufigkeit des Handelsverkaufs steigt mit zunehmender Unternehmensgröße⁹ – keine Abweichungen im Antwortverhalten. Allerdings sind Branchenunterschiede sichtbar (s. Grafik 4). So ist der Einzelhandel überdurchschnittlich stark im E-Commerce, der Großhandel erwartungsgemäß sehr häufig im Rahmen des Handelsverkaufs aktiv.



Anmerkungen: Mehrfachnennung möglich.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 4: Vertriebswege nach Branchen – Aktive Exporteure

Zielregionen der Exporteure

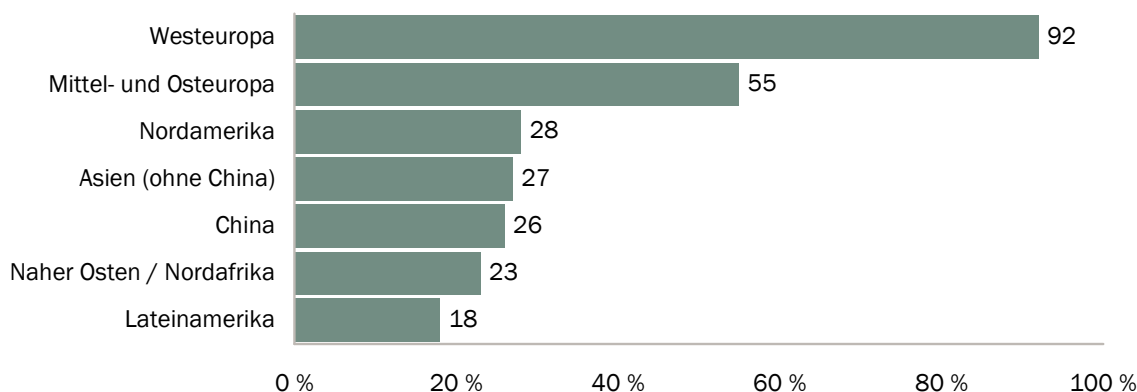
Westeuropa stellt erwartungsgemäß das mit Abstand dominierende Ausfuhrziel mittelständischer Unternehmen dar (s. Grafik 5).¹⁰ Treibende Faktoren dürften dabei die räumliche Nähe sowie Ähnlichkeiten bei Kundenpräferenzen, Sprache und Geschäftsabläufen, die starke Verflechtung der Güter- und Faktormärkte und die (weit gehend) gemeinsame Währung sein. 92 % aller aktiven Exporteure berichten von Handelspartnern in mindestens einem westeuropäischen Land und damit in geografisch und psychologisch als nah empfundenen Märkten. Die Bedeutung Westeuropas als Absatzmarkt mittelständischer Exporteure kommt auch darin zum Ausdruck, dass im Jahr 2011 ein Exportvolumen von circa 278 Mrd. EUR durch Mittelständler in westeuropäischen

⁹ Unternehmen mit unter 5 Mio. EUR Umsatz liegen dabei mit 38 % der Nennungen über 20 Prozentpunkte unter den Exporteuren der höchsten Größenklasse (57 %).

¹⁰ So ist beispielsweise aus früheren Untersuchungen bekannt, dass etwa drei Viertel der mittelständischen Auslandsumsätze in Europa erwirtschaftet werden (vgl. Reize / Lo (2008)) und 96 % der exportierenden Mittelständler Auslandsumsätze in der Eurozone erzielt (vgl. Metzger (2011)).

Märkten abgesetzt wurde. Dies entspricht 47 % der gesamten mittelständischen Auslandsumsätze¹¹ bzw. 11 % des Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2011.

Mit 55 % exportiert die Hälfte der Befragten nach Mittel- und Osteuropa (beispielsweise Polen oder Tschechien). Deutlich wird zudem, dass weiter entfernte Exportregionen wie Nordamerika, China und Asien (ohne China) für die meisten befragten Mittelständler von derzeit noch deutlich geringerer Bedeutung sind.¹² Diese Regionen liegen mit Exporteuranteilen zwischen 26 und 28 % nahezu gleichauf in ihrer Relevanz.



Anmerkung: Westeuropa umfasst die Absatzmärkte Österreich / Schweiz, die Benelux-Staaten, Frankreich, Italien, Großbritannien und Irland, Spanien, Portugal sowie Skandinavien.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 5: Zielregionen des Exports – Aktive Exporteure

Branchenspezifische Muster der Exporttätigkeit nach Regionen lassen sich nicht feststellen. Es dominiert jeweils Westeuropa, die Rangfolge bleibt weit gehend stabil. Allerdings zeigen sich Unterschiede bei Betrachtung der Forschungs- und Entwicklungsintensität (FuE-Intensität).¹³ Nicht FuE-treibende Exporteure sind in allen Regionen am seltensten vertreten. Darüber hinaus zeigen sich je nach Auslandsmarkt Besonderheiten im Abstand der Exporteursquoten zwischen nicht FuE-treibenden Unternehmen und Befragten mit einer FuE-Intensität von mindestens 5 %. Während dieser Abstand in Westeuropa vier Prozentpunkte beträgt, finden sich weitaus größere Differenzen für weiter entfernte Auslandsmärkte: Vor allem China (+21 Prozentpunkte), Asien ohne China (+22 Prozentpunkte) und Nordamerika (+24 Prozentpunkte) ragen dabei heraus. Demnach sind FuE-intensive Unternehmen nicht nur deutlich häufiger Exporteure, sie fokussieren auch in weitaus stärkerem Maße auf große, weiter entfernte Auslandsmärkte. Dieser Befund ist auch daher interessant, da er eben nicht durch Brancheneffekte erklärt werden kann (s. o.).

¹¹ Berechnung basierend auf dem Auslandsumsatz des deutschen Mittelstands im Jahr 2011 von 597 Mrd. EUR. Das Exportvolumen des Mittelstands nach Westeuropa im Jahr 2011 wurde über das Exportvolumen der gesamten deutschen Wirtschaft nach Westeuropa im Jahr 2011 (556 Mrd. EUR – siehe Statistisches Bundesamt (2012) sowie mittels des Anteils mittelständischer Unternehmen am Gesamtexportvolumen im Jahr 2011 (ca. 50 %) bestimmt.

¹² Dieser Befund bestätigt die Ergebnisse von Metzger (2011), S. 6.

¹³ Die FuE-Intensität gibt den Anteil der Ausgaben für Forschung und Entwicklung am Unternehmensumsatz wieder (im Jahr 2011).

Detailbetrachtungen zu Zielregionen

An der Spitze der Exportziele innerhalb Westeuropas liegt der Absatzmarkt Österreich / Schweiz mit 77 % aller aktiven Exporteure, die Handelsbeziehungen mit Partnern in dieser Region unterhalten. An zweiter Position der Absatzmärkte innerhalb Westeuropas folgen die Benelux-Staaten (64 %). Mehr als jeder zweite Exporteur liefert Güter oder Dienstleistungen nach Frankreich (57 %). Aus Tabelle 1 geht ferner hervor, dass etwa die Hälfte der Westeuropa-Exporteure in maximal drei westeuropäischen Absatzmärkten tätig ist. Allein 54 % der Westeuropa-Exporteure liefert Güter in mindestens vier, jeder vierte Westeuropa-Exporteur exportiert in mehr als sechs westeuropäische Absatzmärkte.

Tabelle 1: Exporteure nach Westeuropa

Anzahl bearbeiteter westeuropäischer Auslandsmärkte	Anteil Exporteure	Anteil Exporteure mit einer Exportquote von...		
		Unter 10 %	10 bis 30 %	Über 30 %
Bis zu 3	46 %	49 %	35 %	16 %
4 bis 6	27 %	16 %	41 %	43 %
Mehr als 6	27 %	5 %	19 %	76 %

Lesebeispiel (erste Zeile): 46 % der nach Westeuropa exportierenden Unternehmen haben *bis zu drei* Auslandsmärkte genannt. Davon weisen 49 % eine Exportquote von unter 10 % auf. Westeuropa umfasst die Absatzmärkte Österreich / Schweiz, die Benelux-Staaten, Frankreich, Italien, Großbritannien und Irland, Spanien, Portugal sowie Skandinavien.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Nicht nur die grundsätzliche Entscheidung für oder gegen Exporttätigkeit (s. Grafik 2) ist größenabhängig. Ebenso sind die strategischen Fragen, auf welchem Auslandsmarkt überhaupt agiert wird und wie viele Märkte parallel bearbeitet werden, klar an die Unternehmensgröße und somit an die vorhandenen finanziellen und personellen Ressourcen gekoppelt. Dies ist wiederum Ausdruck eines Größeneffektes, also von Effizienz-, Spezialisierungs- und Kostenvorteilen der größeren Mittelständler gegenüber den in diesem Punkt strukturell benachteiligten kleineren Unternehmen. So steigt die Bearbeitungswahrscheinlichkeit eines bestimmten Auslandsmarktes mit der Unternehmensgröße an (hier nicht grafisch veranschaulicht). Ebenso ist erkennbar, dass die Anzahl parallel bearbeiteter Auslandsmärkte sehr stark abhängig von der Unternehmensgröße ist (s. Tabelle 2). Kleine Unternehmen mit unter 5 Mio. EUR Jahresumsatz exportieren in 85 % der Fälle in maximal drei Auslandsmärkte und nur zu 3 % in mehr als sechs Märkte. Im Gegenzug dazu unterhalten 26 % der Großunternehmen (mit über 50 Mio. EUR Umsatz) – und damit 8-mal so viele – parallele Exportbeziehungen in mehr als sechs Regionen und nur 48 % beschränken sich auf bis zu drei Auslandsmärkte.

Tabelle 2: Anteil aktiver Exporteure und Anzahl bearbeiteter Auslandsmärkte

Anzahl bearbeiteter Auslandsmärkte	Anteil Exporteure	Anteil der Exporteure mit einem Jahresumsatz von ...				
		Unter 5 Mio.	5–10 Mio.	10–25 Mio.	25–50 Mio.	Über 50 Mio.
Bis zu 3	64 %	85 %	71 %	57 %	57 %	48 %
4 bis 6	23 %	12 %	22 %	26 %	28 %	26 %
Mehr als 6	13 %	3 %	8 %	13 %	15 %	26 %

Lesebeispiel (erste Zeile): 64 % aller gegenwärtig aktiven Exporteure haben bis zu drei Auslandsmärkte genannt. 85 % aller aktiven Exporteure mit einem Jahresumsatz unter 5 Mio. EUR haben bis zu drei Auslandsmärkte genannt.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Zusätzliche Analysen liefern einen weiteren Beleg für die in Stufen verlaufende Internationalisierung: Erfahrene Exporteure mit mindestens zwei Jahren Erfahrung im Exportgeschäft bearbeiten speziell geografisch weiter entfernte Märkte häufiger als Exporteure, die noch nicht über diesen Erfahrungsschatz verfügen. Die vorliegenden Daten geben demnach Anlass zu der Vermutung, dass wachsende Erfahrung, gefestigte Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Partnern und zunehmendes Wissen über Auslandsaktivitäten und -märkte zu einer Ausweitung der Exporte von geografisch nahen Märkten (beispielsweise Österreich / Schweiz) auf geografisch wie kulturell weiter entfernte Absatzmärkte (beispielsweise China) führen.

Speziell für westeuropäische Absatzmärkte lässt sich festhalten, dass Auslandserfahrungen in diesen Märkten entscheidend dafür sind, auch weiter entfernte Märkte zu erschließen. So zeigen nur 5 % der exportaktiven Mittelständler, die in Nordamerika, Lateinamerika oder Asien aktiv sind, zum Befragungszeitpunkt keine Präsenz in Westeuropa. Der Zugang zu Westeuropa ist demnach von hoher Bedeutung für den weiteren Internationalisierungsprozess des deutschen Mittelstands.

2.2 Zukünftige Entwicklungen bei Exporten

Neben der Charakterisierung der aktuellen Exportaktivitäten des größeren deutschen Mittelstands, zielt die vorliegende Studie auf die Abschätzung der mittelfristigen Entwicklungen bei Exporttätigkeiten ab. Von Interesse ist dabei insbesondere, ob die gegenwärtigen Muster beibehalten und sogar ausgebaut werden, oder mit strukturellen Verschiebungen zu rechnen ist. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der aktuellen Eurokrise und der rezessiven Entwicklung in den Krisenländern Europas ist dies interessant.

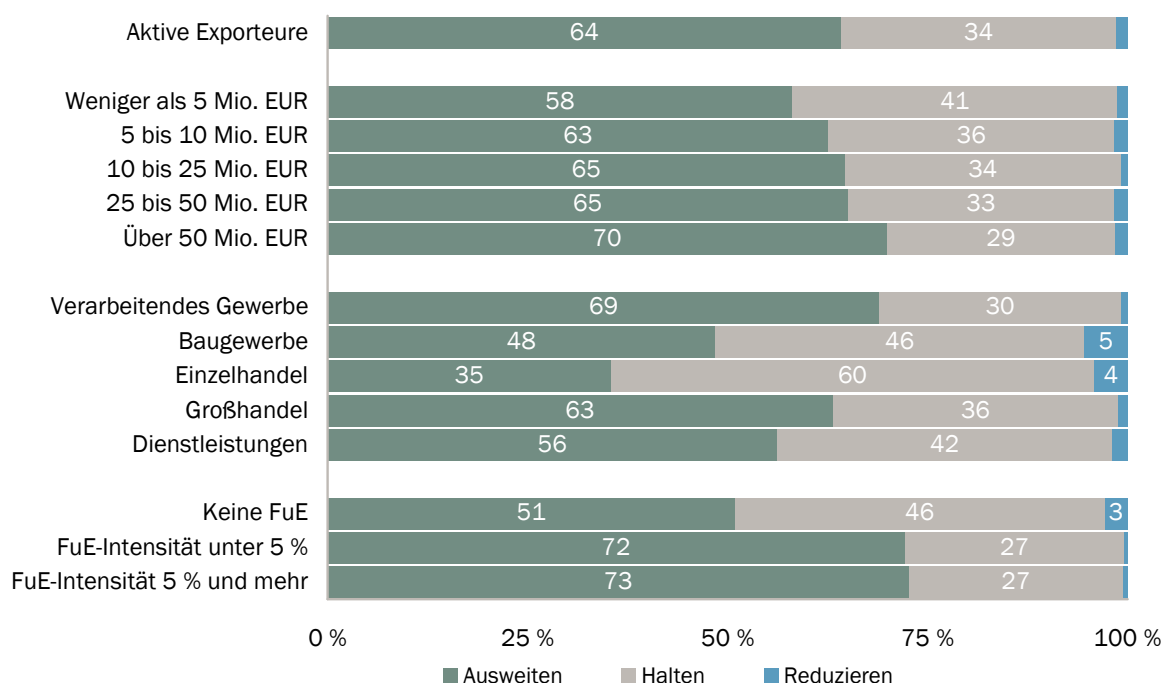
Um zu einer Einschätzung zu gelangen, werden nachfolgend zum einen die Absichten der gegenwärtig bereits aktiven Exporteure für die kommenden drei Jahre (bis einschließlich 2015) näher betrachtet. Zum anderen erlaubt unser Untersuchungsdesign (erstmalig) auch die Berücksichtigung der Unternehmen, die aktuell zwar planen, den Schritt ins Ausland zu wagen und eventuell bereits erste Schritte eingeleitet haben, ihre Internationalisierungsvorhaben jedoch (noch) nicht umgesetzt haben („Exportplaner“ im Folgenden). Somit können weiter gehende Aussagen zum noch „schlummernden Auslandspotenzial“ getroffen werden.

Zukünftige Entwicklung der Exporttätigkeit (bis 2015) der aktuell aktiven Exporteure

Die gegenwärtig aktiven Exporteure wurden danach befragt, ob sie in den kommenden drei Jahren eine Ausweitung der Exporte, eine Reduktion der Exporte oder ein gleich bleibendes Exportniveau planen. Die entsprechenden Anteile sind für verschiedene Untergruppen in Grafik 6 dargestellt. 64 % der gegenwärtig aktiven Exporteure wollen demnach ihre Exporte bis 2015 ausweiten,

weitere 34 % das gegenwärtige Niveau aufrecht erhalten. 2 % der Exporteure plant ein Zurückfahren der Exporte.

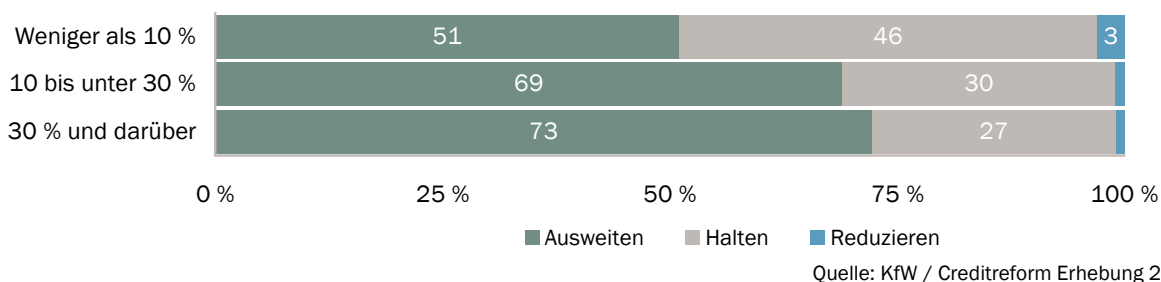
Die Absichten zur Ausweitung der Exporte nehmen dabei mit steigender Unternehmensgröße kontinuierlich zu. Parallel dazu sinken die Anteile für eine unveränderte Exporttätigkeit. Zurückhaltend äußern sich insbesondere die stärker auf den deutschen Binnenmarkt ausgerichteten Unternehmen, d. h. aktive Exporteure des Einzelhandels und des Baugewerbes, welche bereits zum aktuellen Zeitpunkt diejenigen Branchen mit der geringsten Exporteursquote sind (s. Grafik 2). Weniger überraschend sind daher in diesen Branchen etwaige Pläne zur generellen Ausweitung der Exportaktivitäten mit 35 bzw. 48 % am wenigsten verbreitet. Entsprechend geben Exporteure des Verarbeitenden Gewerbes, d. h. ein stark exportabhängiges Segment des Mittelstands, mit 69 % am häufigsten an, die gegenwärtige Exporttätigkeit ausweiten zu wollen. Differenzen ergeben sich auch hinsichtlich der FuE-Intensität. Betreibt ein Unternehmen eigene FuE-Anstrengungen, so liegt der Ausweiten-Anteil bei 72 bzw. 73 %, gegenüber 51 % bei Unternehmen ohne FuE-Tätigkeit.



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 6: Entwicklung der Exporte in den kommenden drei Jahren? – Aktive Exporteure

Weitere Analysen unterstreichen, dass es in erster Linie die bereits stark überdurchschnittlich im Export engagierten Unternehmen sind, die bis 2015 mit hoher Häufigkeit ihre Exportaktivitäten ausweiten wollen (s. Grafik 7). Während in etwa die Hälfte der Exporteure mit einer gegenwärtigen Exportquote von unter 10 % von Ausweitungsplänen berichtet, sind es bei den bereits aktuell stark exportaktiven mit einer Exportquote von mindestens 30 % rund 73 %, die künftig ihre Exporte noch weiter ausweiten wollen.



Grafik 7: Entwicklung der Exporte – Aktive Exporteure nach Exportquote

Des Weiteren lässt sich feststellen, dass speziell diejenigen Exporteure, die derzeit bereits Handelspartner in den Regionen China (72 %), Asien (ohne China – 73 %) sowie Nordamerika (74 %) angeben, überdurchschnittlich häufig von Ausweitungsplänen berichten. Es kann zwar nicht geprüft werden, ob die Ausweitungspläne auch in diesen Regionen umgesetzt werden. Dennoch legen diese Ergebnisse zumindest tendenziell eine Ausweitung der Exportaktivitäten in diese Märkte und damit speziell im Fall der asiatischen Regionen eine ansteigende Präsenz der deutschen Mittelständler auf diesen wichtigen Wachstumsmärkten nahe.

