

»» KfW-Wettbewerbsindikator 2014



Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstandes
im internationalen Vergleich – noch liegt
Deutschland in der Spitzengruppe

Impressum

Herausgeber

KfW Bankengruppe

Abteilung Volkswirtschaft

Palmengartenstraße 5-9

60325 Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-0

Telefax 069 7431-2944

www.kfw.de

Autoren

Dr. Jennifer Abel-Koch

KfW Bankengruppe

Juliane Gerstenberger

KfW Bankengruppe

Copyright Titelbild

KfW Bildarchiv/photothek.net

Frankfurt am Main, Oktober 2014

KfW-Wettbewerbsindikator 2014

Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstandes im internationalen Vergleich – noch liegt Deutschland in der Spitzengruppe

Autoren:

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

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

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

Gesamtindikator

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

Unternehmensfaktoren

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

Standortfaktoren

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

Mittelstand im globalen Wettbewerb

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) tragen weltweit zu Wachstum, Beschäftigung und Wohlstand bei. Viele von ihnen sind auch international aktiv. So exportiert in der EU schätzungsweise jedes vierte Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern. In China ist der Anteil der Exporteure bei Unternehmen mit 20–99 Mitarbeitern ähnlich hoch, und in den USA setzen sogar mehr als 40 % der KMU in dieser Größenklasse ihre Produkte oder Dienstleistungen im Ausland ab.¹ Knapp 60 % der exportierenden Unternehmen in Deutschland mit weniger als 5 Mio. EUR Jahresumsatz planen eine Ausweitung ihres Engagements, 34 % wollen ihr gegenwärtiges Niveau zumindest halten. Etwa 7 % der Unternehmen, die bisher nicht im Ausland aktiv sind, wollen dies mittelfristig ändern.² Aber auch auf ihrem Heimatmarkt sind viele KMU einer wachsenden Konkurrenz durch internationale Anbieter ausgesetzt. Während in Deutschland zu Beginn der 1990er-Jahre nur etwa 20 % der inländischen Nachfrage durch Importe bedient wurden, waren es 2013 schon mehr als 35 %.³

Sicherung und Ausbau der internationalen Wettbewerbsfähigkeit ist somit eine zentrale Herausforderung für kleine und mittlere Unternehmen weltweit. Doch wie gut können sich KMU in den wichtigsten

Grafik 1: Der KfW-Wettbewerbsindikator

Teilindikatoren und dazugehörige Faktoren internationaler Wettbewerbsfähigkeit

<p>Unternehmensperformance</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preise • Qualität • Innovationsgrad • Bekanntheit • Lieferzeiten • Service • Personal- und Sachkosten 	<p>Standortperformance</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bürokratie • Korruption • Politische oder soziale Instabilität • Mangelnde Infrastruktur • Steuern und Abgaben • Energiekosten • Fachkräftemangel • Finanzierungsbeschränkungen • Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen
<p>Unternehmenspotenzial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung des Investitionsvolumens • Einführung von Produkt- oder Prozessinnovationen • Eigene Einschätzung der zukünftigen internationalen Wettbewerbsfähigkeit 	<p>Standortpotenzial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zukünftige Risiken aus der Entwicklung der Standortfaktoren

Quelle: Eigene Darstellung

Volkswirtschaften Europas und der Welt gegen internationale Konkurrenten auf in- und ausländischen Märkten behaupten? Wo haben Unternehmen in einzelnen Ländern Nachholbedarf? Durch welche Standortfaktoren fühlen sie sich besonders beeinträchtigt? Wie gut sind deutsche Mittelständler im Vergleich zu ihren internationalen Konkurrenten aufgestellt, und wo drohen Risiken für ihre zukünftige Wettbewerbsfähigkeit? Diese Fragen sollen mit Hilfe des KfW-Wettbewerbsindikators beantwortet werden.

Der KfW-Wettbewerbsindikator

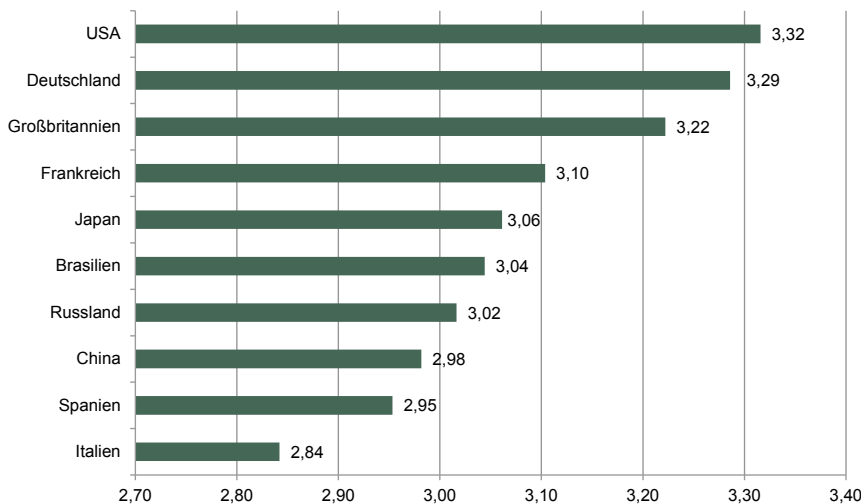
Basis für den KfW-Wettbewerbsindikator bildet die Einschätzung von kleinen und mittleren Unternehmen in zehn bedeutenden Industrie- und Schwellenländern, die im globalen Wettbewerb stehen. Insgesamt haben wir knapp 2.200 Mittelständler⁴ in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Spanien, Russland, Brasilien, China, Japan und den USA befragt, wie sie sich im Hinblick auf verschiedene Aspekte im Vergleich zu ihren internationalen Konkurrenten aufgestellt sehen. Dabei werden sowohl Unternehmens- als auch Standortfaktoren erfasst, die nicht nur die aktuelle, sondern auch die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen in einem Land widerspiegeln. Daraus ergeben sich insgesamt vier Teilindikatoren, die im KfW-Wettbewerbsindikator zusammengefasst werden (Grafik 1). Dieser kann Werte zwischen 1 (geringe internationale Wettbewerbsfähigkeit) und 5 (hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit) annehmen.⁵

