

Volkswirtschaft Kompakt



Nr. 7, 12. Dezember 2012

Über Export zur Auslandsinvestition: Mittelstand erschließt Auslandsmärkte

Autoren:

Dr. Michael Schwartz, Telefon 069 7431-8695,

Dr. Philipp Brutscher, Telefon 069 7431-9592, research@kfw.de

Mittelständische Unternehmen meistern den Weg ins Ausland in kleinen Schritten. Beginnend mit Exporten in westeuropäische Nachbarstaaten folgt die Expansion in weiter entfernte Absatzmärkte, wie etwa Asien. Exporterfahrungen ebnen letztlich den Weg für Direktinvestitionen. Dies zeigt die jüngst veröffentlichte KfW-Studie zu Internationalisierungsaktivitäten im Mittelstand. Die „Stufenstrategie“ bei der Erschließung von Auslandsmärkten erweist sich langfristig als erfolgreich.

Scheuen Unternehmen Exporte, sind Direktinvestitionen unwahrscheinlich

Auslandsinvestitionen sind für Unternehmen mit deutlich größerem Aufwand und höheren Risiken verbunden. Nur 30 % der Exporteure haben bereits Direktinvestitionen getätigt. Mittelständler, die langjährige und intensive Exporterfahrungen gesammelt haben, investieren häufiger im Ausland.

Ein Unternehmen mit einer niedrigen Exportquote (5 %) wird mit einer Wahrscheinlichkeit von nur knapp 9 % zum Direktinvestor. Bei einem intensiv exportierenden Unternehmen (Exportquote: 40 %) verdoppelt sich die Wahrscheinlichkeit

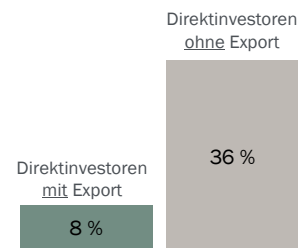
hingegen auf 19 %. Exporte sind damit nicht nur der Türöffner für Direktinvestitionen – sie machen diese um ein Vielfaches wahrscheinlicher.

Dieser Zusammenhang gilt global (Grafik 1): Im Durchschnitt über alle Zielregionen entscheiden sich Mittelständler 6-mal häufiger für eine Investition, wenn Zielregionen durch Exporte bekannt sind (im Vergleich zur Situation ohne regionale Exporterfahrung). Die höchsten Faktoren ergeben sich für geografisch und kulturell weiter entfernte Märkte wie Nordamerika (7,7) und China (7,5-mal häufiger) – dort sind Exporterfahrungen von besonderer Bedeutung.

Experterfahrungen wirken positiv auf den Erfolg von Auslandsinvestitionen

Nicht nur die Investitionsbereitschaft, auch der langfristige Erfolg von Auslandsinvestitionen hängt von Exporterfahrungen ab. Direktinvestitionen werden 4-mal häufiger abgebrochen als Exportbeziehungen. Fehlt es einem Unternehmen an Exporterfahrungen, liegt die Rückzugswahrscheinlichkeit einer Direktinvestition bei 36 %, anderenfalls nur bei 8 % (Grafik 2).

Grafik 2: Rückzugshäufigkeiten



Quelle: KfW-/Creditreform Erhebung 2012.

Das Hauptmotiv für Direktinvestoren ist die Erschließung von Absatzmärkten

Direktinvestitionen zielen derzeit in erster Linie auf die Erschließung bzw. die bessere Bearbeitung von bestehenden Absatzmärkten ab. 78 % der Investoren nennen dieses Motiv. Direktinvestitionen aus Kostengründen spielen eine untergeordnete Rolle (42 %). Durch die Ausweitung von Absatzmärkten wird die Arbeitsnachfrage im Inland erhöht. Von den Direktinvestitionen dürften daher positive Effekte auf die Beschäftigung in Deutschland ausgehen.

Barrieren müssen früh beseitigt werden

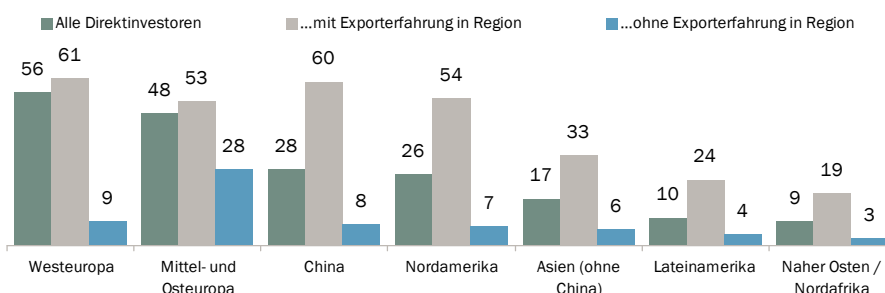
Der Mittelstand nutzt im Internationalisierungsprozess eine Strategie der kleinen Schritte. Dies ermöglicht letztlich ein stufenweises Herantasten an Auslandsmärkte und somit an Direktinvestitionen. Diese Strategie – das zeigt die gemeinsame Studie von KfW und Creditreform – ist langfristig Erfolg versprechend.

Eine Unterstützung von Auslandsaktivitäten sollte früh ansetzen. Hemmnisse müssen bereits in einem frühen Stadium der Auslandsmarktbearbeitung abgebaut werden. Unterbleibt der Einstieg in den Export, wird eine spätere Direktinvestition weniger wahrscheinlich. Die frühzeitige Mobilisierung und Unterstützung des Mittelstands beim Gang ins Ausland ist daher wichtig.

KfW-/Creditreform Erhebung „Internationalisierung im deutschen Mittelstand. Step by step zum global Player“.

Grafik 1: Häufigkeit einer Direktinvestition in Abhängigkeit von Exporterfahrungen

Anteil Unternehmen mit Direktinvestitionen in der Zielregion in Prozent



Quelle: KfW-/Creditreform Erhebung 2012.