Insgesamt ergibt die Betrachtung der Zukunftseinschätzungen gegenwärtig aktiver Exporteure, dass künftig mit einem weiteren Wachstum der Exportaktivitäten der bereits aktuellen stärker im Export engagierten Segmente des größeren deutschen Mittelstands zu rechnen ist. Nur wenige Mittelständler planen ein Zurückfahren der Exportaktivität. Dieses Resultat ist insofern bemerkenswert, da die Erhebung (Zeitraum der Befragung: April 2012) unter dem Eindruck der aktuellen Euro-Staatsschuldenkrise und des schwierigen konjunkturellen Umfelds in einigen Krisenländern Europas stand. Auswirkungen der derzeitigen durch Unsicherheit geprägten gesamtwirtschaftlichen Lage auf die Exporttätigkeit des Mittelstands können hiernach nicht festgestellt werden. Strukturelle Verschiebungen wie auch bemerkenswerte Veränderungen in den Zielregionen können in unserer Erhebung ebenso nicht erkannt werden, d. h. bislang schon im Export aktive Unternehmenssegmente werden dies auch künftig sein. Die Ergebnisse belegen gleichsam, dass die Unternehmen sich der Bedeutung der Präsenz auf Auslandsmärkten für den eigenen Unternehmenserfolg zunehmend bewusster sind.

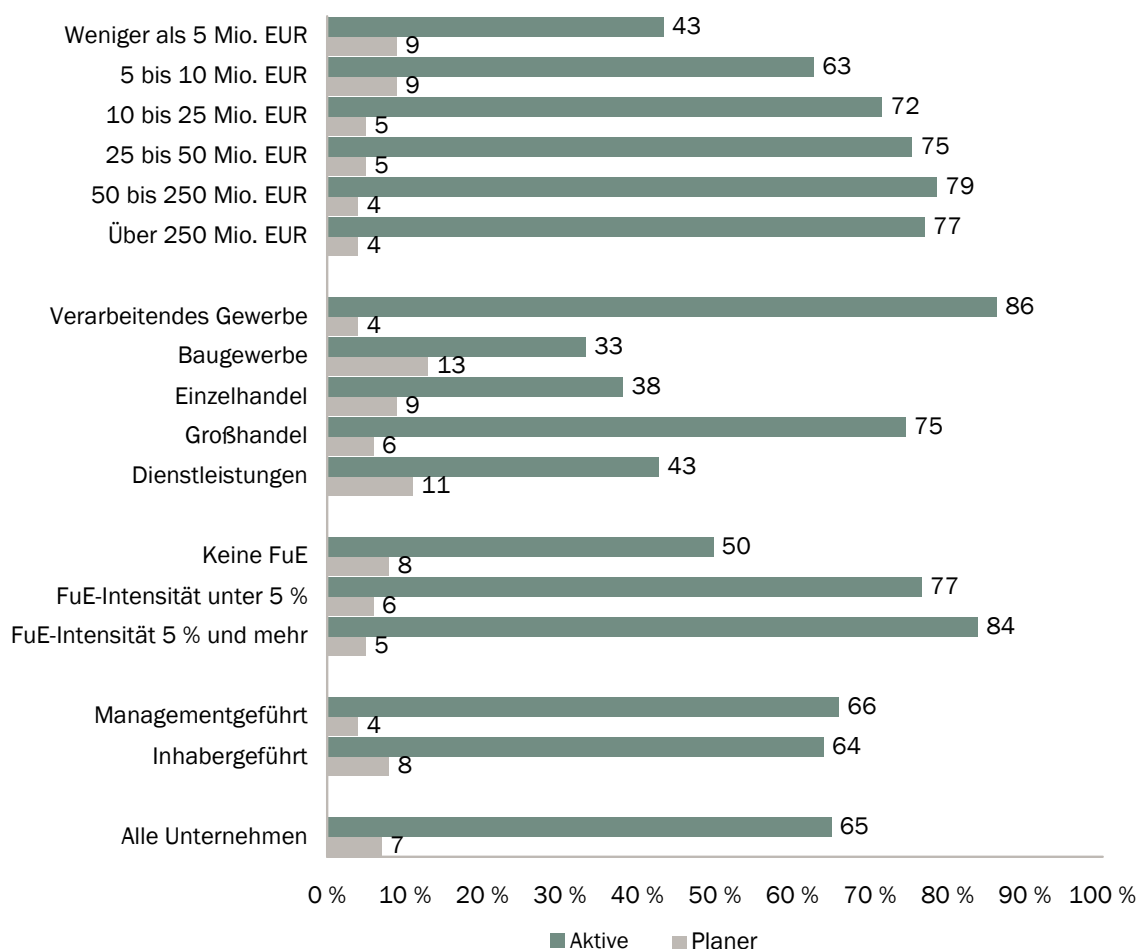
Welche Unternehmen planen künftig zu exportieren?

Um die künftige Entwicklung der Exportaktivitäten noch besser einschätzen zu können, ist es notwendig, auch die Gruppe der Exportplaner – und damit eine vorgelagerte Stufe im Internationalisierungsprozess – einzubeziehen.

5,3 % der befragten Unternehmen sind gegenwärtig zwar nicht exportaktiv, haben aber bereits über Exportaktivitäten nachgedacht. Weitere 1,5 % der Befragten geben an, bislang noch keine Waren oder Dienstleistungen ins Ausland zu exportieren, jedoch erste Schritte dahingehend eingeleitet zu haben. Knapp 7 % der Befragungsteilnehmer können somit als Exportplaner verstanden werden, die künftig erstmalig Exportaktivitäten aufnehmen wollen.

Grafik 8 zeigt bemerkenswerte Strukturunterschiede zwischen Exportaktiven und Exportplanern. Während die Größenverteilung bei gegenwärtig Exportaktiven eher von den mittelgroßen Unternehmen und Großunternehmen gekennzeichnet ist, lässt sich bei Exportplanern ein Übergewicht kleinerer Mittelständler erkennen. Auch im Branchenvergleich sind auffallende, im Vergleich zu Exportaktiven spiegelbildliche Verschiebungen der Anteile erkennbar. So fallen die Unterneh-

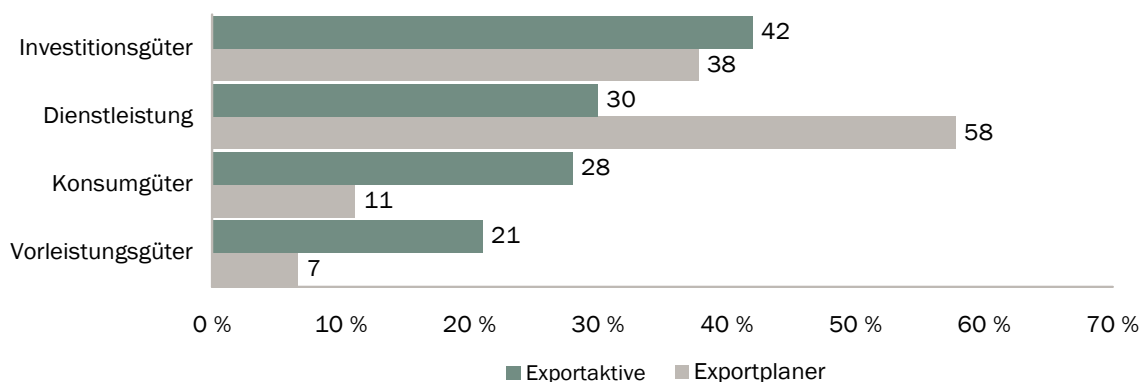
mensanteile im Baugewerbe (13 %) sowie der Dienstleistungen (11 %) deutlich höher und der Anteil der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes (4 %) deutlich niedriger als der Durchschnitt der Exportplaner (6 %).



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 8: Exportplaner und Exportaktive

Der hohe Anteil an Dienstleistungsunternehmen unter den Exportplanern spiegelt sich auch in der Art der geplanten Exporte wider (s. Grafik 9). Über die Hälfte der Exportplaner, und damit ein um 28 Prozentpunkte höherer Anteil als bei den Exportaktiven, beabsichtigt Dienstleistungen zu exportieren. Diese Entwicklung ist vermutlich Ausdruck der stetig wachsenden Möglichkeiten im Rahmen des E-Commerce. Diese erlauben Unternehmen auch Dienstleistungen relativ problemlos über entsprechende Online-Portale Kunden im Ausland anzubieten. Demgegenüber ist der Anteil der Konsum- (-17 Prozentpunkte) wie auch Vorleistungsgüter (-14 Prozentpunkte) wesentlich niedriger.

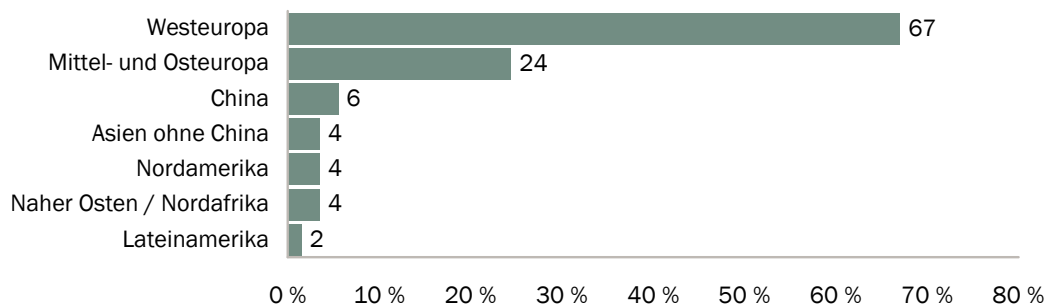


Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 9: Exportplaner und Exportaktive – Art der Exporte

Diese Übersicht zu grundsätzlichen strukturellen Eigenschaften der Exportplaner gibt Anlass zu der Vermutung, dass gerade die Unternehmensgruppen künftig ihre Internationalisierungsanstrengungen verstärken werden (d. h. Exporteure werden), die momentan noch vergleichsweise geringe Anteile an Exporteuren aufweisen. Der durchschnittliche Exportplaner (im Vergleich zu bereits Exportaktiven) besitzt hiernach eine relativ kleine Unternehmensgröße, hat eine geringe FuE-Intensität und kommt häufig aus den Branchen Dienstleistung und Baugewerbe. Setzen die Exportplaner ihre anvisierten Aktivitäten tatsächlich um, wäre demnach damit zu rechnen, dass die derzeit bestehenden Unterschiede bei Exporteurs- und Exportquoten zwischen den Unternehmensgruppen (s. Grafik 2) zukünftig geringer werden. Allerdings wird dies wesentlich von der Überwindung der bestehenden Barrieren für Auslandsaktivitäten abhängen – hierzu nimmt Kapitel 2.3 ausführlich Stellung. So ist die Absicht zur Internationalisierung bei vielen Mittelständlern zwar vorhanden (besonders bei den kleineren Unternehmen mit bis zu 10 Mio. EUR Umsatz). Die Umsetzung dieser Absichten und damit die tatsächliche Mobilisierung des hier identifizierten „schlummernden Auslandspotenzials“ kann nur dann gelingen, wenn ein Abbau von Hemmnissen erfolgt.

Die identifizierten strukturellen Unterschiede zwischen Exportplanern und Exportaktiven haben keine nennenswerten Auswirkungen auf die anvisierten Auslandsmärkte (s. Grafik 10), d. h. die zukünftig neu hinzukommenden Exporteure konzentrieren sich in etwa vergleichbar stark auf die unterschiedlichen Regionen – sofern sie ihre Planungen tatsächlich umsetzen (s. o.). Im Wesentlichen bleibt die bereits aus Grafik 5 bekannte Rangfolge der Zielregionen bestehen. Westeuropa ist auch für die Exportplaner der wichtigste Auslandsmarkt. An zweiter Stelle folgt Mittel- und Osteuropa. Allerdings scheinen die Exportplaner den stark wachsenden Auslandsmärkten China sowie Asien (ohne China) ein leicht höheres Gewicht beizumessen, als bereits exportaktive Unternehmen. Diese beiden Regionen verdrängen Nordamerika in der Rangliste. In der Gesamtsicht kann hiernach unterstellt werden, dass durch die zu erwartenden Neueintritte die grundlegenden regionalen Muster der Exporttätigkeit beibehalten werden.



Anmerkung: Westeuropa umfasst die Absatzmärkte Österreich / Schweiz, die Benelux-Staaten, Frankreich, Italien, Großbritannien und Irland, Spanien, Portugal sowie Skandinavien.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

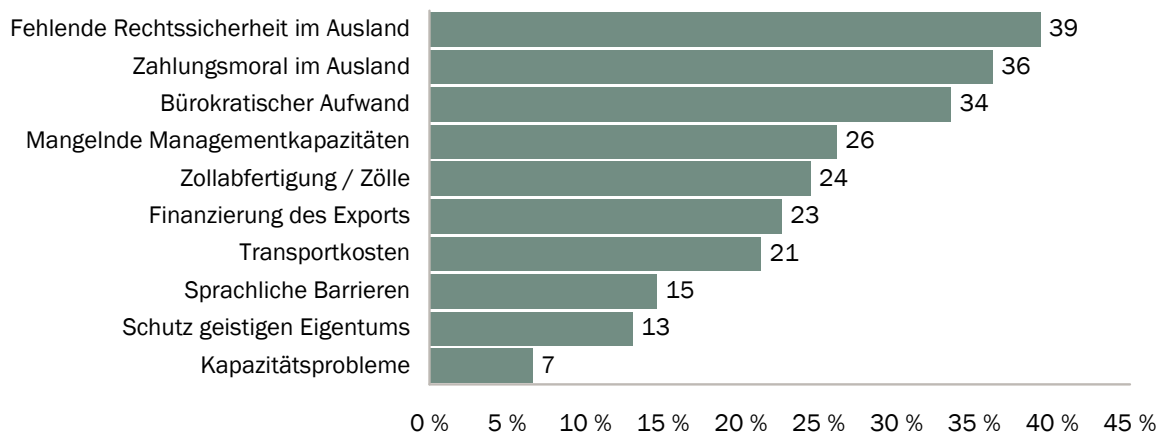
Grafik 10: Zielregionen des Exports – Exportplaner

2.3 Hemmnisse im Exportgeschäft

Welche Hemmnisse halten die aktiven Exporteure davon ab, ihr Auslandsengagement weiter auszubauen? Welche Hürden erschweren generell den Einstieg in das Exportgeschäft? Welche Faktoren führen dazu, dass Unternehmen sich nach einer gewissen Zeit wieder aus dem Exportgeschäft zurückziehen? Durch die Überwindung dieser Hemmnisse kann es gelingen, dass zukünftig eine größere Anzahl an mittelständischen Unternehmen von den Chancen der Internationalisierung profitiert.

Hemmnisse für den Ausbau von Exportaktivitäten

In welchen Punkten speziell die gegenwärtig bereits aktiven Exporteure Hemmnisse sehen, stellt Grafik 11 dar. Die fehlende Rechtssicherheit im Ausland stellt das mit Abstand wichtigste Hemmnis für den Ausbau von Exportaktivitäten dar (39 %). 36 % der Befragten sieht sich überdies mit Problemen der Zahlungsmoral im Ausland konfrontiert. Ein Problem bei der Expansion von Exportaktivitäten ist ebenso der bürokratische Aufwand bei der Durchführung von Exporten (34 %). Schwierigkeiten werden diesen Ergebnissen nach vordergründig durch unternehmensexterne Hemmnisse verursacht. Diese können als nicht tarifäre Handelshemmnisse verstanden werden (s. Kasten).



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 11: Hemmnisse der Exporttätigkeit – Aktive Exporteure

Zölle bzw. Probleme bei der Zollabfertigung nennen noch 24 % der Exporteure als Hemmnis. Erst danach folgen unternehmensinterne Faktoren: Jeder vierte Exporteur (26 %) stößt an Grenzen seiner Managementkapazitäten. 23 % der Befragten führen an, dass die Finanzierung des Exports (z. B. durch die Akquisition von Exportkrediten für ausländische Geschäftspartner) ein aus ihrer Sicht wichtiges Hemmnis für den Ausbau ihrer Exporttätigkeiten darstellt. Aus Untersuchungen im Rahmen des KfW-Mittelstandspanels ist in diesem Kontext auch bekannt, dass Schwierigkeiten im Bereich der Finanzierung in erster Linie auf eine zu geringe Eigenkapitalausstattung der Unternehmen zurückzuführen sind.¹⁴ Die Nennung von Hemmnissen unterscheidet sich nicht nach Zielregionen. Mit anderen Worten: Unserer Erhebung zufolge stellen die identifizierten Hemmnisse bei der Bearbeitung der hier betrachteten Auslandsmärkte etwa gleich hohe Hürden im Fall von Ausweitungsplänen des Exportgeschäfts dar.

Kasten: Was sind nicht tarifäre Handelshemmnisse?¹⁵

Grundsätzlich werden Handelshemmnisse danach unterschieden, ob sie tarifär oder nicht tarifär sind. Tarifäre Handelshemmnisse umfassen handelspolitische Maßnahmen durch Zölle. Diese wurden seit dem zweiten Weltkrieg erheblich reduziert. Die Reduktion tarifärer Handelsbarrieren geht dabei maßgeblich darauf zurück, dass mittlerweile 157 Länder Mitglieder der World Trade Organisation (WTO) sind. Das WTO-Grundprinzip eines freien Welthandels wird damit heutzutage nahezu weltweit mitgetragen.

Parallel zu den Fortschritten bei tarifären Handelshemmnissen rücken die nicht tarifären Hemmnisse zunehmend in den Vordergrund. So kann gegenwärtig nicht von einer stabilen, problemlosen Freihandels-Weltordnung gesprochen werden. Bedenklich ist vor allem, sich zu Freihandel zu bekennen, aber de facto die einheimische Wirtschaft unterhalb der „WTO-Radarschwelle“ zu schützen und fördern. Man spricht von „Murky-Protektionismus“ und meint damit subtile, versteckte Interventionen, die nicht in offizieller Form von Gesetzen o. ä. angewandt werden, sondern sich auf der Ebene darunter als administrative, prozedurale Maßnahmen abspielen, die den kommerziellen Interessen ausländischer Anbieter schaden. Hierzu gehören z. B. die Fixierung eines inländischen Mindestwertschöpfungsanteils bei öffentlichen Beschaffungen, Subventionen, technische Anforderungen, Währungsmanipulationen sowie staatliche Firmenrettungen aus nationalem Interesse etc.

Die Organisation *Global Trade Alert* (GTA), ein unabhängiger Beobachtungsdienst für Handelspolitik berichtet, dass die Anzahl protektionistischer Maßnahmen von 374 im Jahr 2009 auf 1.878 Mitte 2012 gestiegen ist. Nach Einschätzung des IWF sowie von OECD, WTO und UNCTAD sind von derartigen Maßnahmen derzeit ca. 2–8 % des weltweiten Warenhandels betroffen.

Größeneffekte für das Auftreten bzw. die Häufigkeit der Nennung eines Hemmnisses lassen sich in dieser deskriptiven Auswertung nur bedingt feststellen. Größere Differenzen zwischen den Unternehmensgrößenklassen bestehen bei mangelnden Managementkapazitäten: Besonders Großunternehmen (über 50 Mio. EUR Umsatz: 33 %) scheinen – auf den ersten Blick überraschend – in diesem Punkt an ihre Grenzen zu stoßen, wohingegen kleinere Unternehmen dies seltener als Hindernis wahrnehmen (unter 5 Mio. EUR Umsatz: 22 %). Vermutlich sind die häufiger fehlenden Managementkapazitäten auf die oftmals komplexeren Bedingungen der Auslandsmarktbearbeitung großer Mittelständler zurückzuführen: Sie bearbeiten (parallel) eine hohe Zahl von Märkten (s. Tabelle 2) und sind erheblich häufiger in weiter entfernten Auslandsmärkten aktiv (s. o.). Probleme mit der Rechtssicherheit im Ausland sowie der bürokratische Aufwand im Zusammenhang mit Exportaktivitäten werden besonders von Exporteuren mittlerer Größe angeführt. Großunternehmen bewerten diese beiden Hemmnisse im Vergleich als weniger wichtig.

¹⁴ Vgl. Reize / Lo (2008), S. 62.