Deutscher Mittelstand auf Platz zwei

Für den deutschen Mittelstand fällt das Gesamtergebnis überaus positiv aus (Grafik 2). Er belegt im KfW-Wettbewerbsindikator mit einem Wert von 3,29 den zweiten Platz unter allen befragten Unternehmen. Dies spiegelt sich in der starken außenwirtschaftlichen Verflechtung vor allem der großen Mittelständler wider. Im Jahr 2012 haben 58 % der Unternehmen mit 50 und mehr Mitarbeitern ins Ausland exportiert.⁶ Von

Grafik 2: Internationale Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstandes

Wert des KfW-Wettbewerbsindikators in den befragten Ländern



Anmerkung: Der KfW-Wettbewerbsindikator ist ein einfacher Mittelwert aus den Teilindikatoren Unternehmensperformance, Unternehmenspotenzial, Standortperformance und Standortpotenzial, und kann Werte zwischen 1 (geringe internationale Wettbewerbsfähigkeit) und 5 (hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit) annehmen.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator

den „Hidden Champions“ dieser Welt, dies sind relativ unbekannte Unternehmen, die in ihrem Bereich auf dem Weltmarkt führend sind, hat fast jeder Zweite seinen Sitz in Deutschland.⁷ Man schaut im Ausland also nicht umsonst mit großem Interesse auf den deutschen Mittelstand.

USA stehen an der Spitze

Nur kleine und mittlere Unternehmen in den USA sind noch kompetitiver. Sie erreichen einen Wert von 3,32 und führen damit die Gruppe der zehn Industrie- und Schwellenländer an. In der am Bruttoinlandsprodukt gemessenen größten Volkswirtschaft der Welt profitieren Unternehmen von insgesamt sehr günstigen Rahmenbedingungen. Dies bestätigt auch der Doing Business Index 2014 der Weltbank, bei dem die USA auf Rang 4 landen.⁸ Die USA hat ihre Rolle als führende globale Wirtschaftsmacht trotz Finanzkrise und Rezession erhalten können.

Britische Unternehmen folgen

Britische Mittelständler sind die Dritten in der Spitzengruppe. Mit einem Gesamtwert von 3,22 liegen sie nur knapp hinter den deutschen Unternehmen. Das Ergebnis wird hier stärker als in Deutschland durch Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor getrieben. Diese erwirtschaften 79 % des Bruttoinlandsproduktes in Großbritannien, im Vergleich zu 69 % in Deutschland.⁹ Vor allem der Finanzsektor gilt als international sehr wettbewerbsfähig.

Französische und japanische Unternehmen schwächer

Frankreich und Japan folgen mit etwas Abstand. Mit einem Wert von 3,10 erreichen französische KMU einen Platz im oberen Mittelfeld des Gesamtrankings. Japanische Unternehmen bewerten ihre Wettbewerbsposition mit 3,06 und liegen damit nur knapp vor den Mittelständlern der Schwellenländer.

In Frankreich lässt sich seit einigen Jahren ein Prozess der Deindustrialisierung beobachten. Viele Unternehmen haben ihre Produktion mittlerweile ins Ausland verlagert. Im Verarbeitenden Gewerbe weist Frankreich ein Außenhandelsdefizit auf.¹⁰ Das Wirtschaftswachstum stag-

niert, und die Arbeitslosigkeit steigt.¹¹ Auch eine wachsende Zahl von Unternehmensinsolvenzen unterstreicht, dass es im Hinblick auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit in Frankreich Verbesserungspotenzial gibt.

Die Unternehmen in Japan haben in den letzten Jahren ebenfalls an internationaler Wettbewerbsfähigkeit verloren. Dies gilt insbesondere für Hochtechnologiebranchen, in denen Südkorea, China und Taiwan stark gewachsen sind. Der Anteil Japans an den Exporten von Hochtechnologiegütern aller OECD Länder ist zwischen 1989 und 2012 von 22 auf 11 % gefallen.¹² Japanische Unternehmen sind insgesamt nur wenig internationalisiert. Der Anteil der Exporteure bei Unternehmen mit weniger als 249 Mitarbeitern liegt bei nur 10 %.¹³ Dabei wird es angesichts einer schrumpfenden Bevölkerung und einer schwachen Inlandsnachfrage für japanische Unternehmen immer wichtiger, auf den Weltmärkten konkurrenzfähig zu sein.

Schwellenländer im unteren Mittelfeld

Im unteren Mittelfeld liegen dicht beieinander die Schwellenländer Brasilien (3,04), Russland (3,02) und China (2,98). Dieses vergleichsweise schwache Ergebnis deckt sich mit den zuletzt eher gedämpften Wachstumserwartungen in diesen Ländern. Unbegrenzter Optimismus und zum Teil zweistellige Wachstumsraten sind nach der Finanzkrise einer breiten Skepsis gewichen.

In Brasilien stellt neben geringem Wachstum eine hohe Inflationsrate die Wirtschaft vor Herausforderungen. Für die niedrige Wettbewerbsfähigkeit brasilianischer Unternehmen werden vor allem das komplexe Steuersystem und die marode Infrastruktur verantwortlich gemacht.¹⁴

Die Bemühungen um eine Modernisierung der Wirtschaft, die seit dem Eintritt in die Welthandelsorganisation 2012 verstärkt wurden, haben in Russland bisher kaum Wirkung gezeigt. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit ist gering. Der Außenhandel Russlands ist entsprechend schwach, sieht man einmal von den Öl- und Gasexporten ab.¹⁵ Die Folgen der gegenwärtigen russischen Außenpolitik für die Wettbewerbs-

fähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen sind noch nicht abzuschätzen. Der erschwerte Zugang zu ausländischem Kapital dürfte jedoch auch Investitionen mittelständischer Unternehmen hemmen und sich langfristig negativ auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit Russlands auswirken.

Chinesische Unternehmen konnten sich in der Vergangenheit vor allem durch niedrige Preise auf den Weltmärkten etablieren. Steigende Löhne, restriktivere Arbeits- und Umweltschutzbestimmungen und Korruption werden hier jedoch zunehmend als Risiko für die internationale Wettbewerbsfähigkeit wahrgenommen. Insgesamt landen chinesische Mittelständler nur auf Platz acht im KfW-Wettbewerbsindikator.

Spanien und Italien abgeschlagen

In den krisengeschüttelten Ländern Spanien und Italien ist es um die internationale Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen vergleichsweise schlecht bestellt.

Spanien erreicht im KfW-Wettbewerbsindikator einen Wert von 2,95 und belegt damit zurzeit den vorletzten Platz. Die positive Entwicklung der Lohnstückkosten, umfassende Arbeitsmarktreformen und ein kürzlich verabschiedetes Milliardenprogramm zur Förderung der Reindustrialisierung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit sorgen jedoch für leichte Zuversicht. Das Wirtschaftswachstum war zuletzt sogar höher als in Deutschland, und die noch immer hohe Arbeitslosenquote ist leicht auf 24,5 % zurückgegangen.

Italien bildet das Schlusslicht unter den ausgewählten Ländern und erreicht im KfW-Wettbewerbsindikator gerade einmal einen Wert von 2,84. Die geringe internationale Wettbewerbsfähigkeit Italiens kann einem schwachen öffentlichen Sektor, ausufernder Bürokratie und der weit verbreiteten Korruption zugeschrieben werden.¹⁶

Was treibt die internationale Wettbewerbsfähigkeit?

In welchen Bereichen sind die Ursachen hoher oder geringer Wettbewerbsfähigkeit zu suchen, und wo besteht in einzelnen Ländern der größte Handlungsbe-

darf? Eine genauere Analyse der Unternehmens- und Standortfaktoren zeigt, dass es im Detail deutliche Unterschiede gibt – auch zwischen Ländern, die im Gesamtranking dicht beieinander liegen.

Preisführer Brasilien, Qualitätsführer Deutschland

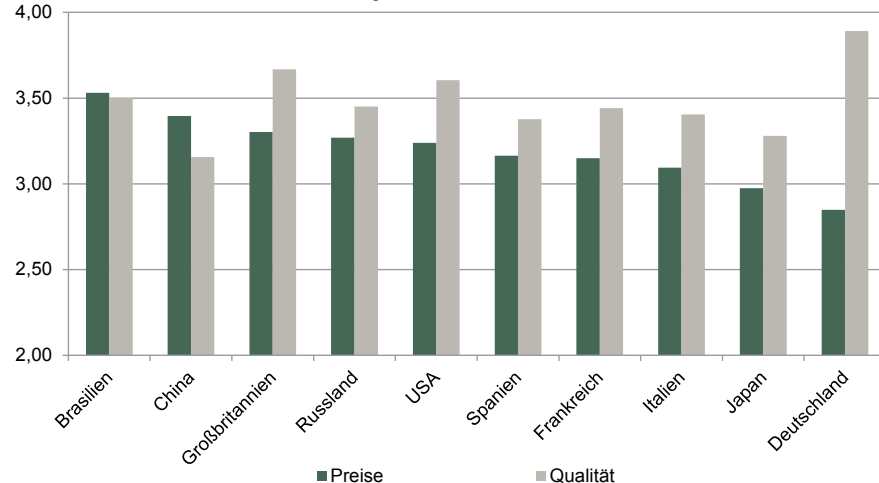
Der Unternehmensfaktor Preis ist ein wichtiges Kriterium im globalen Wettbewerb. Darauf bauen auch makroökonomische Indikatoren wie Lohnstückkosten oder Wechselkurse auf, mit denen die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften bewertet wird. Bei diesem Faktor sieht sich Brasilien am besten aufgestellt (3,53), sogar noch besser als China (3,40). Am schlechtesten schneiden die deutschen Mittelständler im Vergleich zu ihren internationalen Konkurrenten ab (2,85) (Tabelle 1).

Statt in den Preiswettbewerb einzutreten, können Unternehmen auch eine Qualitätsstrategie verfolgen. Dies trifft für keine anderen Unternehmen so deutlich zu wie für deutsche Mittelständler. Letzte im Hinblick auf Preise, sind sie mit Abstand Spitzenreiter bei der Qualität. Mit 3,89 erreichen sie den höchsten Wert unter allen befragten Unternehmen und bewerten sich damit mehr als einen ganzen Punkt besser als beim Preis.

Insgesamt gilt für fast alle untersuchten Länder, dass sich die KMU bei der Qualität deutlich besser aufgestellt sehen als beim Preis. Allein China bildet erwartungsgemäß eine Ausnahme, in Brasilien

Grafik 3: Preis- versus Qualitätsführerschaft

Werte der Unternehmensfaktoren im Ländervergleich



Anmerkung: Alle Werte sind gewichtete Mittelwerte aller befragten Unternehmen in einem Land.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator

Tabelle 1: Unternehmensperformance

Werte der einzelnen Faktoren, die in den Teilindikator Unternehmensperformance einfließen