¹⁵ Vgl. Raschen (2012) für einen genaueren Überblick.

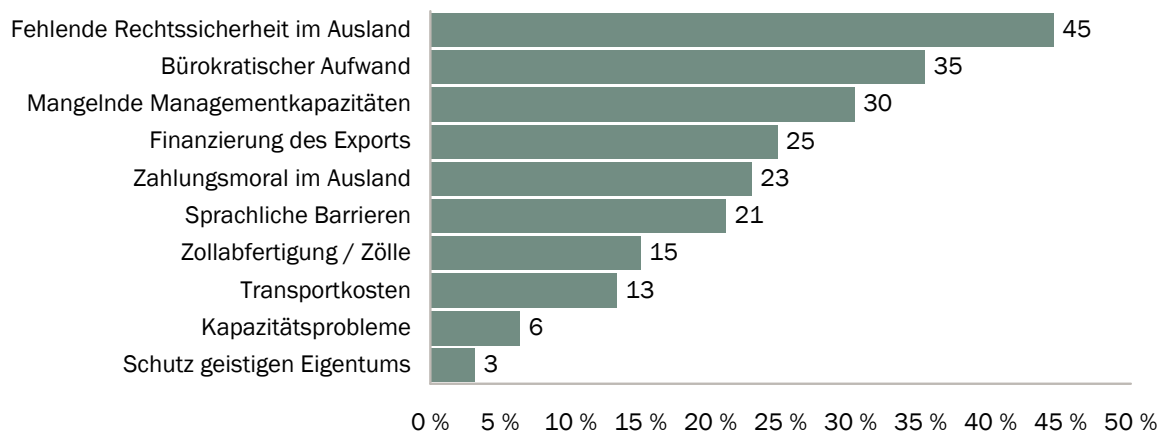
Dies hängt wahrscheinlich mit den größeren Erfahrungen größerer Unternehmen zusammen. Zudem beschäftigten sie häufiger Spezialisten, die geübter im Umgang mit Rechtsvorschriften etc. sind.

Größenunterschiede bei Finanzierungsschwierigkeiten lassen sich in der deskriptiven Auswertung nur in geringem Umfang feststellen. So berichten beispielsweise große Mittelständler (über 50 Mio. EUR) in 22 % der Fälle von Finanzierungshemmnissen, Unternehmen mit weniger als 5 Mio. EUR Umsatz in 23 % der Fälle. Eine ausführliche Betrachtung der Finanzierungssituation bei Auslandsvorhaben (sowohl für Exporte als auch Direktinvestitionen) folgt in Kapitel vier. Dabei werden die an dieser Stelle vorgelegten Befunde zu den Determinanten von Finanzierungsschwierigkeiten nochmals detailliert in multivariaten Analysen geprüft.

Exporteure aus Dienstleistungsbranchen sehen sich vor allem durch eine unzureichende Rechtssicherheit im Ausland behindert – andere Schwierigkeiten treten bei ihnen in den Hintergrund. Diesbezüglich zeigt sich in multivariaten Analysen, dass Westeuropa-Exporteure die fehlende Rechtssicherheit im Ausland erwartungsgemäß deutlich weniger häufig nennen; Exporteure nach China andererseits aber wesentlich häufiger. Unternehmen aus dem Baugewerbe bemängeln hingegen in erster Line den bürokratischen Aufwand. Für Exporteure des Großhandels steht die Zahlungsmoral im Ausland als größter Risikofaktor.

Anlaufschwierigkeiten

Die fehlende Rechtssicherheit im Ausland stellt die mit Abstand höchste Anlaufschwierigkeit für angehende Exporteure dar (s. Grafik 12). Hierin unterscheiden sich die Planer nicht von den bereits aktiven Exporteuren. Allerdings scheint dieses Hemmnis bei den Exportplanern von deutlich höherer Bedeutung zu sein: Die Häufigkeit einer Nennung liegt hier um sechs Prozentpunkte höher.



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

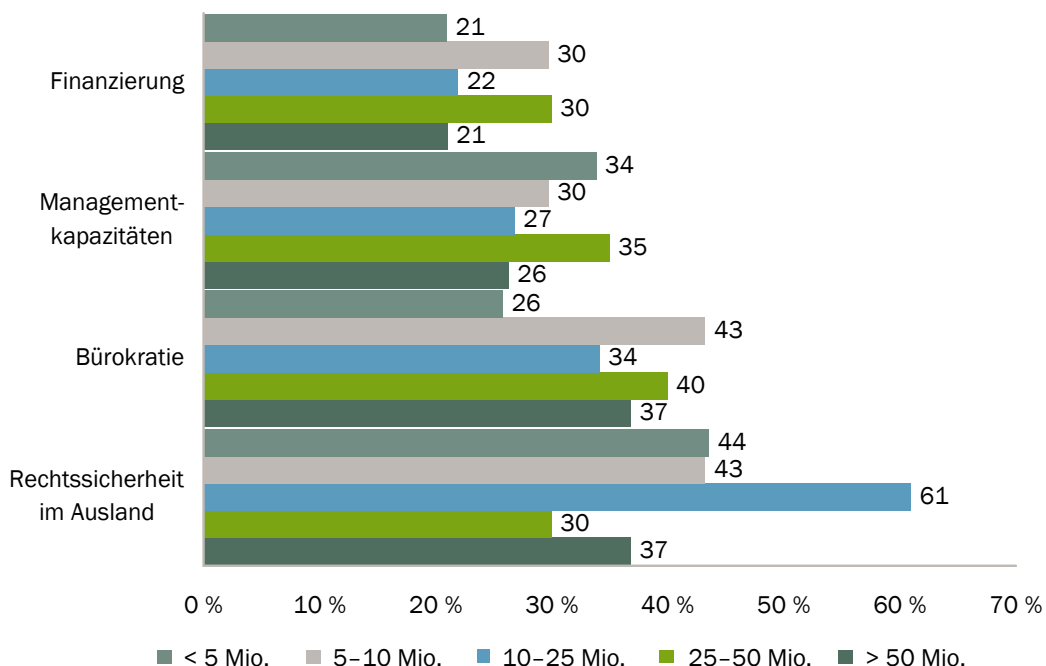
Grafik 12: Hemmnisse der Exporttätigkeit – Exportplaner

23 % der Befragten sieht sich aktuell mit Problemen der Zahlungsmoral im Ausland konfrontiert – dieses Hemmnis verliert demnach erheblich an Relevanz (-13 Prozentpunkte), wenn ein Unternehmen noch nicht exportaktiv ist, oder mit anderen Worten: Das Ausmaß des Problems der mangelhaften Zahlungsmoral im Ausland wird erst wahrgenommen, wenn ein Unternehmen tatsächlich exportaktiv ist und bremst dann weitere Exportexpansionen. Ein Problem bei der Auf-

nahme von Exportaktivitäten scheint ebenso der bürokratische Aufwand bei der Durchführung von Exporten (35 %).

Anlaufschwierigkeiten werden hiernach im Wesentlichen durch die gleichen (nicht tarifären – s. Kasten) Handelshemmnisse verursacht, die bei einer Ausweitung zum Tragen kommen. Darüber hinaus verlieren die Barrieren Zollabfertigung / Zölle (-9 Prozentpunkte) und Transportkosten (-8 Prozentpunkte) sichtbar an Bedeutung für die Exportplaner. Barrieren für den Export im Zusammenhang mit finanziellen Faktoren haben mit 25 % Nennungen in etwa eine gleich große Bedeutung. Fast jeder dritte angehende Exporteur (30 %) führt an, dass mangelnde Managementkapazitäten den Schritt zum tatsächlichen Exporteur behindern und 21 % nennen sprachliche Barrieren als Hinderungsgrund für die Aufnahme von Exportaktivitäten.

Im Unterschied zur Gruppe der bereits aktiven Exporteure zeigt sich differenziert nach Unternehmensgröße je nach Hemmnis ein recht unterschiedliches Bild (s. Grafik 13). Kleinere Unternehmen nehmen die Rechtssicherheit im Ausland stärker als Hemmnis wahr, wobei diesem Faktor von den mittelgroßen Unternehmen (10 bis 25 Mio. EUR Umsatz) die mit Abstand höchste Bedeutung beigemessen wird (61 %). Finanzierungsschwierigkeiten stellen für jeweils 21 % der Unternehmen der kleinsten als auch der größten Größenklasse ein Exporthindernis dar. Insgesamt spiegeln die nach Umsatzklassen differenzierten Antworten die strukturell bedingten Größennachteile kleiner KMU gegenüber dem größeren Mittelstand wider, was den Einstieg in den Export erschwert („Markteintrittsbarrieren“).



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

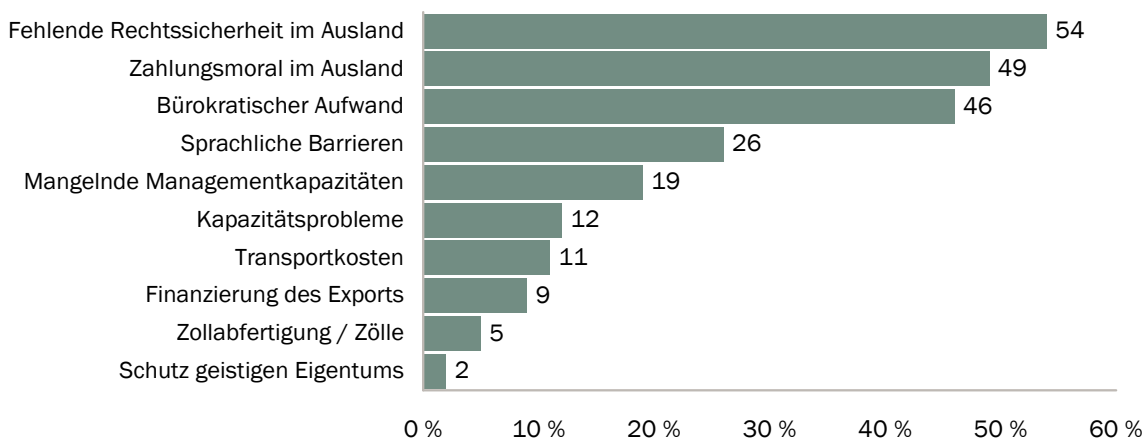
Grafik 13: TOP-Hemmnisse des Exports – Exportplaner nach Umsatzgrößenklasse

Warum brechen Unternehmen ihre Exportaktivitäten ab?

2 % der befragten Unternehmen waren in der Vergangenheit im Export aktiv, unterhalten allerdings gegenwärtig keine grenzüberschreitenden Handelsbeziehungen („Ehemalige Exporteure“). Diese Unternehmen konnten auf den angestrebten Auslandsmärkten nicht Fuß fassen. Was führ-

te zur Einstellung der Exportaktivitäten bzw. kann ein bestimmter Rückkehrer-Typ identifiziert werden?

Die Gruppe ehemaliger Exporteure ist mit den genannten 2 % der Befragten insgesamt relativ klein. Dies legt nahe, dass Entscheidungen zu Gunsten des Exports offenbar nur in wenigen Fällen zurückgenommen werden. Eventuell sind hierfür die – im Vergleich zu einer Direktinvestition noch immer geringeren – Investitionen beim Auf- und Ausbau des Exportgeschäftes ausschlaggebend (so z. B. Kosten des Aufbaus eines Vertriebsnetzes bei direktem Export oder Investitionen in neue Produktionstechnologien, um Standards im Auslandsmarkt erfüllen zu können). Zwar wurden spezielle Gründe für den Rückzug aus dem Exportgeschäft in der vorliegenden Studie nicht erhoben. Allerdings ergeben sich Hinweise auf die Rückzugsgründe aus den von den Ehemaligen genannten Barrieren (s. Grafik 14).



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 14: Hemmnisse der Exporttätigkeit – Ehemalige Exporteure

Außerdem lassen sich Merkmale identifizieren, die ein Unternehmen charakterisieren, das sich aus dem Export zurückgezogen hat. Dieses strukturelle Muster lässt sich zu großen Teilen durch multivariate Analysen untermauern. Ehemalige Exporteure sind hiernach:¹⁶

- überwiegend kleine Unternehmen: Sie erzielen zu 70 % maximal 10 Mio. EUR Jahresumsatz und weisen mit durchschnittlich 117 Inlandsbeschäftigten auch deutlich weniger Beschäftigte auf als Exportaktive (durchschnittlich 156) und Exportplaner (171),
- relativ häufig dem Baugewerbe oder den Dienstleistungen zuzuordnen (56 % im Vergleich zu 21 % bei Exportaktiven),
- wesentlich häufiger inhabergeführt (87 % im Vergleich zu 74 % bei aktiven Exporteuren und 83 % bei Exportplanern),
- mehrheitlich durch eine geringe Arbeitsproduktivität (42 %) und keine eigene FuE-Anstrengungen (59 % im Vergleich zu 29 % der Exportaktiven) charakterisiert,

¹⁶ Auf die Berechnung von Rückzugshäufigkeiten für einzelne Unternehmenssegmente – wie im vergleichbaren Abschnitt zu ehemaligen Direktinvestoren (s. Kapitel 3.3) muss an dieser Stelle aufgrund zum Teil geringer Fallzahlen verzichtet werden.

- stark durch den (ehemaligen) Export von Dienstleistungen dominiert (68 % im Vergleich zu 30 % bei Exportaktiven) – andere Güterarten spielen z. T. fast keine Rolle.

Die bereits für den Ausbau bestehender Exportaktivitäten wie auch den Einstieg in das Exportgeschäft als am wichtigsten eingestuften Handelshemmnisse, die fehlende Rechtssicherheit im Ausland, die Zahlungsmoral im Ausland wie auch die Bürokratie stellen auch für Ehemalige die größten Barrieren dar. Allerdings gewinnen speziell diese drei Hemmnisse nochmals enorm an Bedeutung (grüne Balken). Dies gibt Anlass zu der Annahme, dass insbesondere nicht tarifäre Handelsbarrieren wesentliche Faktoren für den Rückzug eines Unternehmens aus dem Exportgeschäft sind.

2.4 Zwischenfazit Exporte

Die Ergebnisse unterstreichen die hohe Bedeutung der Exporte für den Mittelstand. Zwei von drei befragten Unternehmen erzielen Auslandsumsätze, wobei größere Unternehmen und Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes besonders exportaktiv sind. Auch zukünftig ist von einem erheblichen Wachstum der Exporte auszugehen. Circa zwei Drittel der Exportaktiven gibt an, das bestehende Engagement ausweiten zu wollen. Bereits gegenwärtig stark exportaktive Segmente des Mittelstands gaben zum Befragungszeitpunkt an, ihre Exportaktivitäten in den kommenden drei Jahren ausweiten zu wollen.

Wird berücksichtigt, dass die Mittelständler zum Zeitpunkt der Befragung (April 2012) unter dem Eindruck der aktuellen Euro-Staatsschuldenkrise sowie des schwierigen konjunkturellen Umfelds in einigen Krisenländern Europas standen, ist es überraschend, dass nur wenige Befragte ihr Exportengagement mittelfristig reduzieren wollen. Unseren Ergebnissen zufolge ist daher auch zukünftig mit einem starken Wachstum der Exportaktivitäten zu rechnen. Welche Auswirkungen eine eventuelle Verschärfung der Euro-Staatsschuldenkrise auf die Exporttätigkeit des Mittelstands hätte, ist gegenwärtig nicht abzusehen.¹⁷

Künftig wird der bereits aktuell starke Fokus auf westeuropäische Absatzmärkte weiter vorherrschend sein bzw. noch verstärkt werden, d. h. der Weg ins Ausland führt für den Mittelstand damit auch künftig über Westeuropa. Dies bedeutet zugleich, dass der Zugang zu westeuropäischen Absatzmärkten eine entscheidende Rolle im Internationalisierungsprozess des deutschen Mittelstands einnimmt. Darüber hinaus lassen sich Anzeichen erkennen, dass durch die zukünftig neu hinzukommenden Exporteure die Regionen Nordamerika und speziell die wachsenden Absatzmärkte in Asien und China als Handelspartner an Bedeutung gewinnen werden. Gleichwohl bleiben die generellen regionalen Muster bestehen.

Weiterhin lässt sich davon ausgehen, dass aufgrund der Planer zunehmend Unternehmen aus bislang vergleichsweise wenig im Export engagierten Segmenten Exportaktivitäten aufnehmen werden (beispielsweise kleinere Unternehmen bis 10 Mio. EUR Jahresumsatz). Eine mögliche Erklärung dafür könnte sein, dass der durch zunehmende Globalisierung auch im Inland steigende Wettbewerbs- und Handlungsdruck diese Unternehmen zum Schritt ins Ausland bewegt. Allerdings ist zu betonen, dass die tatsächliche Umsetzung der Exportplanungen nicht selbstverständ-

¹⁷ Zurückliegende KfW-Studien zeigen in diesem Zusammenhang zumindest, dass eine Minderheit des Mittelstands gänzlich auf sein Auslandsgeschäft als Reaktion auf die Eurokrise verzichten würde. Vgl. Metzger (2011), S. 7.

lich ist. Vielmehr sind die Umsetzung und damit die Mobilisierung des „schlummernden Auslandspotenzials“ nur dann realistisch, wenn es gelingt, die dabei bestehenden Hemmnisse zu überwinden.

Die größten Hemmnisse sowohl für die erstmalige Aufnahme wie auch den Ausbau von Exportaktivitäten liegen im nicht tarifären Bereich. Insbesondere die fehlende Rechtssicherheit im Ausland, die Bürokratie im Zusammenhang mit Exporten sowie die Zahlungsmoral im Ausland bilden für Unternehmen die größten Hürden im Exportgeschäft. Finanzierungsschwierigkeiten und begrenzte Managementkapazitäten erweisen sich für rund ein Viertel der Unternehmen als weiterer Hemmschuh für Exportaktivitäten. Vor allem kleineren Mittelständlern wird durch diese Barrieren der Eintritt in den Export erschwert. Diese Hemmnisse zeichnen sich ebenfalls mit hoher Häufigkeit dafür verantwortlich, dass Unternehmen Exportaktivitäten einstellen.

3. Direktinvestition

In der öffentlichen Wahrnehmung werden Internationalisierungsaktivitäten des Mittelstands in erster Linie mit dem Exportengagement verbunden. In den Hintergrund tritt dabei jedoch oftmals, dass deutsche Unternehmen zunehmend auch in Form von Direktinvestitionen im Ausland aktiv sind. Die Schwelle hin zu einer Direktinvestition überschreiten allerdings nicht alle Unternehmen. Oftmals handelt es sich dabei um Unternehmen, die bereits (langjährige und intensive) Erfahrungen und Kenntnisse im Export gesammelt haben. Im Vergleich zum Handel sind Direktinvestitionen für Unternehmen mit größerem Aufwand und Risiken verbunden. So erhöhen beispielsweise die langfristige Kapitalbindung und der höhere Kapitaleinsatz das finanzielle Risiko im Vergleich zu Exportaktivitäten. Hinzu kommt, dass Direktinvestitionen sich gegenüber Exporten oft erst bei hohen Exportkosten lohnen. Auslöser können beispielsweise weite Transportwege, hohe Exportvolumina, bestehende Handelshemmnisse oder Wechselkurseinflüsse sein. Direktinvestitionen sind somit für Unternehmen mit hohen Auslandsverflechtungen relevant und stellen demnach die auf den Export folgende Stufe im Internationalisierungsprozess eines Unternehmens dar.