	Großbritannien	Brasilien	USA	Deutschland	Frankreich	Russland	Spanien	China	Italien	Japan
Preise	3,30	3,53	3,24	2,85	3,15	3,27	3,16	3,40	3,09	2,97
Qualität	3,67	3,50	3,60	3,89	3,44	3,45	3,38	3,16	3,40	3,28
Innovationsgrad	3,49	3,43	3,47	3,42	3,22	3,12	3,23	3,11	3,22	3,00
Bekanntheit	3,48	3,50	3,28	3,17	3,40	3,22	3,20	3,07	3,22	2,79
Lieferzeiten	3,43	3,51	3,19	3,75	3,24	3,30	3,30	3,31	3,25	3,31
Service	3,58	3,36	3,53	3,85	3,34	3,30	3,27	3,09	3,11	2,87
Personal- und Sachkosten	3,32	3,22	3,14	2,55	3,00	3,01	3,07	3,44	2,92	2,77
Unternehmensperformance	3,47	3,44	3,35	3,35	3,26	3,24	3,23	3,23	3,17	3,00

Bester Wert (links) / Schlechtester Wert (rechts)

Anmerkung: Zur Ermittlung der Unternehmensperformance wurden die Unternehmen befragt, wie sie im Hinblick auf die angegebenen Aspekte im Vergleich zu ihren wichtigsten internationalen Konkurrenten abschneiden. Antwortmöglichkeiten: (1) deutlich schlechter; (2) etwas schlechter; (3) vergleichbar; (4) etwas besser; (5) deutlich besser. Die dargestellten Werte sind gewichtete Mittelwerte aller befragten Unternehmen in einem Land. Die Unternehmensperformance ergibt sich als einfacher Mittelwert der sieben Faktoren.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator

werden beide Kriterien vergleichbar bewertet (Grafik 3).

Bei Innovationsgrad und Bekanntheit liegen britische Unternehmen vorn

Innovationsgrad und Bekanntheit von Produkten und Dienstleistungen werden in der Regel als klassische Wettbewerbsvorteile von Industrieländern gesehen. Tatsächlich sehen sich kleine und mittlere Unternehmen in Großbritannien und den USA hier im Vergleich zu ihren internationalen Konkurrenten am besten aufgestellt (Grafik 4). Aber auch brasilianische

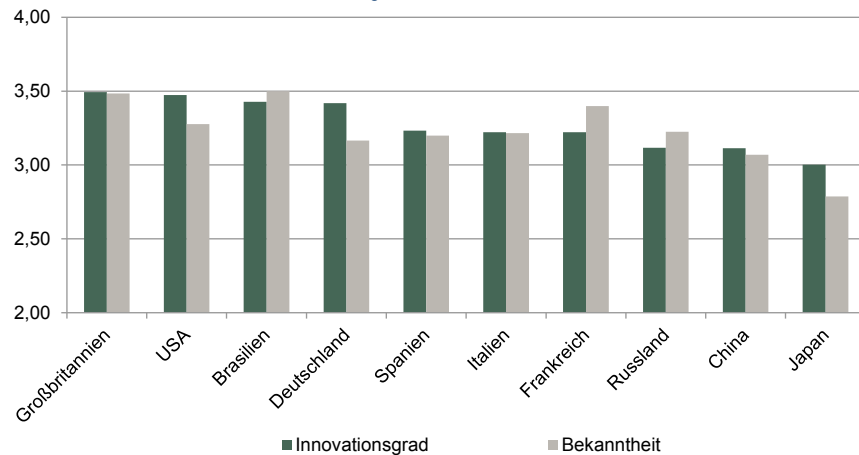
anische Mittelständler schätzen ihren Innovationsgrad sehr gut ein, beim Faktor Bekanntheit liegen sie sogar vorn. Eine hohe Preiswettbewerbsfähigkeit und starke Innovationskraft müssen also keineswegs im Widerspruch stehen.

Erwartungsgemäß sehen sich die deutschen Mittelständler beim Innovationsgrad in der Spitzengruppe. Beim Bekanntheitsgrad liegen sie hingegen nur im unteren Mittelfeld. Entsprechend ist das „Hidden Champion“-Phänomen in Deutschland besonders ausgeprägt.

Auch Spanien und Italien, die im Gesamtranking eher schlecht abschneiden, zeigen sich beim Innovationsgrad vergleichsweise stark. Japanische Unternehmen bewerten den Innovationsgrad ihres Angebots dagegen als relativ gering. Sie erreichen mit 3,00 den niedrigsten Wert. Dies deckt sich mit der zuletzt schwachen Entwicklung ihres Investitionsvolumens und einer Zurückhaltung bei Produkt- und Prozessinnovationen. Es entsteht der Eindruck, dass es um die zukünftig internationale Wettbewerbsfähigkeit Japans schlecht bestellt ist. Da Innovationsgrad und Bekanntheit positiv miteinander korreliert sind, kann sich hier in doppelter Hinsicht ein Nachteil ergeben.

Grafik 4: Innovationsgrad und Bekanntheit

Werte der Unternehmensfaktoren im Ländervergleich

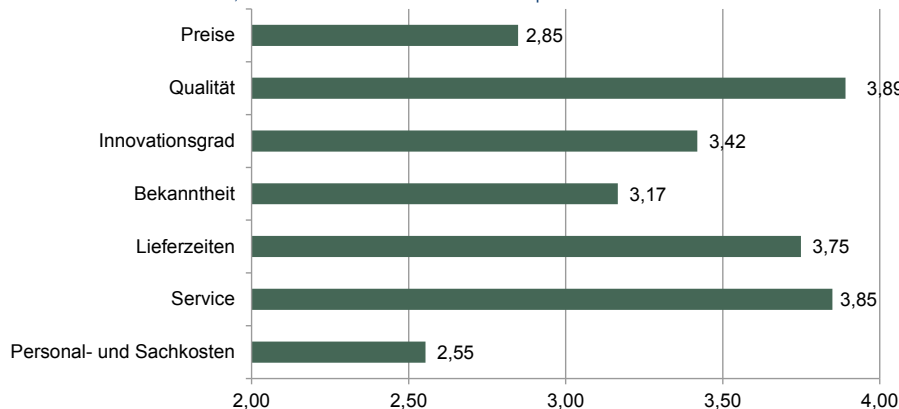


Anmerkung: Alle Werte sind gewichtete Mittelwerte aller befragten Unternehmen in einem Land.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator

Grafik 5: Deutscher Mittelstand

Werte der einzelnen Faktoren, die in den Teilindikator Unternehmensperformance einfließen

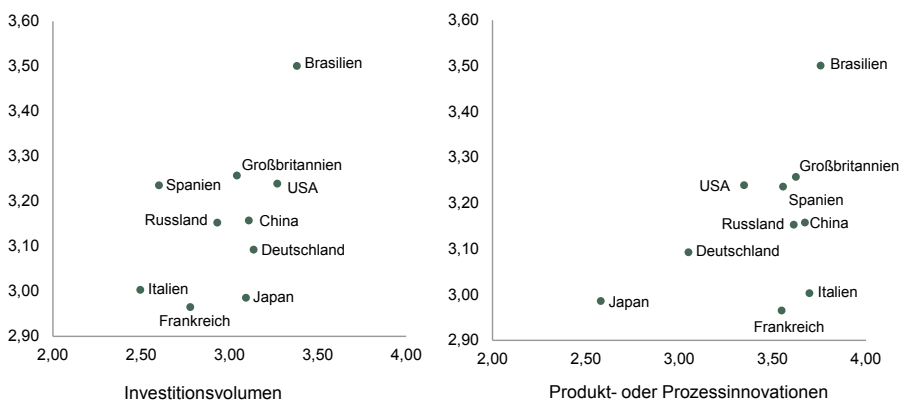


Anmerkung: Alle Werte sind gewichtete Mittelwerte aller befragten Unternehmen in Deutschland.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator

Grafik 6: Wettbewerbsfähigkeit durch Investitionen und Innovationen

Erwartete Entwicklung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit



Vertikale Achse: Erwartete Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu den wichtigsten internationalen Konkurrenten in den kommenden 12 Monaten, Werte zwischen 1 (deutliche Verschlechterung) und 5 (deutliche Verbesserung). Horizontale Achse: Durchschnittliche Entwicklung des Investitionsvolumens in den vergangenen 12 Monaten, Werte zwischen 1 (starker Rückgang) und 5 (starke Zunahme) bzw. Einführung von Produkt- oder Prozessinnovationen in den vergangenen 12 Monaten, Werte zwischen 2 (nein) und 4 (ja). Alle Werte sind gewichtete Mittelwerte aller befragten Unternehmen in einem Land.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator

Kurze Lieferzeiten und guter Service zeichnen deutschen Mittelstand aus

Zu einem für den Konsumenten attraktiven Gesamtpaket gehören auch kurze Lieferzeiten, hohe Termintreue und ein guter Service. Bei diesen Faktoren schneiden vor allem die deutschen Mittelständler gut ab. Dies unterstreicht ihre Rolle als Qualitätsführer im globalen Wettbewerb. Hohe Qualität und guter Service haben allerdings ihren Preis. So kann beides nur mit Hilfe gut ausgebildeter Mitarbeiter sichergestellt werden. Und dies treibt die Lohnkosten weiter in die Höhe. Entsprechend schlecht sehen sich kleine und mittlere deutsche Unternehmen im Vergleich zu ihren internationalen Konkurrenten im Hinblick auf Personal- und Sachkosten aufgestellt (Tabelle 1 und Grafik 5).

Insgesamt gesehen ist die aktuelle Unternehmensperformance insbesondere in Großbritannien, den USA und Deutschland sehr gut. Aber auch in Brasilien sehen sich die Unternehmen besser aufgestellt, als es das Gesamtranking zunächst vermuten lässt. Die letzten Plätze im Teilindikator Unternehmensperformance belegen China, Italien und Japan (Tabelle 1).

Investitionen und Innovationen für zukünftige Wettbewerbsfähigkeit entscheidend

Nur Unternehmen, die kontinuierlich Investitionen durchführen sowie Produkt- und Prozessinnovationen umsetzen, können ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft erhalten. Dies gilt umso mehr, wenn sie sich im globalen Wettbewerb mit innovativen Produkten und Dienstleistungen positionieren wollen.

Der Zusammenhang zwischen Investitionen, Innovationen und zukünftiger Wettbewerbsfähigkeit wird in Grafik 6 besonders deutlich. Dort, wo investiert und innoviert wird, sieht man dem verstärkten globalen Wettbewerb deutlich optimistischer entgegen. So hat das Investitionsvolumen in Brasilien überdurchschnittlich stark zugenommen, während es in Japan tendenziell abgenommen hat. Gleiches gilt für Produkt- und Prozessinnovationen. Hier hat sich Brasilien in jüngster Vergangenheit deut-

lich innovationsfreudiger gezeigt als beispielsweise Japan. Entsprechend positiv sind die Erwartungen kleiner und mittlerer Unternehmen in Brasilien im Hinblick auf ihre zukünftige Wettbewerbsposition. In Japan gehen die Unternehmen dagegen von einer sich leicht verschlechternden, bestenfalls stagnierenden Wettbewerbsfähigkeit aus. Im Teilindikator Unternehmenspotenzial, der sich aus Investitionen, Innovationen und erwarteter Wettbewerbsposition ergibt, schneidet das Land entsprechend schlecht ab.

Noch schwächer bei der Investitionstätigkeit zeigen sich französische Unternehmen. Vor allem in der Industrie sind sie weniger spezialisiert als deutsche Mittelständler und daher einem noch stärkeren Preiswettbewerb ausgesetzt. Dies hat in der Vergangenheit zu sinkenden Margen und geringeren Investitionen geführt, mit der Folge einer sinkenden internationalen Wettbewerbsfähigkeit.¹⁷

Aber auch in Deutschland könnte die aktuell gute Wettbewerbsposition des Mittelstandes langfristig gefährdet sein. Das Investitionsvolumen hat sich zuletzt nur schwach entwickelt,¹⁸ und der Anteil kleiner und mittlerer Unternehmen, die Produkt- oder Prozessinnovationen umgesetzt haben, liegt am unteren Rand der zehn befragten Länder. Die Erwartungen sind entsprechend bescheiden. In einer exportorientierten Volkswirtschaft, in der mittelständische Unter-

nehmen eine tragende Rolle spielen, sollte das geringe Unternehmenspotenzial ein Warnsignal sein. Bleibt die Investitionstätigkeit weiterhin schwach, riskiert der deutsche Mittelstand im globalen Wettbewerb von Konkurrenten aus Schwellenländern wie Brasilien oder innovativen Wettbewerbern aus Industrieländern wie den USA verdrängt zu werden.