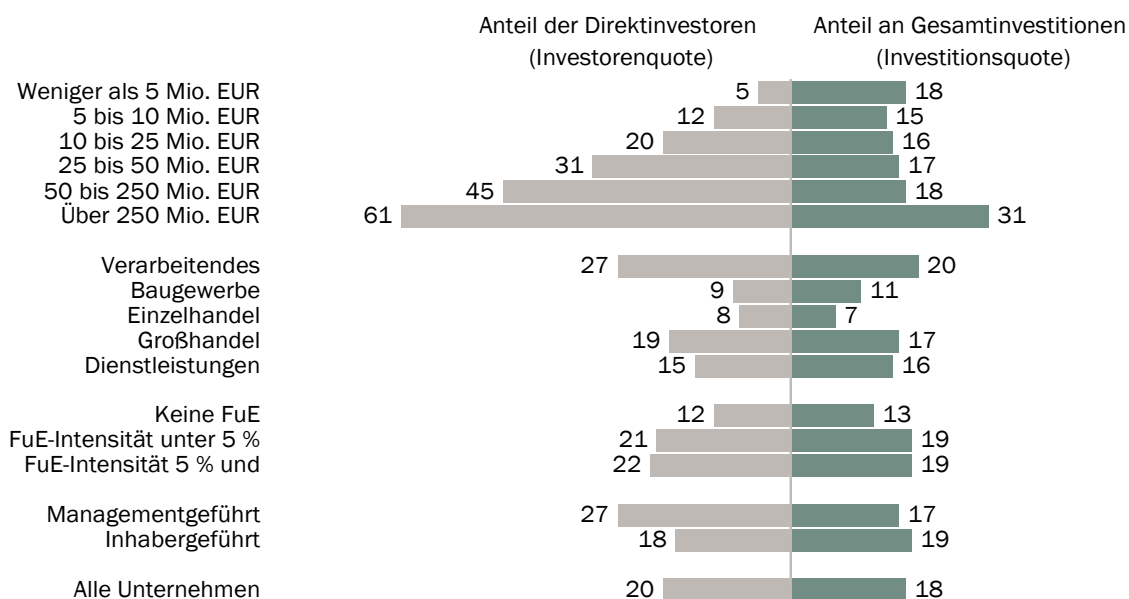
Im Folgenden werden – analog zur Analyse der Exportaktivitäten – die Investitionsaktivitäten größerer Mittelständler im Ausland eingehend beleuchtet. Die Diskussion orientiert sich dabei entlang der bereits für den Export bekannten Struktur und thematisiert die gegenwärtige Situation sowie die Abschätzung der künftigen Investitionsmuster wie auch die Hemmnisse, die Direktinvestitionen im Ausland erschweren. Dabei werden ebenso Parallelen bzw. Überschneidungen, wie auch Unterschiede zu Exportaktivitäten aufgezeigt.

3.1 Gegenwärtige Situation

Von den befragten mittelständischen Unternehmen haben in der Vergangenheit 20 % Direktinvestitionen im Ausland getätigt. Insgesamt investierten diese Unternehmen von 2007 bis 2011 rund 18 % ihrer gesamten Investitionen im Ausland: Jeder sechste von diesen Unternehmen investierte Euro floss demnach ins Ausland. Für die Mehrheit der Unternehmen kommt der Gang ins Ausland über Direktinvestitionen jedoch (noch) nicht in Betracht. Dies ist auf den – im Vergleich zum Export – wesentlich höheren Aufwand sowie die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen im Zusammenhang mit einer Direktinvestition zurückzuführen (s. o.). So zeigen deskriptive Analysen, dass mit 95 % nahezu alle Direktinvestoren bereits Exporterfahrungen besitzen.¹⁸ In multivariaten Analysen tritt dieser Zusammenhang ebenso deutlich zu Tage: Wird ein Unternehmen mit einer Exportquote von 5 % mit einer Wahrscheinlichkeit von knapp 9 % zum Direktinvestor, liegt diese Wahrscheinlichkeit bei stark im Export engagierten Unternehmen (Exportquote von 40 %) bei 19 % und erhöht sich damit auf mehr als das Doppelte.

Grafik 15 gibt für unterschiedliche Segmente des Mittelstands Aufschluss über den Anteil der Direktinvestoren (Investorenquote) sowie den Anteil der Direktinvestitionen an den Gesamtunternehmensinvestitionen (Investitionsquote).

¹⁸ Umgekehrt haben nur 30 % der exportaktiven Unternehmen bereits Direktinvestitionen getätigt. Dies kann als zusätzlicher Beleg des Stufenmodells der Internationalisierung verstanden werden.



Anmerkung: Forschungs- und Entwicklungsintensität (FuE-Intensität) gemessen als Anteil der Ausgaben für FuE am Unternehmensumsatz im Jahr 2011.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 15: Anteil der Direktinvestoren und Investitionsanteil in verschiedenen Unternehmenssegmenten

Für die Unterscheidung nach Unternehmensgröße sowie nach Branchen zeigen sich starke Parallelen zu den Exportaktivitäten. Vor dem Hintergrund des Stufenmodells (Direktinvestoren sind fast immer zugleich Exporteure – s. o.) ist dies nicht überraschend. So zeigt sich auch bei Betrachtung der Direktinvestitionen ein positiver Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Auslandsengagement. Dieser ist für Direktinvestoren allerdings wesentlich ausgeprägter, d. h. kleine Mittelständler sind erheblich weniger direktinvestitionsaktiv als größere Unternehmen. Der Anstieg der Investorenquote bei zunehmender Unternehmensgröße fällt deutlich stärker aus als jener bezüglich der Exporttätigkeit. So liegt die Wahrscheinlichkeit eine Direktinvestition zu tätigen für die größten Unternehmen im Vergleich zu Unternehmen der kleinsten Größenklasse um mehr als das 12-fache höher. Beim Export liegt der entsprechende Faktor mit 1,8 deutlich niedriger. Dies deutet darauf hin, dass Größenvorteile bei Direktinvestitionen ein noch weitaus gewichtigerer Faktor sind als beim Export, d. h. die strukturellen Nachteile kleiner Unternehmen stärker zu Tage treten.

Auch der Branchenvergleich zeigt Überschneidungen zum Export: So ist der Anteil von Unternehmen mit Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe (27 %) am höchsten, im Baugewerbe (9 %) und Einzelhandel (8 %) am niedrigsten. Beim Verarbeitenden Gewerbe zeigt sich vermutlich die höhere Notwendigkeit, große Kunden ins Ausland zu begleiten und produktbegleitende Dienstleistungen vor Ort anzubieten.¹⁹

Weitere Analysen lassen darüber hinaus erkennen, dass die Entscheidung für oder gegen eine Direktinvestition im Ausland – analog zu den Befunden bei Exporten – mit der Arbeitsproduktivität

¹⁹ 44 % der von uns befragten Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe geben an, dass die ursprüngliche Idee im Ausland zu investieren von einem Kunden kam.

eines Unternehmens im Zusammenhang steht: Während bei Unternehmen mit relativ niedriger Arbeitsproduktivität jedes achte Unternehmen im Ausland investiert (12 %), sind es bei Unternehmen mit hoher Arbeitsproduktivität mehr als doppelt so viele (27 %). Ob allerdings Unternehmen die produktiver sind, eher im Ausland investieren, oder Investitionen im Ausland zu Produktivitätssteigerungen der Unternehmen führen ist dabei nicht klar. Frühere Studien²⁰ legen nahe, dass die Kausalbeziehung wahrscheinlich in beide Richtungen verläuft: Einerseits sind produktivere Unternehmen eher bereit im Ausland zu investieren, da sie eher in der Lage sind die damit verbundenen Fixkosten zu stemmen oder bereits stärker im Ausland über Exportaktivitäten verflochten sind (s. hierzu die Ausführungen in Kapitel 2.1). Andererseits profitieren Unternehmen durch Lernkurveneffekte von Direktinvestitionsaktivitäten (z. B. Ideen für neue oder verbesserte Produktionstechnologien) und können dadurch ihre Produktivität steigern.

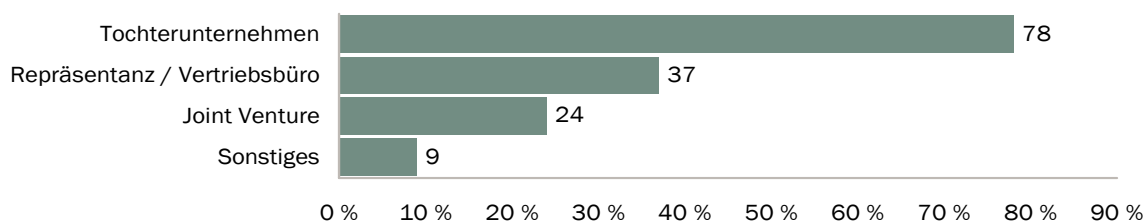
Grafik 15 zeigt außerdem, dass ein höherer Anteil managementgeführter Unternehmen Direktinvestitionen tätigt (27 %) als inhabergeführte Mittelständler (18 %). Dies geht vermutlich darauf zurück, dass managementgeführte Direktinvestoren meist größer sind als inhabergeführte Direktinvestoren und somit auch größere Möglichkeiten zur Risikostreuung besitzen (Verteilung des Risikos auf mehrere Gesellschafter bzw. Aktionäre). Für diese Erklärung spricht auch, dass beim (weniger risikoreichen) Export deutlich geringere Größenunterschiede zwischen management- und inhabergeführten Mittelständlern bestehen und folglich ein vergleichbarer Zusammenhang nicht nachgewiesen werden kann. Auch hier findet sich also ein Beleg für die – im Vergleich zum Export – höhere Bedeutung der Unternehmensgröße für Auslandsaktivitäten.

Ein interessantes Ergebnis ergibt sich beim Blick auf die Investitionsquote (rechter Teil von Grafik 15). Während beim Export die Unterschiede der Exportquoten die Differenzen bei Exporteursquoten widerspiegeln, ist dies bei Direktinvestitionen nur begrenzt der Fall. Bis auf wenige Ausreißer (Unternehmen des Einzelhandels, des Baugewerbes und sehr große Mittelständler) gibt es nur geringe Schwankungen bei den Investitionsquoten: Direktinvestoren verwenden hiernach in etwa zwischen 13 und 20 % ihrer Gesamtinvestitionen für Direktinvestitionen im Ausland. Für fast alle betrachteten Segmente des Mittelstands scheint dieser Anteil am Investitionsportfolio folglich aus Risikogesichtspunkten tragfähig zu sein. Nur Unternehmen der größten Größenklasse (mehr als 250 Mio. EUR Umsatz) scheinen die Schwelle von 20 % überschreiten zu können.

Formen von Direktinvestitionen

Die am häufigsten von den Befragten genannte Form der Direktinvestition ist die Etablierung einer Tochtergesellschaft im Ausland (s. Grafik 16). Drei von vier direktinvestitionsaktiven Mittelständlern (78 %) besitzen eine (oder mehrere) ausländische Tochtergesellschaft(en). Gut jedes dritte Unternehmen verfügt über eine Repräsentanz oder Vertriebsniederlassung im Ausland (37 %). Der Anteil der Unternehmen mit Direktinvestitionen, die grenzüberschreitende Joint Ventures betreiben, beträgt 24 %.

²⁰ Vgl. Wagner (2006) und Lipsey (2004).



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 16: Art der Direktinvestitionen (nur Unternehmen mit Direktinvestitionen)

Während Joint Ventures für Unternehmen unterschiedlicher Größenklassen in etwa die gleiche Relevanz besitzen (eine Ausnahme sind nur Unternehmen der größten Umsatzklasse mit 34 % Nennungen), zeigt sich für Tochterunternehmen und Repräsentanzen eine strikte Größenabhängigkeit. Mit wachsender Unternehmensgröße steigt für diese beiden Direktinvestitionsformen der Anteil an Mittelständlern, die dies genannt haben, kontinuierlich an. Während beispielsweise bei Unternehmen mit weniger als 5 Mio. EUR Jahresumsatz 58 % angeben, eine Tochtergesellschaft im Ausland zu haben, sind es 90 % der großen Mittelständlern (über 50 Mio. EUR). Im Unterschied zu Joint Ventures erfordern sowohl Repräsentanzen wie auch Tochtergesellschaften erheblich höhere Managementkapazitäten und einen stärkeren Kapitaleinsatz.²¹ Dies erklärt einerseits die generelle Rangfolge in Grafik 16. Andererseits findet sich darin die Begründung dafür, dass Repräsentanzen wie auch Tochtergesellschaften häufiger von größeren Unternehmen getätigt werden. Den nötigen Aufwand an personellen und finanziellen Ressourcen können kleinere Unternehmen vielfach nicht aufbringen.

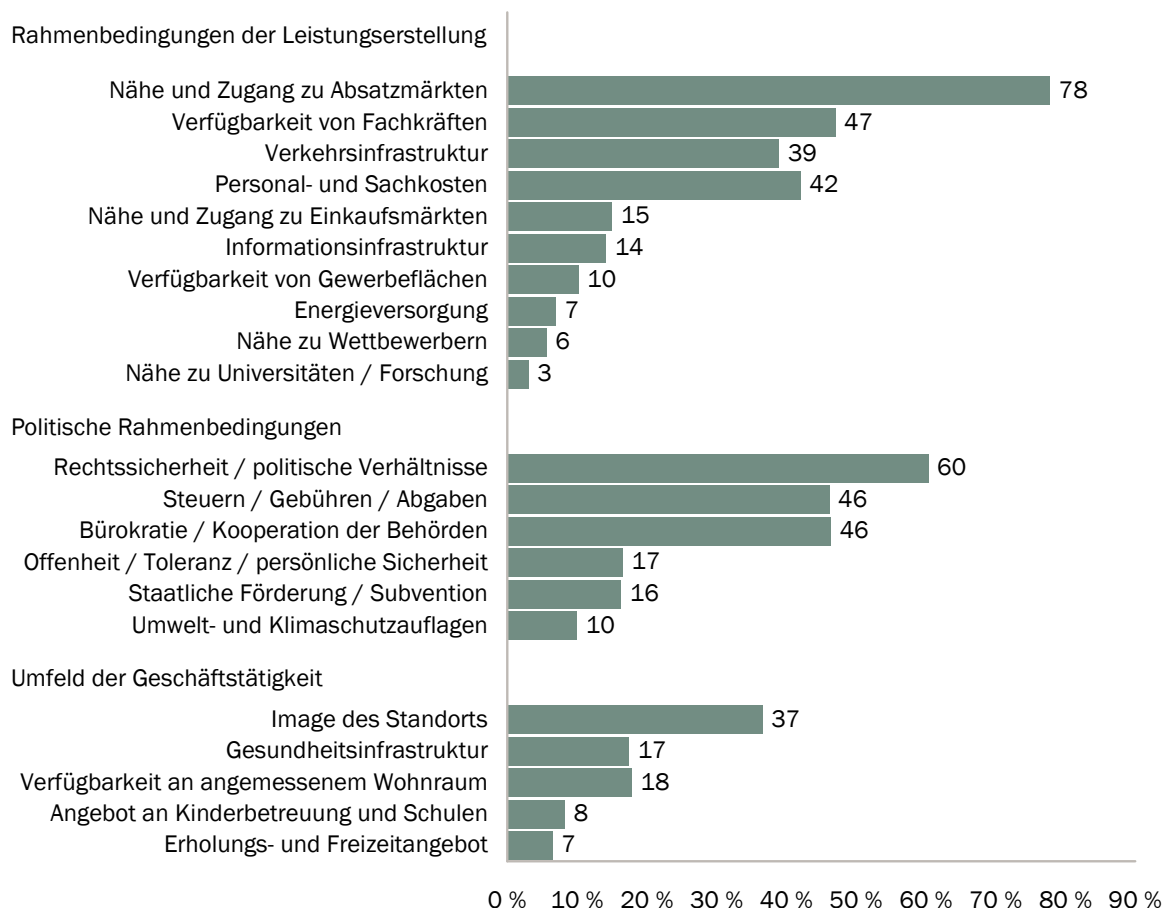
Motive für die Standortwahl einer Direktinvestition im Ausland

Grenzüberschreitende Standortentscheidungen sind komplexe Problemstellungen. Eine Reihe an Kriterien kann für die Wahl eines Standortes im Ausland entscheidend sein. Grafik 17 zeigt welche Bedeutung die gegenwärtig aktiven Direktinvestoren (unter den befragten Mittelständlern) verschiedenen Standortfaktoren beimessen. Die Standortfaktoren wurden dabei zur besseren Übersicht nach übergeordneten Aspekten gruppiert.

Die überwiegende Mehrheit der befragten Mittelständler will mit Direktinvestitionen Absatzmärkte im Ausland erschließen: Mehr als drei Viertel der Unternehmen stuft die „Nähe und Zugang zu Absatzmärkten“ als wichtigen Faktor der Standortwahl im Ausland ein (78 %). Dies bestätigen frühere Untersuchungen der KfW.²² Demgegenüber spielen kostenbezogene Kriterien bei der Standortwahl eine deutlich untergeordnete Rolle: 42 % der Unternehmen mit Direktinvestitionen werten „Personal- und Sachkosten“ als wichtiges Entscheidungskriterium, 46 % sehen in „Steuern, Gebühren und Abgaben“ einen relevanten Faktor und 10 % beurteilen den Faktor „Umwelt und Klimaschutzauflagen“ als wichtig.

²¹ Vgl. Bamberg / Evers (1994), S. 255.

²² Vgl. Metzger (2011) und Lo (2009).



Anmerkung: Die Unternehmen wurden nach den aus ihrer Sicht drei wichtigsten Standortfaktoren gefragt.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 17: Faktoren bei der Standortwahl im Ausland – Unternehmen mit Direktinvestitionen

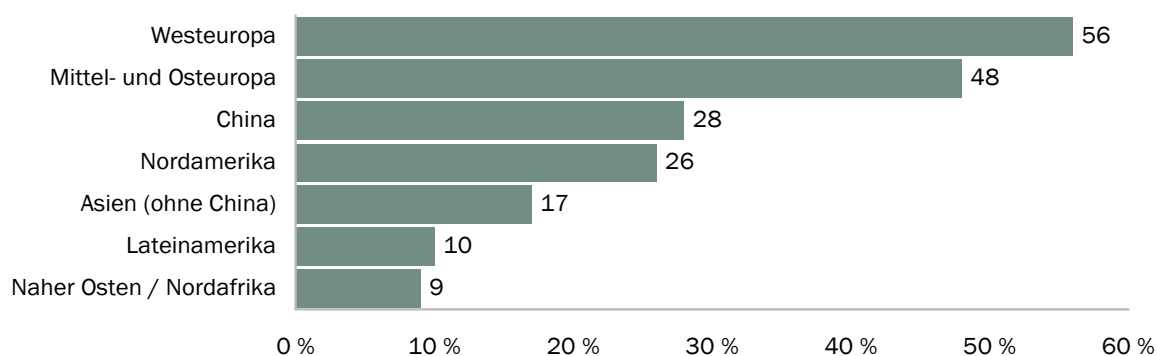
Hiernach werden mittelständische Direktinvestitionen in den allermeisten Fällen als Mittel der Markterschließung genutzt. Solche „absatzorientierten Direktinvestitionen“ sind aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive (speziell aus dem Blickwinkel der Arbeitsmarktpolitik) positiv zu bewerten, da davon ausgegangen werden kann, dass Investitionen, die in erster Linie auf eine Markterschließung sowie den Ausbau von Marktanteilen abzielen, positive Wirkungen für die Beschäftigung im Heimatmarkt entfalten. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass durch eine Ausweitung der Absatzmärkte zusätzliche Exporte angestoßen werden (so z. B. durch Zulieferung von Ausrüstungsgütern für eine Produktion im Ausland), wodurch die Arbeitsnachfrage im Inland erhöht wird.²³ Kostenmotivierte Verlagerungen spielen bei den hier befragten Mittelständlern eine untergeordnete Rolle. Vielmehr kann vermutet werden, dass eher Arbeitsplätze in Deutschland gesichert bzw. neu geschaffen werden.

²³ Vgl. Dunning (1988). Von den absatzorientierten Direktinvestitionen werden im Allgemeinen die kostenorientierten und beschaffungsorientierten Direktinvestitionen unterschieden, Werden Direktinvestitionen zur Kostensenkung genutzt, wird angenommen, dass damit eher eine Alternative zur inländischen Produktion (mit anschließendem Export) geschaffen wird. Dies würde zu negativen Effekten für Arbeitsplätze im Inland führen. Den eher beschaffungsorientierten Direktinvestitionen wird ein neutraler Effekt auf die inländische Beschäftigung zugesprochen.