Deutliche Unterschiede bei Unternehmensperformance und -potenzial

Zusammengefasst ergibt sich aus den Teilindikatoren Unternehmensperformance und Unternehmenspotenzial ein klares Bild (Grafik 7). Mittelständler in den USA, Großbritannien, aber auch in Brasilien sehen sich gut aufgestellt und sind auch für die Zukunft optimistisch. Russische und chinesische Unternehmen haben aktuell noch Schwächen, sind aber auf einem guten Weg. Deutschland ist unter den Ländern mit guter Unternehmensperformance das einzige mit unterdurchschnittlichem Unternehmenspotenzial und entsprechend negativen Erwartungen. Und in Italien, Spanien, Japan und Frankreich müssen kleine und mittlere Unternehmen noch einige Anstrengungen unternehmen, um im globalen Wettbewerb bestehen zu können.

Welche Standortfaktoren bergen die größten Risiken?

Bei der Bestimmung der internationalen

Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens spielen Standortfaktoren eine wichtige Rolle – sowohl unterstützend als auch hemmend. Der Vergleich über alle Länder hinweg zeigt: zu hohe Steuern und Abgaben sowie Bürokratie werden im Durchschnitt als größte Gefahren für die derzeitige und zukünftige Wettbewerbsfähigkeit betrachtet (Tabelle 2).

Tabelle 2: Steuern wiegen schwer

Aktuelle Beeinträchtigung und künftige Risiken

	Performance	Potenzial
Steuern und Abgaben	2,59	2,60
Bürokratie	2,73	2,75
Energiekosten	2,78	2,76
Finanzierungsbeschränkungen	2,93	2,86
Fachkräftemangel	3,01	2,89
Politische oder soziale Instabilität	3,06	2,96
Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen	3,10	3,08
Mangelnde Infrastruktur	3,15	3,15
Korruption	3,23	3,10

Anmerkung: Die dargestellten Werte sind einfache Mittelwerte der Faktoren über alle zehn Länder. Je stärker die aktuelle Beeinträchtigung, desto geringer die Performance; je höher das zukünftige Risiko, desto geringer das Potenzial.

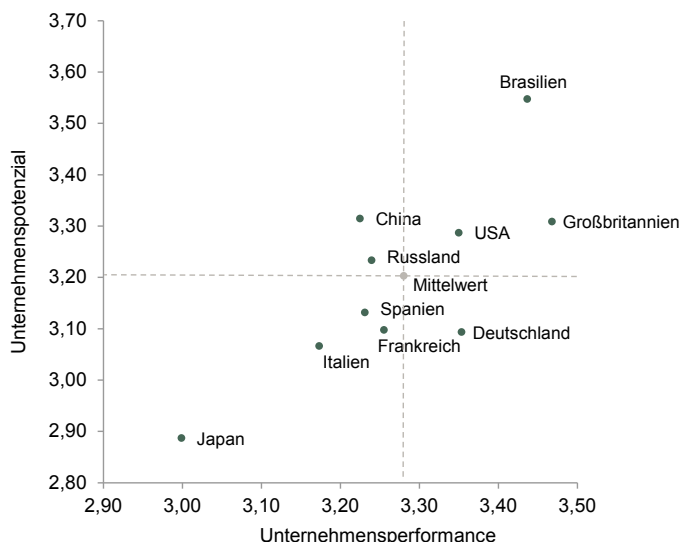
Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator

Dies überrascht nicht, handelt es sich dabei doch um Faktoren, die einen erheblichen Einfluss auf die betriebswirtschaftlichen Kosten eines Unternehmens haben. Bei Steuern und Abgaben ist dies offensichtlich. Aber auch bürokratische Hürden gehen oft mit beachtlichem Zeitaufwand einher und verursachen für die Unternehmen hohe Zusatzkosten. Ein Beispiel ist die Erfüllung von Informationspflichten durch Anträge, Nachweise, Meldungen und Statistiken. Allein in Deutschland beliefen sich die Bürokratiekosten durch amtliche Statistiken im Jahr 2011 auf rund 323 Mio. EUR.¹⁹

Neben diesen beiden Faktoren bereiten den Unternehmen aber auch steigende Energiekosten, Schwierigkeiten bei der Finanzierung, Fachkräftemangel sowie politische und soziale Instabilität Sorgen. Insgesamt als weniger problematisch für ihre aktuelle und zukünftige Wettbewerbsfähigkeit bewerten die Unternehmen Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen, unzureichende Infrastruktur und Korruption.

Grafik 7: Unternehmensperformance und -potenzial

Werte der Teilindikatoren Unternehmensperformance und -potenzial in den befragten Ländern



Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator

Das Ranking der Standortfaktoren darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass es bei einzelnen Faktoren eine starke Varianz gibt. Die aktuelle Beeinträchtigung wird von Unternehmen in den einzelnen Ländern teils sehr unterschiedlich wahrgenommen (Tabelle 3). Eine Differenzierung zeigt sich hier vor allem zwischen Industrie- und Schwellenländern.