Die Nähe zu Universitäten und Forschungseinrichtungen wird nur von 3 % der Direktinvestoren als wichtig erachtet. Dies gilt auch unabhängig davon, ob ein Befragter keine, wenig oder viel eigene FuE betreibt. Dies ist vermutlich ein Beleg dafür, dass Führungsfunktionen eines Unternehmens – hierzu zählt auch FuE – auch bei einem Auslandsengagement in Form von Direktinvestitionen meist im Inland verbleiben. Innerhalb der Faktorengruppe der politischen Rahmenbedingungen sticht zudem die Rechtssicherheit bzw. die vorherrschenden politischen Verhältnisse eines möglichen Standortes im Ausland als wesentliches Kriterium hervor (60 %).

Zielregionen für die Investitionen

Von besonderem Interesse ist auch die Frage, in welchen Regionen die befragten mittelständischen Unternehmen investieren bzw. in der Vergangenheit investierten. Aufgrund der bisherigen Befunde im Zusammenhang mit dem Stufenmodell der Internationalisierung ist zu vermuten, dass speziell diejenigen Regionen häufiger Ziele von Direktinvestoren sind, die bereits häufig über Exporte bearbeitet werden. Grafik 18 zeigt die Häufigkeit verschiedener Regionen als Ziel mittelständischer Direktinvestitionen. In der Gesamtsicht liegt Westeuropa mit 56 %, vergleichbar zum Export, auf Rang eins. Auch hier dürften Aspekte wie Ähnlichkeiten bei Sprache, Geschäftsabläufen oder Präferenzen entscheidend sein (s. hierzu die Ausführungen zum Export). Darüber hinaus ist vermutlich die höhere Rechtssicherheit und politische Stabilität in westeuropäischen Märkten als Standortfaktor in dieser Region mitbestimmend.



Anmerkung: Westeuropa umfasst die Zielregionen Österreich / Schweiz, die Benelux-Staaten, Frankreich, Italien, Großbritannien und Irland, Spanien, Portugal sowie Skandinavien.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 18: Zielregionen – Unternehmen mit Direktinvestitionen

Auf Platz zwei folgt Mittel- und Osteuropa (48 %). Die weiter entfernten Regionen China (28 %), Nordamerika (26 %) und Asien (17 %) folgen auf Rang drei bis fünf. Eine Erklärung für die im Vergleich zum Export niedrigere relative Bedeutung Westeuropas (d. h. die Abstände in Prozentpunkten zu den anderen Regionen sind wesentlich geringer) kann sein, dass die Unternehmen die westeuropäischen Absatzmärkte aufgrund von Kostenvorteilen (z. B. relativ geringe Transportwege, weniger Handelshemmnisse) eher über Exportaktivitäten als Direktinvestitionen bedienen können.

Ein detaillierter Blick auf die Investitionsregionen lässt erkennen, dass sich tendenziell zwei Gruppen von Direktinvestoren unterscheiden lassen. Einerseits – ähnlich wie bei den Exporteuren (s. die Auswertungen zu den Zielregionen der Exporteure) – diejenigen Direktinvestoren, die relativ häufig in weiter entfernten Regionen sowie in mehreren Regionen gleichzeitig aktiv sind: Hier-

zu sind größere Unternehmen zu zählen wie auch Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und produktivere Mittelständler. Andererseits umfasst die zweite Gruppe vor allem Unternehmen, die sich vorwiegend in näher gelegenen Regionen (West-, Mittel- und Osteuropa) sowie meist nur in einer Region parallel engagieren: Darunter fallen insbesondere kleinere Mittelständler, Unternehmen mit geringer Auslandserfahrung (weniger als zwei Jahre) sowie Unternehmen aus dem Baugewerbe und des Groß- und Einzelhandels.

Für alle unterschiedenen Regionen gilt außerdem: Direktinvestoren sind signifikant häufiger in denjenigen Regionen aktiv, zu denen sie bereits Exportbeziehungen aufgebaut haben. Dies zeigen multivariate Analysen eindeutig. So ist – um nur ein Beispiel herauszugreifen – die Wahrscheinlichkeit, dass ein Direktinvestor in China tätig ist, um das 1,5-fache höher, sollte das Unternehmen zugleich Exportbeziehungen nach China aufweisen. Dies kann nochmals als Beleg dafür gewertet werden, dass durch Exportaktivitäten die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen bezüglich der Besonderheiten von Auslandsmärkten aufgebaut werden, was die Schwelle einer Direktinvestition im Zeitverlauf vermindert.

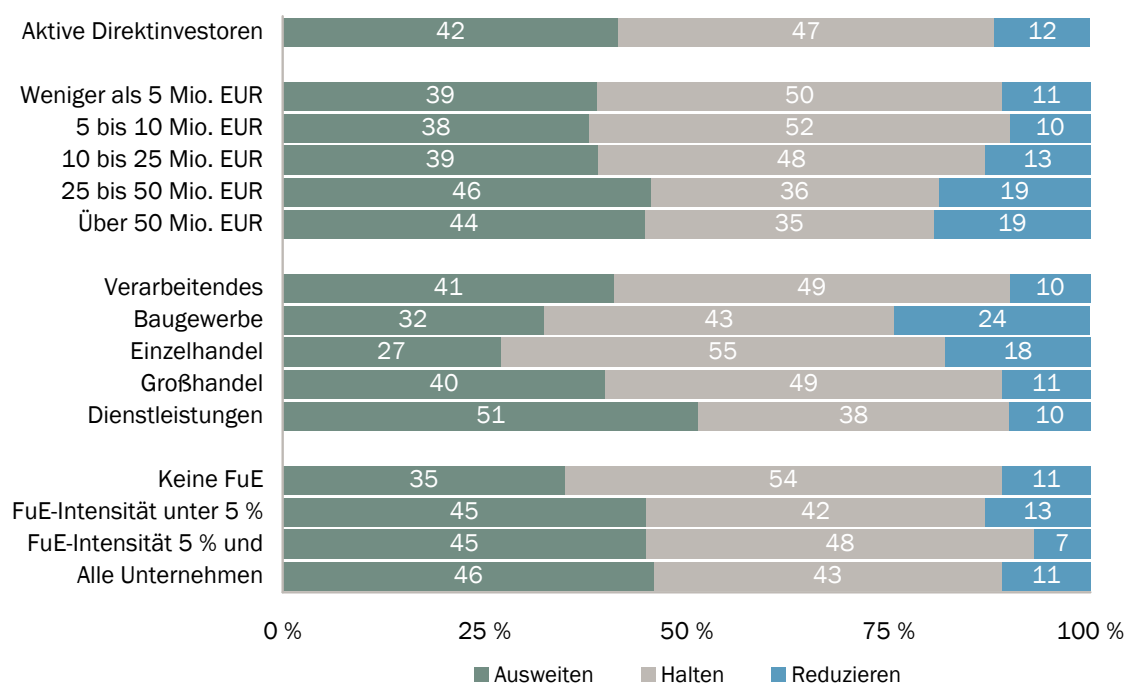
3.2 Zukünftige Entwicklungen bei Direktinvestitionen

Im Folgenden wird auch für die Direktinvestitionsaktivitäten die zukünftige Entwicklung untersucht. Dazu wird nicht nur auf die Absichten (bis einschließlich 2015) der Unternehmen eingegangen, die bereits in Form von Direktinvestitionen im Ausland aktiv sind, sondern auch auf Unternehmen, die bisher noch nicht mit Investitionen im Ausland tätig sind, diesen Schritt jedoch planen („Direktinvestitionsplaner“ im Folgenden).

Zukünftige Entwicklung der Direktinvestitionen der bereits aktiven Investoren (bis 2015)

Die aktiven Direktinvestoren wurden danach befragt, ob sie in den kommenden drei Jahren eine Ausweitung ihres Engagements, eine Reduktion ihrer Engagements oder ein gleichbleibendes Investitionsniveau planen. Grafik 19 stellt die entsprechenden Antwortanteile für verschiedene Segmente des Mittelstands dar.

42 % der Unternehmen, die bereits mit Direktinvestitionen im Ausland aktiv sind, planen das Engagement bis 2015 auszubauen. 47 % wollen keine Veränderungen vornehmen. 12 % der Direktinvestoren streben einen Rückgang bei ihrem Engagement an. Damit sind Direktinvestoren in ihrer Einschätzung etwas zurückhaltender als die Exporteure, bei denen beispielsweise 64 % der gegenwärtig Aktiven ihre Auslandsaktivitäten bis 2015 ausweiten wollen. Vor dem Hintergrund des grundsätzlich höheren Risikos einer Direktinvestition ist dies allerdings zu erwarten gewesen. Daher spiegelt der in der Summe sehr hohe Anteil von Direktinvestoren, die ihr Engagement entweder ausweiten oder zumindest konstant halten wollen (89 %) einen hohen Grad an Optimismus wider.

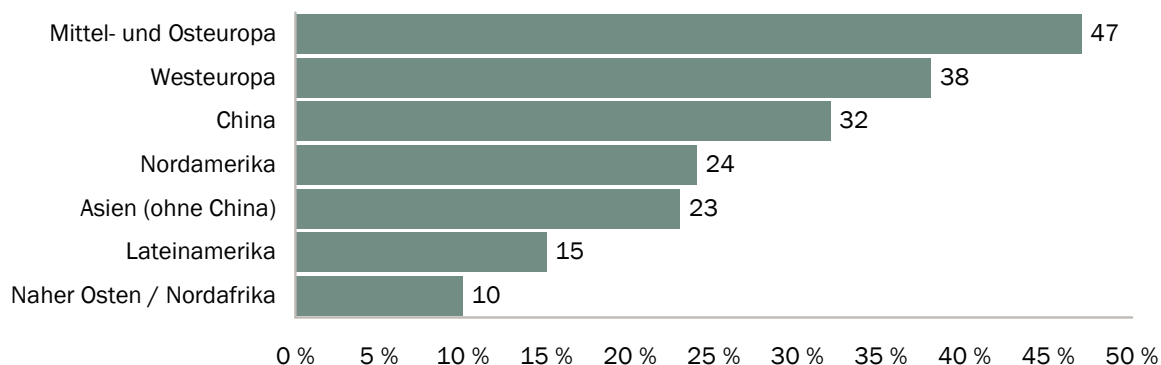


Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 19: Ausblick – Unternehmen mit Direktinvestitionen

Bei der weiteren Unterscheidung nach Unternehmensgröße und Branche der befragten Mittelständler zeigt sich das bereits aus der Analyse des zukünftigen Exportverhaltens bekannte Bild: Von einer geplanten Ausweitung ihrer Investitionstätigkeit gehen vor allem diejenigen Segmente des Mittelstands aus, die schon gegenwärtig eine überdurchschnittliche Investoren- und Investitionsquote aufweisen (s. zum Vergleich Grafik 15). Der höchste Anteil an Unternehmen mit Ausweitungsplänen ergibt sich für Dienstleistungen (51 %). In allen anderen Branchen erwartet der größte Teil der Unternehmen das Engagement zu halten. Der höchste Anteil an Unternehmen, die von einem Rückgang ausgehen, findet sich – wie schon beim Export – im Baugewerbe: Dort erwartet knapp ein Viertel der (aktiven) Direktinvestoren einen Rückgang ihres Engagements (24 %). Weiterführende multivariate Analysen unter Berücksichtigung wesentlicher Unternehmensmerkmale und Investitionscharakteristika zeigen keine über die Branchenzugehörigkeit hinausgehenden, systematischen Bestimmungsfaktoren der von den Unternehmen genannten Zukunftspläne.

In regionaler Hinsicht weisen die Werte in Grafik 20 auf Verschiebungen in den kommenden Jahren hin. Abgebildet sind dabei für Unternehmen mit Ausweigungsabsichten, die Häufigkeiten, künftig in einer bestimmten Region investieren zu wollen. Entgegen der aktuellen Rangfolge (s. Grafik 18 zum Vergleich) verliert Westeuropa an Relevanz (-18 Prozentpunkte) und damit seinen ersten Rang an Mittel- und Osteuropa. Den größten Bedeutungszuwachs erhalten die Regionen China, Lateinamerika und Asien (ohne China). Alle weiteren Regionen halten in etwa ihre Anteile im Vergleich zur aktuellen Situation.



Anmerkung: Westeuropa umfasst die Zielregionen Österreich / Schweiz, die Benelux-Staaten, Frankreich, Italien, Großbritannien und Irland, Spanien, Portugal sowie Skandinavien.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 20: Zielregionen – Unternehmen mit Direktinvestitions-Ausweitungsbildungen

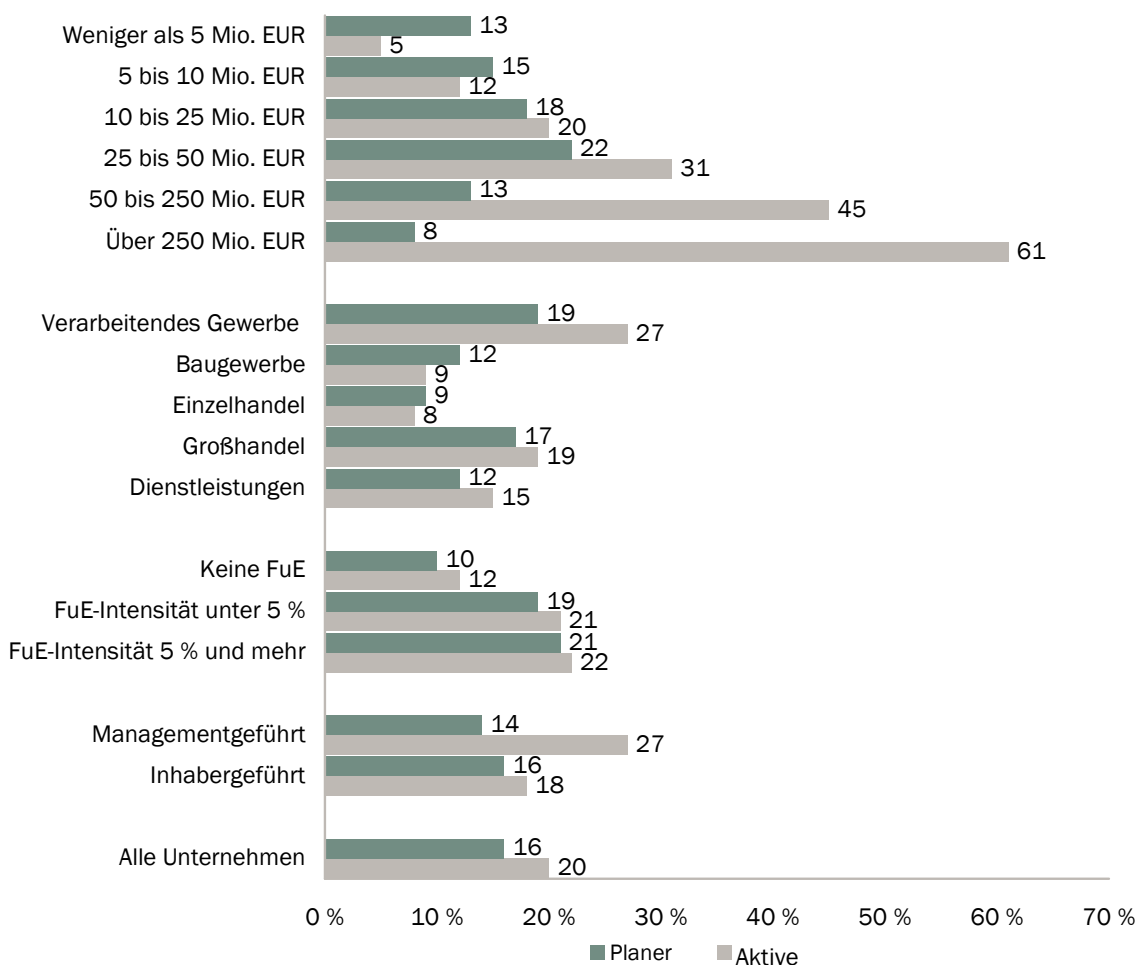
Welche Unternehmen planen künftig Direktinvestitionen?

„Schlummerndes“ Potenzial für zukünftige Direktinvestitionsaktivitäten findet sich – über die aktiven Direktinvestoren mit Ausweitungsbildungen hinaus – auch bei Mittelständlern, die bislang noch nicht in Form von Direktinvestitionen aktiv sind, über diesen Schritt allerdings bereits nachgedacht haben: Dies betrifft 13 % aller befragten Unternehmen. Weitere 2 % der Befragten geben an, bereits erste Schritte dahingehend eingeleitet zu haben. Somit können 15 % der Befragungsteilnehmer als Planer von Direktinvestitionen verstanden werden.

Grafik 21 stellt gegenüber, welcher Anteil an Unternehmen in unterschiedlichen Segmenten des Mittelstands zu den aktiven bzw. planenden Direktinvestoren gehört. Die Planer werden dabei – anders als die aktiven Direktinvestoren – insbesondere von den kleineren und mittleren Unternehmen (Jahresumsatz bis 50 Mio. EUR) dominiert. Sehr große Mittelständler (mit über 250 Mio. EUR Jahresumsatz) weisen den geringsten Anteil künftiger Investoren auf, was vermutlich auf den bereits aktuell hohen Investorenanteil (61 %) in dieser Größenklasse zurückzuführen ist. Insgesamt ist in den nächsten Jahren bei den Direktinvestitionen, noch stärker als beim Export, mit einem verstärkten Engagement bei kleineren Unternehmen zu rechnen.

Auch inhabergeführte Unternehmen treten – anders als bei den Aktiven – im Vergleich zu den managementgeführten Mittelständlern bei den Planern häufiger auf. Richtet man den Blick auf die Branchenzugehörigkeit sowie die FuE-Tätigkeit fallen deutliche Unterschiede zum Strukturvergleich bei gegenwärtigen und zukünftigen Exporteuren auf (s. zum Vergleich Grafik 9). Während bei Exportaktivitäten sichtbare strukturelle Verschiebungen in den kommenden Jahren bevorstehen (könnten), ist dies bei Direktinvestitionen hinsichtlich der Branchen und FuE-Tätigkeit nicht zu erkennen. Segmente, die gegenwärtig vergleichsweise hohe (niedrige) Investorenanteile aufweisen, besitzen diesem Befund zufolge auch – mit Ausnahme der größten Mittelständler – einen höheren (niedrigeren) Anteil an Direktinvestitionsplanern.

Bei der Betrachtung der von den Planern angeführten Zielregionen behält die von den aktiven Direktinvestoren bekannte Rangfolge ihre Gültigkeit. Verschiebungen der Zielregionen von Direktinvestitionen gehen somit von Direktinvestoren mit Ausweitungsbildungen aus und nicht von (eventuell) neu hinzukommenden Investoren.



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 21: Anteil der Planer von Direktinvestoren und Aktive in verschiedenen Unternehmenssegmenten

Zwar ist nicht davon auszugehen, dass sämtliche Mittelständler, die planen ihr bestehendes Engagement im Ausland auszuweiten bzw. zum ersten Mal im Ausland zu investieren, dies auch tun werden. Entscheidend für die Mobilisierung des hier identifizierten zukünftigen Potenzials für Direktinvestitionen ist – entsprechend der Argumentation bei Exportaktivitäten – inwiefern die bestehenden Barrieren überwunden werden können. Die von den Befragten genannten Hemmnisse für Direktinvestitionen werden in Kapitel 3.3 näher betrachtet.

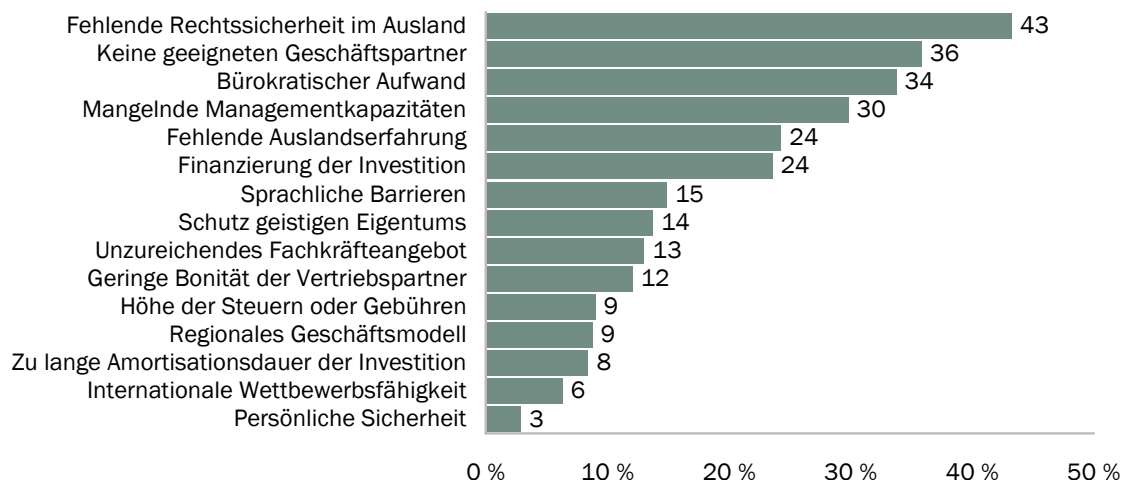
3.3 Hemmnisse bei Direktinvestitionen

Analog zum Export wird nachfolgend diskutiert, welche Hemmnisse die Direktinvestoren von einem weiteren Ausbau ihrer Aktivitäten abhalten, welche Hürden den Einstieg behindern und welche Faktoren für den Rückzug verantwortlich sind. Ziel ist wiederum die Identifikation von Barrieren, die einem verstärkten Engagement bei Direktinvestitionen entgegenstehen.

Hemmnisse für den Ausbau von Direktinvestitionen

Grafik 22 zeigt zum einen, dass nicht tarifäre Handelshemmnisse ebenfalls für Direktinvestoren bestimmend sind (s. wiederum Kasten). Zum anderen wird klar, dass auch von aktiven Direktinvestoren, die fehlende Rechtssicherheit im Ausland – wie schon bei den Exporteuren – als wichtigstes Hemmnis für den weiteren Ausbau der Investitionstätigkeit im Ausland wahrgenommen

wird. 43 % der Unternehmen mit Direktinvestitionen sehen darin ein zentrales Hemmnis. Damit gewinnt diese Barriere gegenüber den Exporthemmnissen nochmals leicht an Relevanz (+4 Prozentpunkte).



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 22: Hemmnisse – Unternehmen mit Direktinvestitionen

An zweiter Stelle folgt der Mangel an geeigneten Geschäftspartnern: 36 % der Unternehmen mit Direktinvestitionen nennen diesen Aspekt. Auf Rang drei und vier folgen (mit fast identischen Nennungshäufigkeiten wie im Export) der bürokratische Aufwand (34 % halten dies für ein wichtiges Hemmnis) sowie unzureichende Managementkapazitäten (30 % der Direktinvestoren führt dieses Hemmnis an). Barrieren für Direktinvestitionen im Zusammenhang mit finanziellen Faktoren folgen an sechster Stelle: 24 % der Unternehmen mit Direktinvestitionen führen an, dass die Finanzierung ein aus ihrer Sicht wichtiges Hemmnis darstellt. Dabei sinkt die Häufigkeit der Nennung mit zunehmender Unternehmensgröße stark. Während Unternehmen mit unter 5 Mio. EUR Umsatz in 38 % der Fälle Finanzierungsprobleme als hemmenden Faktor anführen, sind es bei großen Unternehmen (über 50 Mio. EUR) mit 19 % Nennungen die Hälfte. Diese deutliche Größenabhängigkeit konnte für Exportaktivitäten nur bedingt festgestellt werden (s. Kapitel 2.3). Der Unterschied lässt sich dadurch erklären, dass Direktinvestitionen wesentlich kapitalintensiver sind als Exporte. Kleinere Mittelständler haben hier eher Schwierigkeiten, die notwendige Finanzierung für ihre Auslandsvorhaben über Eigenmittel sicherzustellen als größere.²⁴ Auch für Direktinvestitionen greift Kapitel vier nochmals ausführlich die Finanzierungssituation der befragten Unternehmen sowie die Determinanten von Finanzierungsschwierigkeiten im Rahmen von multivariaten Analysen auf.

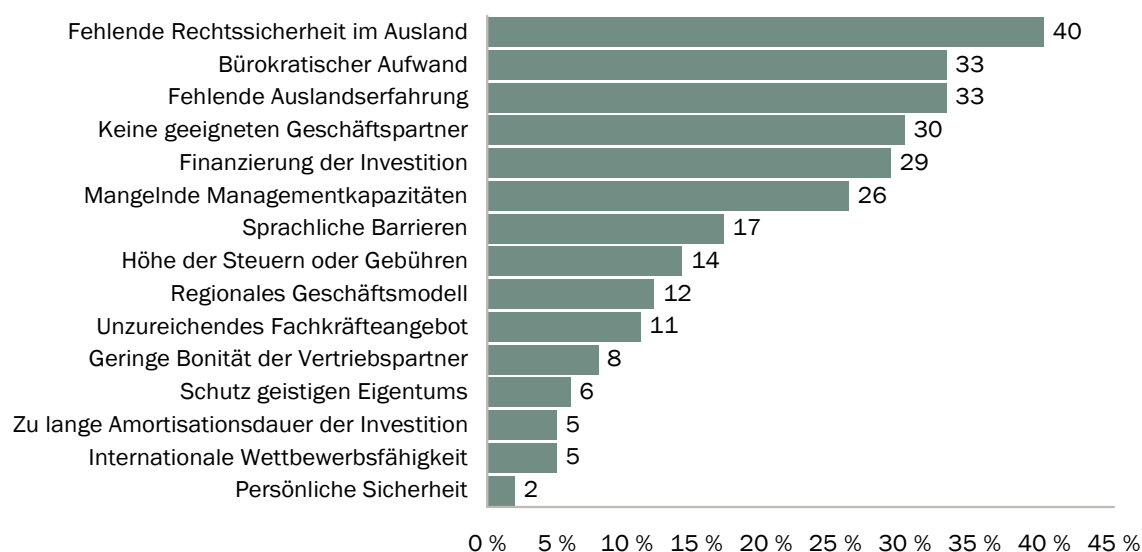
Darüber hinaus ergibt die Differenzierung nach Unternehmensgrößenklassen, nach Branchen und weiteren Unternehmensmerkmalen keine weiteren nennenswerten Abweichungen im Antwortmuster: Diesen Ergebnissen zufolge besitzen die identifizierten Hemmnisse (mit Ausnahme von Finanzierungsschwierigkeiten) für Mittelständler unterschiedlicher Segmente in etwa eine gleich hohe Relevanz.

²⁴ Bereits bei der Analyse der Exporthemmnisse wurde auf die mit der Unternehmensgröße deutlich ansteigende Relevanz der Innenfinanzierung für Unternehmensinvestitionen hingewiesen. Dies gilt auch im Fall von Direktinvestitionen.

Anlaufschwierigkeiten

Der Schritt hin zu einer erstmaligen Direktinvestition im Ausland wird in der Gesamtsicht von den gleichen Faktoren behindert, die auch bei der Ausweitung bestehender Direktinvestitionsaktivitäten relevant sind. Dies zeigt Grafik 23 (in Verbindung mit den Resultaten des vorherigen Abschnitts). Fehlende Rechtssicherheit wird als die mit Abstand wichtigste Startschwierigkeit wahrgenommen: Zwei von fünf Planern sehen in diesem Aspekt ein zentrales Hemmnis (40 %).

Des Weiteren zeigt sich, dass in der Planungsphase von Direktinvestitionen die mangelnde Auslandserfahrung der Unternehmen stärker wahrgenommen wird. Gleiches ist für Schwierigkeiten im Bereich der Finanzierung festzustellen. Beide Hemmnisse gewinnen für angehende Investoren im Vergleich zu Aktiven an Bedeutung (+9 bzw. +5 Prozentpunkte), spielen also vor allem in frühen Phasen einer Direktinvestition eine größere Rolle. Hingegen scheinen die Barrieren „Schutz geistigen Eigentums“ (-8 Prozentpunkte gegenüber den aktiven Direktinvestoren), „Mangel an Managementkapazitäten“ (-4 Prozentpunkte) und der „Mangel an geeigneten Geschäftspartnern“ (-6 Prozentpunkte) im späteren Verlauf der Investitionstätigkeit, d. h. beim weiteren Ausbau des Engagements, an Relevanz zuzunehmen. Diese Hemmnisse behindern aus Unternehmenssicht den Schritt zum tatsächlichen Investor daher vermutlich vergleichsweise weniger, da sie zum Planungszeitpunkt (noch) nicht relevant bzw. absehbar sind.



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

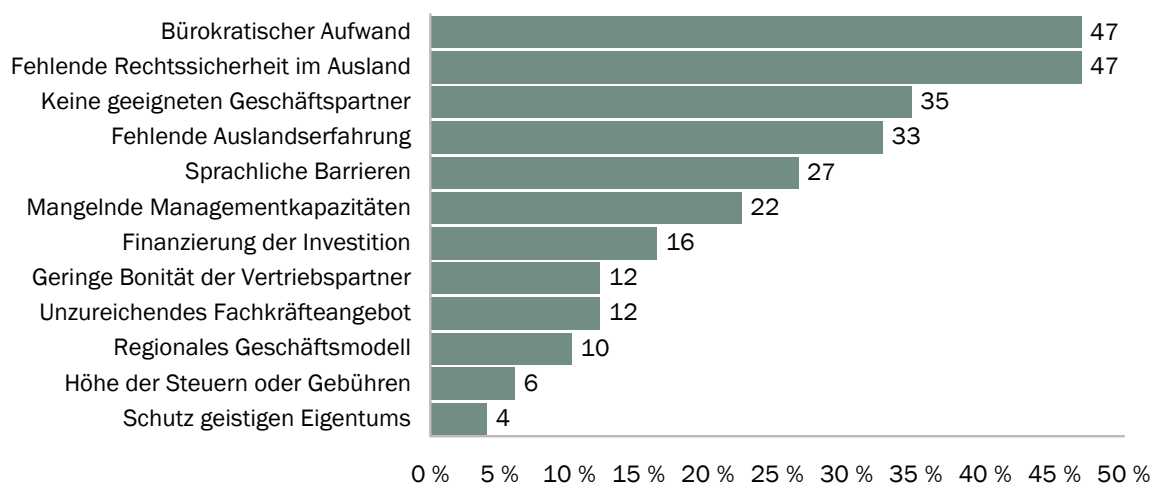
Grafik 23: Hemmnisse – Planer von Direktinvestitionen

Wieso ziehen sich Direktinvestoren aus dem Ausland zurück?

2 % aller Befragten geben an, in der Vergangenheit im Ausland in Form von Direktinvestition aktiv gewesen zu sein, sich in der Folgezeit jedoch wieder zurückgezogen zu haben („Ehemalige Investoren“). Auch bei Exporten haben sich 2 % aller Befragten zurückgezogen (s. Kapitel 2.3). Hierbei muss allerdings zwingend berücksichtigt werden, dass deutlich weniger Mittelständler überhaupt mit Direktinvestitionen im Ausland aktiv sind als im Rahmen von Exporten. Die Ehemaligen müssen also ins Verhältnis zur Anzahl der Unternehmen gesetzt werden, die überhaupt die jeweiligen Aktivitäten (Export bzw. Direktinvestition) aufweisen. Für Direktinvestoren ergibt sich aus entsprechenden Berechnungen ein Rückkehrfaktor von 12 %, für Exporteure dagegen von 3 % (s. Gra-

fik 25).²⁵ Ein Auslandsengagement in Form von Direktinvestitionen wird damit von den hier befragten Unternehmen 4-mal häufiger langfristig nicht aufrecht erhalten wie Exportaktivitäten. Direktinvestitionen sind hiernach weitaus größer mit Risiken behaftet als Exportaktivitäten.

Hinweise auf die möglichen Rückzugsgründe gibt – analog zur Analyse bei ehemaligen Exporteuren – Grafik 24. Neben der auch hier sehr relevanten fehlenden Rechtssicherheit (gewinnt gegenüber den aktuell aktiven Direktinvestoren nochmals um +4 Prozentpunkte an Relevanz) scheinen vor allem drei Faktoren zu einem Rückzug eines Direktinvestors beizutragen: Mangelnde Managementkapazitäten werden um acht Prozentpunkte, Sprachbarrieren um zwölf Prozentpunkte häufiger und Bürokratie sogar um 13 Prozentpunkte häufiger von Ehemaligen im Vergleich zu aktuell Aktiven als Hemmnis angeführt. Dies kann als starkes Indiz dafür gewertet werden, dass insbesondere eine unzureichende Ausstattung mit entsprechenden Ressourcen bzw. eine unzureichende Vorbereitung auf die Auslandstätigkeit ausschlaggebend sind. Zumindest für das Hemmnis der Sprachbarrieren scheint dies durchaus vermeidbar zu sein. Für die Befragten von geringerer Bedeutung sind „harte“ Faktoren wie Steuern und Gebühren, zu geringe Bonität der Vertriebspartner, das Fachkräfteangebot oder auch Finanzierungshemmnisse.



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 24: Hemmnisse – Ehemalige Direktinvestoren

Für die ehemaligen Exporteure konnte ein strukturelles Muster an Kriterien gefunden werden, das diese Unternehmensgruppe adäquat beschreibt. Für ehemalige Direktinvestoren lassen sich ebensolche Merkmale identifizieren. Die Häufigkeit eines Rückzugs ist danach höher für:

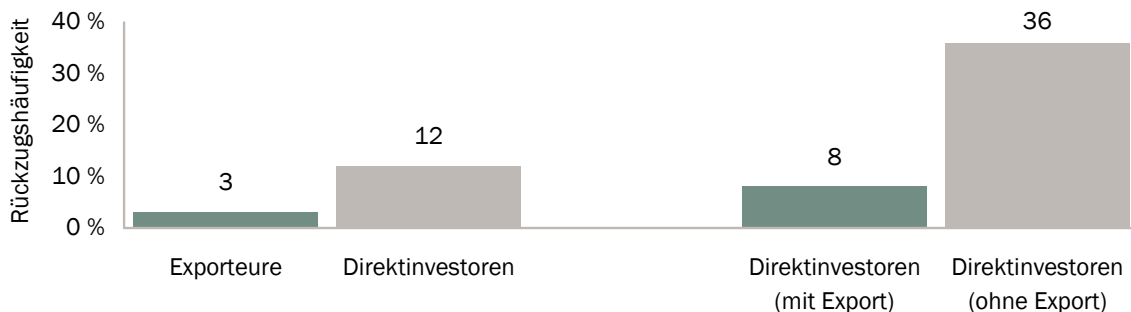
- kleinere Unternehmen: Sehr kleine Mittelständler (mit einem Jahresumsatz unter 5 Mio. EUR) geben eine Direktinvestition im Ausland 10-mal häufiger auf als größere Mittelständler (mit einem Jahresumsatz über 50 Mio. EUR). Zudem sind 90 % der ehemaligen Direktinvestoren Unternehmen mit unter 50 Mio. EUR Umsatz.

²⁵ Von den befragten Mittelständlern weisen insgesamt 2.166 Unternehmen Exportaktivitäten auf. 65 Unternehmen können als ehemalige Exporteure verstanden werden. Der Rückkehrfaktor wird aus dem Quotienten zwischen Ehemaligen und Aktiven gebildet und beträgt für Exporteure demnach 0,03. Die absolute Zahl der von uns befragten Unternehmen mit Direktinvestitionsaktivitäten beträgt 680. 79 Unternehmen können als ehemalige Direktinvestoren verstanden werden. Der entsprechende Rückkehrfaktor für Direktinvestoren beträgt folglich 0,12.

- Mittelständler ohne eigene FuE-Tätigkeit (die relative Häufigkeit eines Rückzugs ist mit 20 % doppelt so hoch im Vergleich zu FuE-treibenden Unternehmen).

Besonders hervorzuheben ist außerdem, dass Direktinvestoren, die nicht zugleich im Export aktiv sind, eine sehr hohe relative Rückzugshäufigkeit von 36 % aufweisen, hingegen eher stark parallel im Export aktive Direktinvestoren (Exportquote von mindestens 10 %) ein Viertel dieses Wertes (8 %) besitzen (s. Grafik 25). Exportaktivitäten begünstigen diesem Ergebnis zufolge Direktinvestitionstätigkeiten. Dies unterstreicht die bereits mehrfach im Verlauf der Studie getroffene Aussage, dass Unternehmen durch Exportaktivitäten wertvolle Erfahrung aufbauen, ihre Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Partnern festigen und zunehmend Wissen über Auslandsaktivitäten und -märkte aufbauen. Dies kommt ihnen in der Folge im Rahmen ihrer Tätigkeit als Direktinvestor offenbar zugute.

Die Branchenzugehörigkeit wie auch die Eigentümerstruktur sagen hingegen wenig über die Rückzugshäufigkeit eines Direktinvestors aus.



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 25: Rückzugshäufigkeiten

3.4 Zwischenfazit Direktinvestitionen

Die Ergebnisse verdeutlichen die hohe Bedeutung von Direktinvestitionen für die befragten Unternehmen: Jeder fünfte befragte Mittelständler gibt an, in Form von Direktinvestitionen im Ausland aktiv zu sein. Größere Unternehmen sind dabei um ein vielfaches häufiger als Direktinvestor aktiv als kleinere Mittelständler.

Mit Blick auf die nächsten Jahre ist bei den Direktinvestitionen – wie bei den Exporten – von einer Intensivierung des Engagements des Mittelstands auszugehen: Der größte Teil der Unternehmen, die bereits mit Direktinvestitionen im Ausland aktiv sind, plant in den nächsten Jahren ihr Engagement auszubauen. Der Anteil der Unternehmen, die bisher noch nicht in Form von Direktinvestitionen im Ausland aktiv sind, diesen Schritt jedoch planen ist (gemessen an allen Unternehmen) sogar noch höher.

Es zeigt sich, dass mittelständische Direktinvestitionen in den allermeisten Fällen als Mittel der Markterschließung genutzt werden. Kostenmotivierte Direktinvestitionen spielen bei den befragten Mittelständlern eine untergeordnete Rolle. Aus der Direktinvestitionstätigkeit dürften daher positive Wirkungen für die Beschäftigung im Heimatmarkt resultieren.

In der Gesamtsicht wird es Verschiebungen bei den direktinvestitionsaktiven Unternehmenssegmenten zukünftig vermutlich dahingehend geben, dass kleinere und mittelgroße Mittelständler sich zukünftig stärker engagieren werden als bislang. Während hinsichtlich der Branchen und

FuE-Tätigkeit bei Exportaktivitäten sichtbare strukturelle Verschiebungen in den kommenden Jahren bevorstehen (könnten), ist dies bei Direktinvestitionen nicht zu erkennen. Gegenwärtig sehr aktive Segmente werden dies unseren Daten nach auch zukünftig sein. Zudem ergeben sich vermutlich leichte regionale Verschiebungen, wobei Westeuropa etwas an Bedeutung verliert, dagegen Asien, China sowie Lateinamerika gewinnen.

Auch für Direktinvestoren ist herauszustellen, dass bestehende Hemmnisse abgebaut werden müssen, um das zukünftige Potenzial an Direktinvestoren im Mittelstand freizusetzen. Die größten Hemmnisse sowohl für erstmalige Investitionen im Ausland als auch Ausbauprojekte sind die fehlende Rechtssicherheit im Ausland, der Mangel an geeigneten Geschäftspartnern und der bürokratische Aufwand. Generell sind Direktinvestitionen mit größeren Risiken behaftet als Exportaktivitäten. Die Rückzugshäufigkeit ist um ein 4-faches höher. Betroffen sind in erster Linie kleine Unternehmen und Direktinvestoren, die nicht zugleich bzw. in geringem Ausmaß im Export aktiv sind. Diesen Unternehmen fehlen vermutlich wichtige Erfahrungen, die im Rahmen von Exportaktivitäten aufgebaut werden (können).