Steuern, Abgaben und Bürokratie im internationalen Vergleich

Steuern und Abgaben werden in Japan und auch in den USA zwar von allen Standortfaktoren als stärkste Einschränkung wahrgenommen (Tabelle 3). Im internationalen Vergleich ist die wahrgenommene Beeinträchtigung durch Steuern und Abgaben jedoch immer noch vergleichsweise gering. Brasilien, China und auch Russland schneiden hier deutlich schlechter ab. Und auch in Spanien und insbesondere in Italien werden Steuern und Abgaben als deutlich stärkere Belastung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit empfunden. Ein ähnliches Bild zeigt sich für Bürokratie. Auch hier fühlen sich Mittelständler in den Schwellenländern und in Südeuropa deutlich stärker benachteiligt als Unternehmen in Japan oder den USA, die hierin nur eine mittlere Beeinträchtigung sehen. Deutschland liegt bei beiden Faktoren im Mittelfeld. Dabei verbessern ein effizientes Steuersystem und konsequenter Bürokratieabbau nicht nur die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Langfristig führen sie auch zu höheren Wachstumsraten, wie eine Studie aus dem Jahr 2012 zeigt.²⁰

Finanzierungsbeschränkungen in einigen Ländern deutlich sichtbar

Eine ebenso große Heterogenität zwischen den Ländern zeigt sich auch beim Thema Finanzierungsbeschränkungen (Tabelle 3). Während deutsche Unternehmen im Vergleich zu ihren ausländischen Pendanten darin mit Abstand das geringste Risiko sehen, kämpfen spanische und italienische Mittelständler noch immer mit großen Schwierigkeiten. Sie bewerten Finanzierungsbeschränkungen durchschnittlich mit 2,42 und 2,48. Das ist mit einer mittleren bis starken Beeinträchtigung gleichzusetzen. Bleiben aufgrund von Finanzierungsbeschränkungen

Tabelle 3: Standortperformance

Werte der einzelnen Faktoren, die in den Teilindikator Standortperformance einfließen

	Deutschland	USA	Japan	Großbritannien	Frankreich	Russland	Spanien	China	Brasilien	Italien
Steuern und Abgaben	2.90	2.97	3.02	2.81	2.58	2.49	2.38	2.43	2.23	2.06
Bürokratie	2.83	3.16	3.06	2.77	3.09	2.50	2.65	2.60	2.40	2.28
Energiekosten	2.83	3.40	2.98	2.88	2.87	2.80	2.59	2.46	2.64	2.38
Finanzierungsbeschränkungen	3.96	3.21	3.28	3.05	2.84	2.71	2.42	2.60	2.72	2.48
Fachkräftemangel	2.92	3.44	3.11	3.12	3.18	3.00	3.06	2.64	2.64	2.94
Politische oder soziale Instabilität	4.08	3.52	3.07	3.19	3.10	2.87	2.74	2.81	2.66	2.56
Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen	3.32	3.45	3.29	3.16	3.05	3.06	3.14	2.69	3.00	2.89
Mangelnde Infrastruktur	4.01	3.50	3.25	3.18	3.30	3.09	2.88	2.82	2.66	2.81
Korruption	4.46	3.76	3.45	3.53	3.56	2.72	2.71	2.65	2.70	2.79
Standortperformance	3.48	3.38	3.17	3.08	3.06	2.81	2.73	2.63	2.63	2.58

Bestער Wert Schlechtester Wert

Anmerkung: Zur Ermittlung der Standortperformance wurden die Unternehmen befragt, wie stark sie aktuell durch die angegebenen Faktoren in ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt werden. Antwortmöglichkeiten: (1) sehr stark; (2) stark; (3) mittel; (4) gering; (5) keine Beeinträchtigungen. Die dargestellten Werte sind gewichtete Mittelwerte aller befragten Unternehmen in einem Land. Die Standortperformance ergibt sich als einfacher Mittelwert der neun Faktoren.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator

gen wichtige Investitionen aus, ist die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen langfristig gefährdet.

Korruption und politische Instabilität belasten Spanien und Italien

Gründe für das sehr gute Ergebnis Deutschlands bei den aktuellen Standortbedingungen sind vor allem die politische und soziale Stabilität sowie die gering ausgeprägte Korruption (Tabelle 3). Deutschland liegt in diesen beiden Kategorien mit Abstand vorn. Auch französische und US-amerikanische Mittelständler sehen ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit durch diese beiden Faktoren kaum beeinträchtigt. Deutlich schlechter schneiden wiederum die Schwellenländer ab.

Überraschend ist, dass sich die Unternehmen in Spanien genauso stark von Korruption beeinträchtigt sehen wie Unternehmen in Russland oder Brasilien. Am schlechtesten schneidet China ab. Dass die häufigen Regierungswechsel der jüngsten Vergangenheit in Italien Spuren hinterlassen und Verunsicherung hervorgerufen haben, war zu erwarten. Doch dass sich italienische Mittelständler stärker von politischer Instabilität beeinträchtigt fühlen als kleine und mittlere

Unternehmen in den Schwellenländern ist alarmierend. Denn Rechtsunsicherheit, politische Instabilität und Korruption beeinträchtigen nicht nur die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Sie hemmen auch private Investitionen und wirtschaftliches Wachstum.²¹ Es besteht also dringender Handlungsbedarf.

Beim Umwelt- und Klimaschutz hat China größten Nachholbedarf

Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen können mit erheblichen Kosten für Unternehmen verbunden sein, beispielsweise dann, wenn sie ihre Produktionstechnologien anpassen, oder höhere Preise für die Entsorgung von Abwässern und Abgasen zahlen müssen. Trotz der Vorreiterrolle Deutschlands in vielen Bereichen des Umwelt- und Klimaschutzes sehen sich Mittelständler hier zu Lande aktuell und auch zukünftig gegenüber ihren internationalen Konkurrenten nicht übermäßig benachteiligt. Die aktuelle Situation bewerten sie sogar mit dem zweithöchsten Wert im internationalen Vergleich. Einzig die steigenden Energiekosten bereiten ihnen Sorgen (Tabelle 3).