4. Finanzierung von Auslandsvorhaben

Etwa ein Viertel der Unternehmen nennt Finanzierungsprobleme als ein wichtiges Hemmnis beim Ausbau bereits bestehender oder bei der erstmaligen Aufnahme von Auslandsaktivitäten (s. Kapitel 2.3 und 3.3). Damit sind Finanzierungsprobleme zwar nicht das am häufigsten genannte Hemmnis für Auslandsaktivitäten, mit rund jedem Vierten befragten Unternehmen, die davon berichten, stellen Finanzierungshemmnisse jedoch eine zentrale Barriere der Internationalisierungsanstrengungen des deutschen Mittelstands dar. Dies gilt sowohl für Exporttätigkeiten als auch für Direktinvestitionen.

Das folgende Kapitel widmet sich daher den Determinanten von Finanzierungsschwierigkeiten dieser beiden Formen der Auslandstätigkeit. Ferner werden speziell für Direktinvestitionen Befunde zu eventuellen Problemen bei Kreditverhandlungen und Kreditlehnungsgründen vorgelegt. Ebenso werden allgemeine Einschätzungen der Befragten zur gegenwärtigen Situation sowie zu den Erwartungen der kommenden fünf Jahre bei der Finanzierung von Exportaktivitäten und Direktinvestitionen im Mittelstand dargelegt.

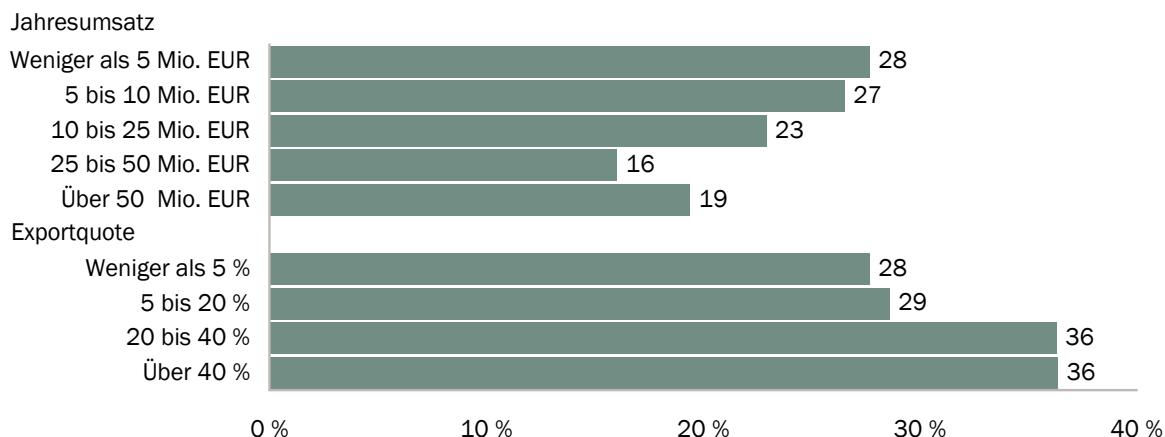
4.1 Determinanten von Finanzierungshemmnissen

Über alle Unternehmenssegmente führen gegenwärtig 23 % der Exportaktiven und 24 % der Direktinvestoren Finanzierungsschwierigkeiten als Hemmnis ihrer jeweiligen Auslandsaktivität an. Zur näheren Prüfung, ob bestimmte Segmente von Exporteuren und Direktinvestoren eventuell stärker von Finanzierungsengpässen betroffen sind, wurden mikroökonomische Regressionsverfahren angewendet. Damit lassen sich über die deskriptiven Auswertungen hinausgehende Analysen durchführen.

Als abhängige Variable wird dabei auf die Information zurückgegriffen, ob ein Unternehmen Finanzierungsschwierigkeiten als wichtiges Hemmnis seiner Auslandstätigkeit genannt hat.

Grafik 26 stellt dar, mit welcher Wahrscheinlichkeit bestimmte Unternehmenssegmente von Schwierigkeiten bei der Finanzierung ihrer Exportaktivitäten betroffen sind. Unter Berücksichtigung wesentlicher Unternehmensmerkmale sowie zentraler Eigenschaften der Auslandstätigkeit wird deutlich, dass insbesondere kleine Mittelständler mit Finanzierungshemmnissen konfrontiert sind: So kann für ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 5 Mio. EUR eine mit 28 % deutlich höhere Wahrscheinlichkeit von Finanzierungshemmnissen bei Exporten ermittelt werden, als für größere Mittelständler mit einem Jahresumsatz zwischen 25 und 50 Mio. EUR, aber ansonsten identischen Merkmalen. Für diese Unternehmen ist die ermittelte Wahrscheinlichkeit 16 % und damit zwölf Prozentpunkte niedriger.²⁶ Des Weiteren zeigt sich, dass die Wahrscheinlichkeit, von Finanzierungshemmnissen betroffen zu sein, mit zunehmender Exporttätigkeit steigt: So liegt die Wahrscheinlichkeit bei Unternehmen mit einer hohen Exportquote von über 40 % um knapp ein Drittel höher als bei Unternehmen mit einer Exportquote von weniger als 5 %.

²⁶ Anders als es Grafik 26 suggeriert, kann ein Anstieg der Finanzierungsschwierigkeiten zwischen Unternehmen mit 25 bis 50 Mio. EUR und Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz nicht festgestellt werden. Ein zusätzlich durchgeführter Waldtest auf Gleichheit der entsprechenden Regressionskoeffizienten lehnt die Nullhypothese nicht ab (P-Wert = 0,323). Die in der Grafik sichtbaren Unterschiede liegen somit im Unschärfbereich der Untersuchung.



Anmerkung: Der Modellrechnung liegt ein Referenzunternehmen zu Grunde, das zum Verarbeitenden Gewerbe zählt, einen Jahresumsatz von weniger als 5 Mio. EUR sowie eine Exportquote von weniger als 5 % aufweist. Des Weiteren wird angenommen, dass es Investitionsgüter exportiert, in Westeuropa aktiv ist und eine mittlere Arbeitsproduktivität besitzt. Das Referenzunternehmen besitzt eine Wahrscheinlichkeit von 28 %, von Finanzierungsschwierigkeiten bei Exportaktivitäten betroffen zu sein.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 26: Determinanten von Finanzierungshemmnissen für die Exporttätigkeit

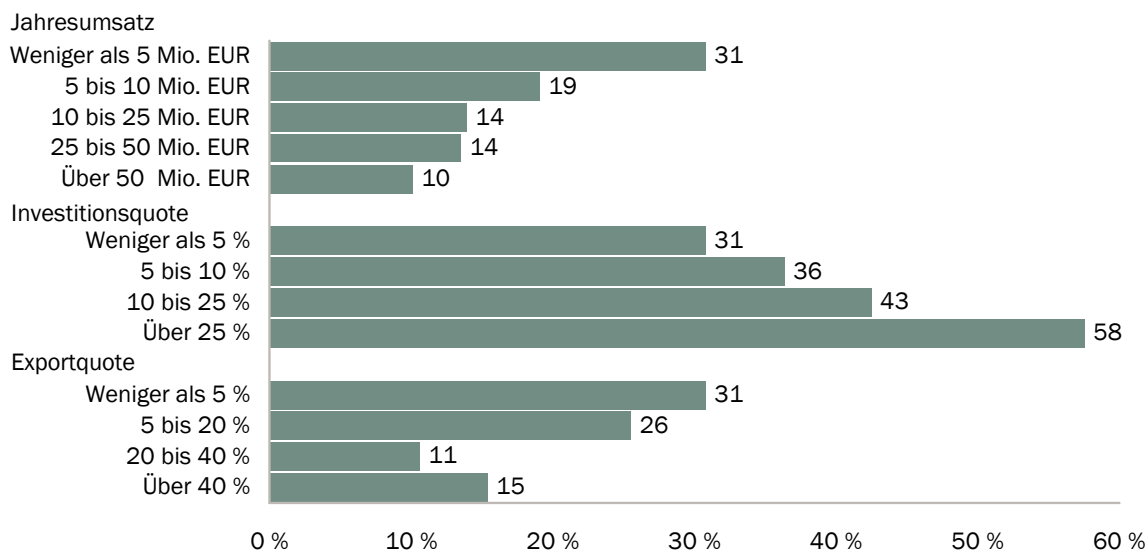
Auch Exporteure von Investitionsgütern sehen sich häufiger Finanzierungsschwierigkeiten gegenüber. Ein Grund hierfür könnte sein, dass die Finanzierung von Investitionsgütern aufgrund vergleichsweise langer Amortisationszeiträume – im Vergleich zu Konsum- oder Vorleistungsgütern – von externen Geldgebern als risikobehafteter angesehen wird.

Grafik 27 stellt – analog zur Analyse oben – die Wahrscheinlichkeiten dar, dass bestimmte Unternehmenssegmente von Schwierigkeiten bei der Finanzierung von Direktinvestitionen betroffen sind. Hier können ähnliche Zusammenhänge ermittelt werden. So zeigt sich auch bei Direktinvestitionen, dass kleinere Mittelständler häufiger von Finanzierungshemmnissen betroffen sind als größere Unternehmen. Die Wahrscheinlichkeit, von Finanzierungshemmnissen bei Direktinvestitionen zu berichten, liegt in Unternehmen mit weniger als 5 Mio. EUR Umsatz um knapp zwei Drittel höher als bei Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Diese Beobachtung steht im Einklang mit dem häufig ermittelten Befund, dass kleinere Unternehmen generell häufiger mit Finanzierungsproblemen konfrontiert sind als größere.

Vergleichbar zu den Ergebnissen für Exporteure, sind auch Unternehmen mit ausgeprägten Direktinvestitionsaktivitäten häufiger mit Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert. Die entsprechende Wahrscheinlichkeit steigt sehr stark mit zunehmender Investitionsquote: Unternehmen mit einer Investitionsquote von über 25 % haben eine Wahrscheinlichkeit von 58 % von Finanzierungsschwierigkeiten zu berichten. Unternehmen mit einer niedrigeren Investitionsquote dagegen von 31 %. Die Finanzierung umfangreicher Direktinvestitionsaktivitäten stellt Unternehmen unseren Ergebnissen nach vor deutliche Schwierigkeiten. Dies geht vermutlich nicht zuletzt auf einen steigenden Bedarf an Fremdkapitalfinanzierung bei größeren Direktinvestitionsaktivitäten zurück.

Weiterhin zeigt sich, dass eine größere Exporterfahrung (gemessen an der Exportquote eines Unternehmens) die Finanzierung von Direktinvestitionen erleichtert. Direktinvestoren, die umfangreiche Exportaktivitäten aufweisen, nennen hiernach deutlich seltener Finanzierungsprobleme. So sinkt die Wahrscheinlichkeit, von Finanzierungshemmnissen betroffen zu sein, von 31 % (bei Unternehmen mit einer Exportquote von weniger als 5 %) auf 11 % für Mittelständler mit einer Ex-

portquote zwischen 20 und 40 %.²⁷ Dies deutet darauf hin, dass externe Geldgeber bei exportierenden Unternehmen eher bereit sind, Direktinvestitionsprojekte zu finanzieren.



Anmerkung: Der Modellrechnung liegt ein Referenzunternehmen zu Grunde, das zum Verarbeitenden Gewerbe zählt, einen Jahresumsatz von weniger als 5 Mio. EUR sowie eine Direktinvestitionsquote wie auch Exportquote von weniger als 5 % aufweist. Des Weiteren wird angenommen, dass es eine mittlere Arbeitsproduktivität besitzt. Das Referenzunternehmen besitzt eine Wahrscheinlichkeit, von Finanzierungsschwierigkeiten bei Exportaktivitäten betroffen zu sein, von 31 %.

Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 27: Determinanten von Finanzierungshemmnissen für Direktinvestitionen

Insgesamt lässt sich durch die multivariaten Analysen zu den Determinanten von Finanzierungshemmnissen feststellen, dass die aus dem Inland bekannten größenbedingten Nachteile bei der Finanzierung sich auch im Zusammenhang mit der Finanzierung von Auslandsvorhaben zeigen. Hiernach sind die Wahrscheinlichkeiten von Problemen bei der Exportfinanzierung wie auch bei der Finanzierung von Direktinvestitionen – auch bei gleichzeitiger Berücksichtigung weiterer wesentlicher Unternehmensmerkmale – bei kleinen Mittelständlern höher als bei größeren Unternehmen. Kleinere Unternehmen besitzen demnach strukturelle Finanzierungsprobleme bei Auslandsvorhaben.

4.2 Kreditfinanzierung bei Direktinvestitionen

Eigenmittel stellen für mittelständische Unternehmen die mit Abstand wichtigste Quelle zur Finanzierung ihrer Investitionstätigkeit dar.²⁸ Der im Vergleich zum Export hohe Kapitaleinsatz speziell bei einer Direktinvestition im Ausland lässt vermuten, dass die dazu notwendigen Investitionen häufig nicht aus internen Quellen bestritten werden können.

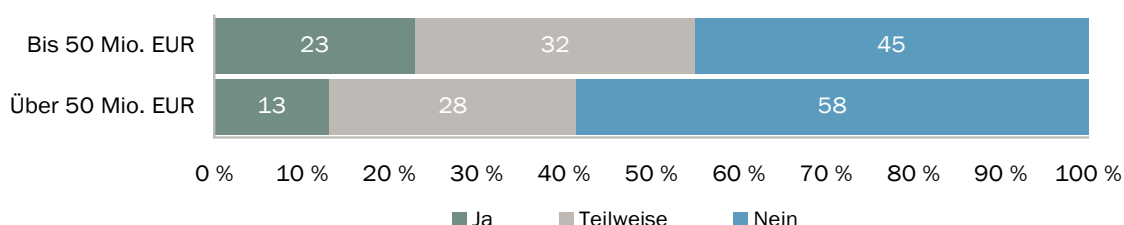
11 % der von uns befragten Direktinvestoren geben an, in den Jahren 2010 oder 2011 externe Finanzmittel für die Durchführung einer Direktinvestition beantragt zu haben. Dies gibt Grund zu der Annahme, dass Auslandsaktivitäten häufig bzw. so weit wie möglich mit eigenen Mitteln in Angriff genommen werden.

²⁷ Auch hier zeigt ein Waldtest, dass der in Grafik 27 sichtbare Anstieg der Wahrscheinlichkeit, von Finanzierungshemmnissen betroffen zu sein, zwischen Unternehmen mit einer Exportquote von 20 bis 40 % sowie mit über 40 % innerhalb des Unschärfebereichs der Untersuchung liegt (P-Wert = 0,212).

²⁸ Vgl. zur Investitionsfinanzierung im Mittelstand allgemein, Reize (2011), S. 53–55.

Diejenigen Direktinvestoren, die angeben, externe Finanzmittel beantragt zu haben, wurden zudem nach ihren generellen Erfahrungen im Zusammenhang mit der Kreditfinanzierung ihrer Investitionsvorhaben im Ausland gefragt. 18 % der direktinvestitionsaktiven Mittelständler berichten dabei von Schwierigkeiten im Rahmen der Akquisition von Fremdkapital. Weitere 30 % hatten teilweise Probleme, und 52 % geben an, keine Schwierigkeiten bei der Fremdkapitalbeschaffung für ihr(e) Auslandsvorhaben gehabt zu haben. Damit hat circa die Hälfte der in Kreditverhandlungen stehenden Direktinvestoren Schwierigkeiten, Kredite zu erhalten.

Die Häufigkeit der Nennung von Finanzierungsschwierigkeiten unterscheidet sich zwischen kleineren und größeren Mittelständlern (s. Grafik 28). Während 13 % der größeren Direktinvestoren (über 50 Mio. EUR Umsatz) von Finanzierungsschwierigkeiten berichten, liegt der entsprechende Anteil kleinerer Mittelständler (bis 50 Mio. EUR) um zehn Prozentpunkte höher (23 %). Ein ähnliches Ergebnis ergab bereits die Analyse der Determinanten zur Wahrscheinlichkeit der Nennung von Finanzierungshemmnissen (s. o. Kapitel 4.1). Somit kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass bei Direktinvestitionen Finanzierungsengpässe insbesondere bei kleinen Unternehmen auftreten.



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 28: Schwierigkeiten bei der Akquisition externer Finanzmittel nach Umsatzklassen

Unternehmen die über Schwierigkeiten in Kreditverhandlungen im Zusammenhang mit einer Direktinvestition berichteten wurden darüber hinaus nach den aus ihrer Sicht entscheidenden Gründen für die aufgetretenen Schwierigkeiten befragt. Aufgrund zu geringer Fallzahlen bei diesem spezifischen Aspekt der Erhebung muss darauf verzichtet werden, tiefer gehende Untersuchungen vorzunehmen. Dennoch lassen sich zumindest Tendenzaussagen aus der Befragung gewinnen: Unternehmen geben danach am häufigsten an, Schwierigkeiten bei Kreditverhandlungen würden aus Gründen der fehlenden Auslandserfahrung der Banken auftreten. Auch ein zu hohes Risiko bei der Umsetzung von Vorhaben im Ausland wird von den Befragten häufig genannt. Hier zeigt sich vermutlich die insgesamt noch vergleichsweise geringe Erfahrung der Kreditinstitute in der Finanzierung mittelständischer Direktinvestitionsvorhaben im Ausland.

Unzureichende Sicherheiten spielen für die Befragten als Schwierigkeit bei Kreditverhandlungen für eine Direktinvestition eine relativ geringe Rolle. Unzureichende Sicherheiten sind allerdings in der Gesamtbetrachtung des deutschen Mittelstands noch immer der bedeutendste Grund für die Ablehnung von Investitionskreditanträgen.²⁹ Fehlendes Eigenkapital oder eine unzureichende Bonität des antragstellenden Unternehmens spielen ebenfalls eine untergeordnete Rolle. In diesem Befund spiegelt sich wider, dass Direktinvestitionen mehrheitlich von größeren Unternehmen in Angriff genommen werden, welche gemäß KfW-Mittelstandspanel generell über eine stärkere

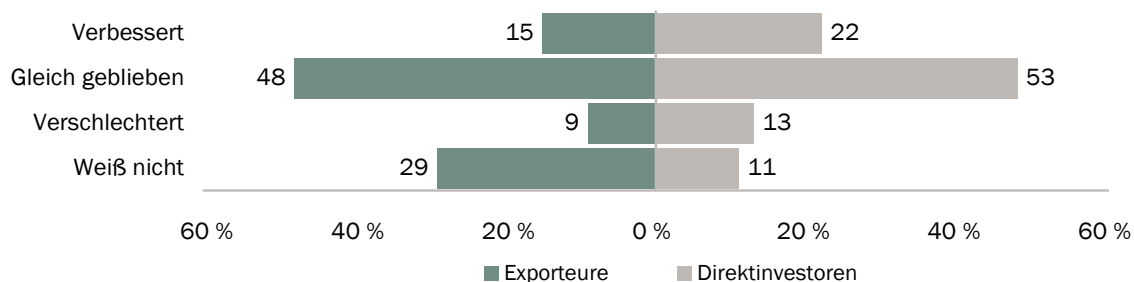
²⁹ Vgl. Schwartz / Zimmermann (2012), S. 63–65.

Ausprägung bei zentralen Kennziffern der Kreditwürdigkeitsbewertung verfügen.³⁰ Sprachliche und kulturelle Barrieren sowie eventuell fehlende Auslandserfahrung des Unternehmers erweisen sich den Befragungsergebnissen nach kaum als Problem in Kreditverhandlungen.

4.3 Generelle Finanzierungssituation bei Auslandsprojekten

Entwicklung der Finanzierungssituation in den zurückliegenden fünf Jahren

Die auslandsaktiven Mittelständler wurden um eine Bewertung gebeten, wie sich die Finanzierungssituation für Auslandsvorhaben in den zurückliegenden fünf Jahren entwickelt hat. Grafik 29 zeigt, dass sich nach Unternehmensangaben kaum Veränderungen der Finanzierungssituation im Zusammenhang mit Auslandsprojekten in den vergangenen fünf Jahren zeigen. So schätzt der Großteil der Exporteure (48 %) wie auch der Direktinvestoren (53 %) die aktuelle Finanzierungssituation für Auslandsvorhaben als unverändert ein. Dies heißt einerseits, dass sich die Finanzierungssituation relativ unbeeindruckt von Finanz-, Wirtschafts- und zuletzt Euro-Staatsschuldenkrise entwickelt hat. Andererseits ist dies auch gleichbedeutend damit, dass die bestehenden strukturellen Probleme beim Zugang zu Auslandsfinanzierung in den zurückliegenden fünf Jahren kaum behoben wurden.



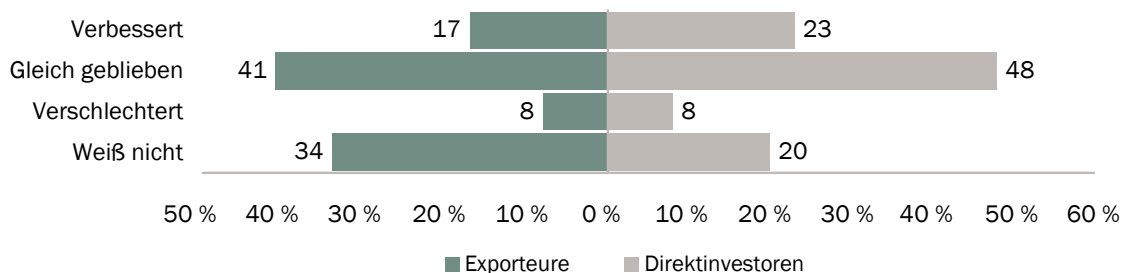
Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 29: Rückblick Finanzierung – Exporteure und Unternehmen mit Direktinvestitionen

Entwicklung der Finanzierungssituation in den kommenden fünf Jahren

Vergleichend wurden die Auslandsaktiven um eine Einschätzung gebeten, wie sich ihrer Ansicht nach die Finanzierungssituation in den kommenden fünf Jahren entwickeln wird. Es zeigt sich, dass die zukünftige Finanzierungssituation bei Auslandsprojekten von den Befragten eher verhalten optimistisch eingeschätzt wird (s. Grafik 30): 17 % der Exporteure und 23 % der Direktinvestoren erwarten in den kommenden fünf Jahren eine sich verbessernde Finanzierungssituation. Auch scheint im Antwortverhalten der Unternehmen eine gewisse Unsicherheit über künftige Entwicklungen (v. a. vermutlich in Bezug auf eine sich eventuell zuspitzende Euro-Staatsschuldenkrise) zum Ausdruck zu kommen: So traut sich jedes dritte Exportunternehmen (34 %) und jedes fünfte Unternehmen mit Direktinvestitionen (20 %) aktuell keine Einschätzung zur Entwicklung der Finanzierungssituation in den nächsten fünf Jahren zu.

³⁰ Vgl. Reize (2011), Kapitel vier.



Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Grafik 30: Ausblick Finanzierung – Exporteure und Unternehmen mit Direktinvestitionen

In der Gesamtschau ist die gegenwärtige Finanzierungssituation bei Auslandsvorhaben unserer Erhebung zufolge in etwa vergleichbar zur Situation vor fünf Jahren. Dieser Befund ist konsistent mit aktuellen Ergebnissen zur Unternehmensfinanzierung im Allgemeinen: So zeigt beispielsweise die KfW-Unternehmensbefragung 2012, dass – trotz nach wie vor bestehender struktureller Nachteile vor allem kleiner und junger Unternehmen bei der Kreditaufnahme – eine weit gehend stabile Finanzierungssituation im deutschen Mittelstand vorherrscht.³¹

4.4 Zwischenfazit Finanzierung

Jeder vierte Exporteur oder Direktinvestor sieht in finanziellen Hemmnissen eine bedeutende Barriere für Internationalisierungsaktivitäten. Finanzierungsschwierigkeiten treten dabei umso häufiger auf, je kleiner ein Unternehmen ist und je intensiver die Auslandsaktivitäten betrieben werden. Für Direktinvestitionen zeigt sich darüber hinaus, dass eine ausreichende Exporterfahrung die Betroffenheit von Finanzierungshemmnissen deutlich senkt.

Ungefähr die Hälfte der Direktinvestoren, die Fremdkapital nachfragen, vermeldet (teilweise) Schwierigkeiten bei der Fremdkapitalbeschaffung für ihr(e) Auslandsvorhaben. Dass kleinere Unternehmen häufiger von Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme berichten als größere Mittelständler, bestätigt die höhere generelle Betroffenheit kleiner Unternehmen von Finanzierungsengpässen. Schwierigkeiten in Kreditverhandlungen sind dabei weit gehend von den Aspekten eines (aus Bankensicht) zu hohen Risikos der Auslandsinvestition und der fehlenden Auslandserfahrung der Banken geprägt. Weniger von Bedeutung sind Faktoren wie Eigenkapitalquote oder Bonität.

Die Einschätzung der Finanzierungssituation durch die Unternehmen zeigt sich dabei zum Befragungszeitpunkt noch unbeeindruckt von der Finanz-, Wirtschafts- und Euro-Staatsschuldenkrise: Die große Mehrheit der von uns befragten Unternehmen bewertet die heutige Situation als unverändert gegenüber der Situation vor fünf Jahren. Der Ausblick auf die kommenden fünf Jahre ist verhalten optimistisch. Hier spiegelt sich vermutlich ein großes Maße an Unsicherheit über die künftige wirtschaftliche Entwicklung wider.

³¹ Vgl. Schwartz / Zimmermann (2012).

5. Fazit

Die Herausforderungen für den Mittelstand auf dem Weg ins Ausland sind groß und vielfältig: Die generelle Unsicherheit im Zusammenhang mit Internationalisierungsprozessen, das zusätzliche unternehmerische Risiko, notwendige Erweiterungen von Management- und Produktionskapazitäten oder hemmende Finanzierungsengpässe sind allesamt mögliche Gründe dafür, dass sich ein erheblicher Teil des deutschen Mittelstands (noch) nicht mit einer Internationalisierung auseinandergesetzt hat.

Ein wesentliches Ergebnis der von der KfW Bankengruppe gemeinsam mit dem Verband der Vereine Creditreform e. V. durchgeführten Erhebung im größeren deutschen Mittelstand lautet: Unbeeindruckt von der Unsicherheit durch die Euro-Staatsschuldenkrise plant der überwiegende Teil der Unternehmen zum Befragungszeitpunkt (April 2012) das gegenwärtig bereits starke Auslandsengagement in mittelfristiger Perspektive weiter auszubauen. Dies lässt sich sowohl für Exportaktivitäten wie auch für Direktinvestitionen im Ausland nachweisen. Zudem ist mit einer nicht unerheblichen Zahl an Unternehmen zu rechnen, die künftig erstmalig Internationalisierungsaktivitäten in Angriff nehmen, d. h. neue Absatzmärkte durch den Export oder durch das Tätigen einer Direktinvestition erschließen. Hiervon dürften vermutlich positive Auswirkungen auf die weitere Entwicklung dieser Unternehmen ausgehen.

Nicht auszuschließen ist jedoch, dass der Mittelstand vor dem Hintergrund der noch immer anhaltenden Eurokrise und den jüngsten, eher trüben, Erwartungen zur globalen Wirtschaftsentwicklung,³² von einem Einbruch der Export- bzw. Auslandsaktivitäten betroffen sein wird. Die Erfahrungen der Finanz- und Wirtschaftskrise in den Jahren 2008 und 2009 haben gezeigt, dass die Folgen der Krise insbesondere größere exportorientierte Unternehmen des FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbes sowie Großhandelsunternehmen erfasst haben: Umsatzeinbrüche, Beschäftigungsabbau, rückläufige Unternehmensinvestitionen sowie Finanzierungsengpässe waren in den Krisenjahren die unmittelbaren Folgen.³³ Inwieweit ein solches Szenario kurz- oder auch mittelfristig eintreffen wird, ist allerdings zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht seriös einzuschätzen.

Die zu erwartenden Ausweitungspläne bereits auslandsaktiver Mittelständler in Kombination mit den Absichten der Neueintritte gehen dabei mit Strukturverschiebungen sowohl bei den Exporteuren (schwächer) als auch den Direktinvestoren (stärker) einher. So streben bei künftigen Exportaktivitäten vor allem die bislang vergleichsweise geringer aktiven Unternehmensgruppen – bei Direktinvestitionen dagegen die auch gegenwärtig bereits stärker aktiven Segmente – ein erhöhtes Auslandsengagement an. Die anvisierten Auslandsmärkte sind von dieser grundlegenden Verschiebung allerdings nur zum Teil betroffen. Während beim Export nur mit geringen Veränderungen in den Zielmärkten durch die bevorstehenden Ausweitungen bzw. Neueintritte zu rechnen ist, gibt unsere Erhebung Anlass zu der Annahme, dass Direktinvestoren sich vermehrt auf die Regionen China, Lateinamerika und Asien konzentrieren. Aber auch Westeuropa steht weiterhin an erster Stelle der Zielmärkte.

³² Vgl. Borger (2012).

³³ Vgl. Reize (2010) und Reize (2011).

Finanzierungsschwierigkeiten sind für etwa jedes vierte Unternehmen ein zentrales Hemmnis beim weiteren Ausbau der Internationalisierungsaktivitäten bzw. bei der erstmaligen Aufnahme von Auslandsaktivitäten. Das trifft sowohl für Exporteure und für Direktinvestoren als auch für Unternehmen jeglicher Größenklasse zu. Von Finanzierungsschwierigkeiten sind kleinere Unternehmen generell häufiger betroffen. Kleinere Unternehmen besitzen demzufolge – analog zur Situation bei Investitionsvorhaben im Inland – strukturelle Probleme bei der Finanzierung ihrer Auslandsvorhaben. Aber auch Exporteure und Direktinvestoren mit hoher Exportquote bzw. mit ausgeprägtem Direktinvestitionsengagement – dies sind eher größere Unternehmen – sind häufiger mit Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert. Gerade kleine Unternehmen melden häufiger Schwierigkeiten beim Zugang zu Fremdkapital für Direktinvestitionen. Dies deutet auf einen möglichen Ansatzpunkt hin, um die weitere Internationalisierung des (kleineren) Mittelstands voranzubringen, sodass auch diese Segmente stärker als bislang von den Chancen der Globalisierung profitieren können. Größere Mittelständler beantragen hingegen seltener externe Finanzmittel für Direktinvestitionen. Die befragten Unternehmen scheinen in den vergangenen Jahren ein Polster an Eigenmitteln aufgebaut zu haben, das es Ihnen eher ermöglicht, den Gang ins Ausland aus eigener Kraft zu schultern. Die zukünftige Finanzierungssituation bei Auslandsprojekten wird von den Befragten eher verhalten optimistisch eingeschätzt. Teilweise herrscht auch eine gewisse Unsicherheit bezüglich der künftigen Finanzierungssituation.

Schließlich ist ein weiteres zentrales Ergebnis der Studie, dass deutsche Unternehmen die Risiken und Unsicherheiten einer Ausweitung ihres Engagements im Ausland durch die Strategie der kleinen Schritte meistern. Der Weg ins Ausland führt über Westeuropa: 92 % der mittelständischen Exporteure sind in mindestens einem westeuropäischen Land präsent. 56 % der Unternehmen mit Direktinvestitionen haben in einem oder mehreren westeuropäischen Ländern bereits investiert. Die in Westeuropa gesammelten Erfahrungen begünstigen Exportaktivitäten und in der Folge dann auch Direktinvestitionen in weiter entfernte Regionen. Erfahrene Exporteure sind zudem als Direktinvestoren erfolgreicher: Sie ziehen sich im Vergleich zu Unternehmen, die ohne ausreichende Exporterfahrungen Auslandsmärkte mittels Direktinvestitionen erschließen, deutlich seltener aus den Märkten zurück.

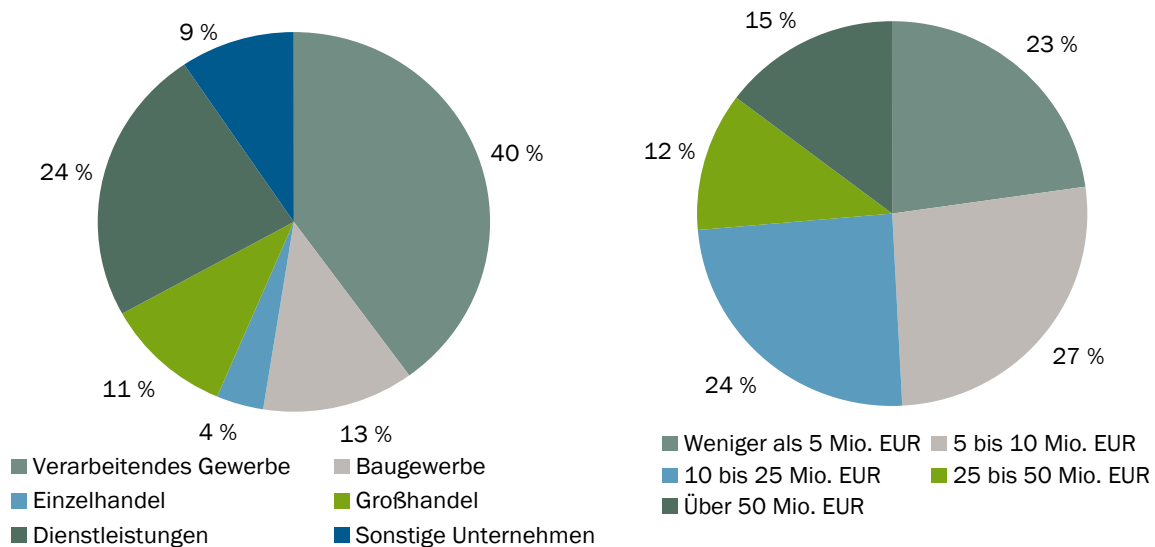
Für die Förderung von Auslandsaktivitäten bedeutet das, dass die nicht überwundenen Hemmnisse bereits in einem frühen Stadium der Auslandsmarktbearbeitung abgebaut werden sollten. Schafft ein Unternehmen den Einstieg in den Export nicht, wird auch eine spätere Direktinvestition unwahrscheinlich. Demnach wäre eine frühzeitige Mobilisierung und Unterstützung von Unternehmen beim Gang ins Ausland wichtig.

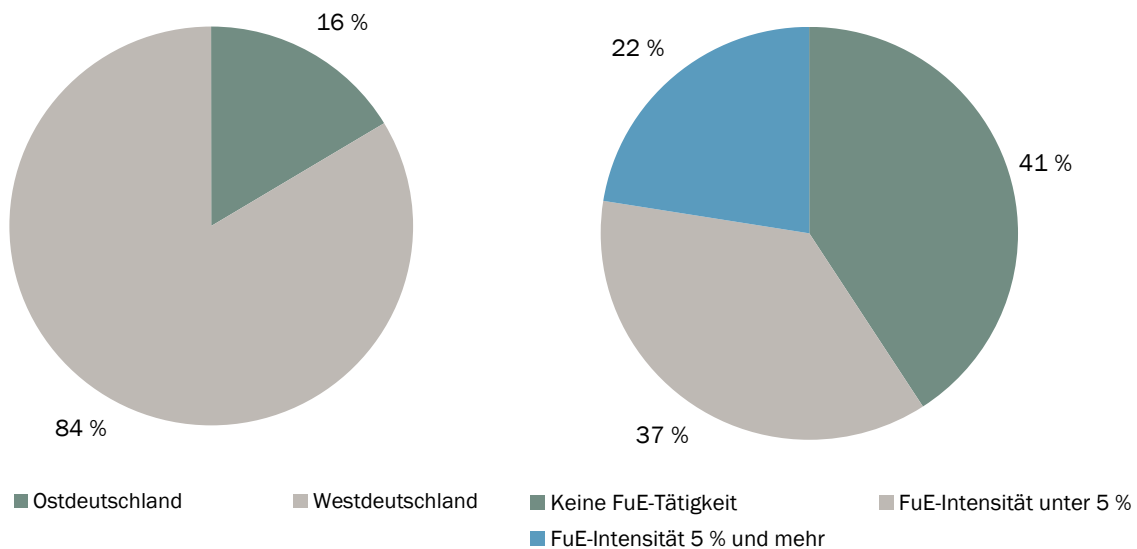
Anhang: Struktur des Samples

Zur Datengewinnung wurde in Kooperation mit dem Verband der Vereine Creditreform e. V. eine schriftliche Befragung von 28.165 Unternehmen durchgeführt. Befragt wurden dabei alle Mitgliedsunternehmen von Creditreform mit mindestens 30 Beschäftigten. Der Erhebungszeitraum war vom 26.03.2012 bis zum 20.04.2012. Der Versand der Fragebögen wie auch die Erfassung des Rücklaufs wurde von Creditreform durchgeführt.

Der Rücklauf an auswertbaren Fragebögen beträgt 3.594 Unternehmen (Rücklauf: 12,7 %). Diese Unternehmen bilden die Datenbasis der vorliegenden Studie. Durch fehlende Angaben (beispielsweise durch Verweigerung einer Antwort oder wenn Fragen auf ein bestimmtes Unternehmen nicht zutreffen) kann die Anzahl zugrunde liegender Unternehmen zwischen den Fragen variieren.

Die Zusammensetzung der finalen Stichprobe kann den folgenden Abbildungen entnommen werden. Die jeweiligen Kategorien für „Sonstiges“ werden in der Untersuchung bzw. den entsprechenden Auswertungen nicht berücksichtigt. Die Stichprobenzusammensetzung der vorliegenden Studie entspricht dabei nicht notwendigerweise der Verteilung der Unternehmen in der gesamten Volkswirtschaft (beispielsweise nach Branchen). Eine Hochrechnung bzw. Korrektur wird nicht durchgeführt.





Quelle: KfW / Creditreform Erhebung 2012.

Literaturverzeichnis

- Alvarez, R. und R. Lopez (2005), Exporting and firm performance: Evidence from Chilean plants, *Canadian Journal of Economics* 38, 1384–1400.
- Bamberg, I. und M. Evers (1994), Internationalisierungsverhalten von Klein- und Mittelunternehmen, in: Engelhard, J. und H. Rehkugler (Hrsg.): Strategien für nationale und internationale Märkte - Konzepte und praktische Gestaltung, Wiesbaden 1994, S. 255.
- Borger, K. (2012), KfW-ifo-Mittelstandsbarometer: August 2012, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Dunning, J. H. (1988), Explaining International Production. Routledge, London.
- Eliasson, K., Hansson, P. und M. Lindvert (2012), Do firms learn by exporting or learn to export? Evidence from small and medium-sized enterprises, *Small Business Economics* 39, 453–472.
- Lipsey, R. E. (2004), Home- and Host-Country Effects of Foreign Direct Investments. In Baldwin, R. E. und L. A. Winters (eds): Challenges to Globalization: Analyzing the Economics. University of Chicago Press, Chicago.
- Lo, V. (2008), Wie international ist der deutsche Mittelstand?, *WirtschaftsObserver online* 34, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Lo, V. (2009), Auslandsinvestitionen im Mittelstand: Märkte, Motive, Finanzierung, *WirtschaftsObserver online* 43, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Metzger, G. (2011), Mittelständler nutzen Globalisierungschancen, *Akzente* 45, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Raschen, M. (2012), Aushöhlung des Freihandels durch subtilen Protektionismus, *Fokus Volkswirtschaft* 3, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Reize, F. und V. Lo (2008), KfW-Mittelstandspanel 2008. Mittelstand – auch kleine Unternehmen erfolgreich im Ausland, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Reize, F. (2010), KfW-Mittelstandspanel 2010. Mittelstand: Stabil in der Krise – Auch in Zukunft leistungsstark durch Innovation, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Reize, F. (2011), KfW-Mittelstandspanel 2011. Mittelstand gut gerüstet gegen zunehmende Finanzierungsrisiken und konjunkturelle Abschwächung, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Schwartz, M. und V. Zimmermann (2012), Unternehmensbefragung 2012 - Unternehmensfinanzierung trotz Eurokrise stabil, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

Statistisches Bundesamt (2012), Außenhandel. Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland (mit Umsatz und Saldo). Wiesbaden.

Wagner, J. (2006), Exports, Foreign Direct Investment and Productivity: Evidence from German Firm Level Data, *Applied Economics Letters* 13, 347–349

Wagner, J. (2011), Exports and Firm Characteristics in Germany: A Survey of Empirical Studies (1991 to 2011), *Applied Economics Quarterly* 57, 145–160.