Anders sieht es für kleine und mittlere Unternehmen in China aus. Die dramati-

sche Umweltverschmutzung hat die chinesische Regierung veranlasst, im aktuellen Fünfjahresplan erstmals verpflichtende Ziele zur Reduktion des CO₂-Ausstoßes und des Energieverbrauchs festzuschreiben. Die Umsetzung entsprechender Maßnahmen trifft die chinesischen Mittelständler, die sich anders als deutsche Unternehmen bisher kaum mit Umwelt- und Klimaschutz auseinandersetzen mussten, relativ hart.

Zusammengenommen lässt sich sagen, dass deutsche Mittelständler im globalen Wettbewerb von derzeit überaus günstigen Standortbedingungen profitieren. Auch US-amerikanische, japanische und britische Unternehmen bewerten ihren Standort positiv. Aktuell stark durch Standortfaktoren benachteiligt sehen sich dagegen kleine und mittlere Unternehmen aus Russland, Spanien, Brasilien und China. Schlusslicht ist Italien.

Zukunftsthemen für deutsche KMU sind Energiekosten und Fachkräftemangel

Hinsichtlich des zukünftigen Standortpotenzials sind die Unternehmen in Deutschland pessimistisch, was die Entwicklung der Energiekosten und das zukünftige Angebot an qualifiziertem Personal angeht (Tabelle 4). Insbesondere im Fachkräftemangel sehen deutsche Unternehmen mehr als Mittelständler in anderen Ländern ein Risiko für ihre zukünftige Wettbewerbsposition. Dies ist zum einen Ausdruck des demografischen Wandels. Es verdeutlicht aber auch, wie angewiesen deutsche Mittelständler, die sich mit innovativen und qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen auf den Weltmärkten behaupten wollen, auf qualifizierte Mitarbeiter sind.

Korruption und politische Instabilität sind Risiken in Schwellenländern

Korruption oder politische Instabilität ist dagegen kaum ein Thema für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit der KMU in Deutschland. Die größten Risiken zeigen sich im Hinblick auf diese Faktoren in den Schwellenländern, insbesondere in Brasilien und Russland. Aber auch Unternehmen in Italien schätzen, dass Korruption auch zukünftig ein mittleres bis

Tabelle 4: Standortpotenzial

Werte der einzelnen Faktoren, die in den Teilindikator Standortpotenzial einfließen

	USA	Deutschland	Japan	Großbritannien	Frankreich	Russland	China	Spanien	Brasilien	Italien
Steuern	2,86	2,78	3,05	2,70	2,49	2,69	2,70	2,42	2,22	2,14
Bürokratie	3,12	2,76	3,17	2,93	2,96	2,55	2,72	2,65	2,45	2,23
Energiekosten	3,19	2,59	2,98	2,86	2,81	2,95	2,64	2,62	2,58	2,39
Finanzierungsbeschränkungen	3,17	3,56	3,30	2,91	2,82	2,62	2,62	2,38	2,74	2,44
Fachkräftemangel	3,23	2,51	3,04	3,01	3,03	2,87	2,66	3,00	2,59	3,00
Politische oder soziale Instabilität	3,34	3,88	3,09	3,11	3,03	2,69	2,86	2,67	2,48	2,43
Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen	3,35	3,03	3,33	3,22	3,07	3,16	2,83	3,07	2,88	2,84
Mangelnde Infrastruktur	3,43	3,71	3,30	3,21	3,28	3,05	3,00	3,02	2,65	2,87
Korruption	3,55	4,12	3,44	3,36	3,49	2,52	2,77	2,65	2,51	2,61
Standortpotenzial	3,25	3,22	3,19	3,04	3,00	2,79	2,75	2,72	2,57	2,55

Bester Wert | Schlechtester Wert

Anmerkung: Zur Ermittlung des Standortpotenzials wurden die Unternehmen befragt, inwieweit sich die angegebenen Faktoren zukünftig zu einem Risiko für ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit entwickeln können. Antwortmöglichkeiten: (1) sehr hohes Risiko; (2) hohes Risiko; (3) mittleres Risiko; (4) geringes Risiko; (5) kein Risiko. Die dargestellten Werte sind gewichtete Mittelwerte aller befragten Unternehmen in einem Land. Das Standortpotenzial ergibt sich als einfacher Mittelwert der neun Faktoren.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator

hohes Risiko für ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit bleibt.

Große Übereinstimmungen bei Standortperformance und -potenzial

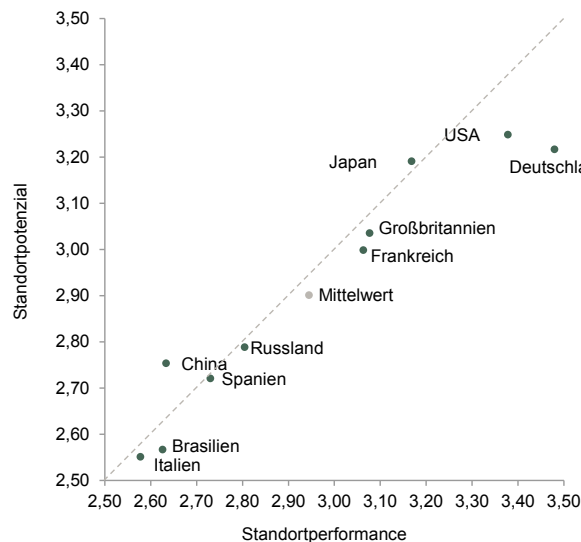
Der Vergleich von Performance- und Potenzialwerten einzelner Standortfaktoren verdeutlicht, dass Unternehmen in den Bereichen, in denen sie schon heute starke Beeinträchtigungen empfinden,

auch für die Zukunft die größten Risiken vermuten (Tabellen 3 und 4).

Insgesamt ändern sich Standortbedingungen nur sehr langsam (Grafik 8). Länder, die heute ein günstiges Umfeld bieten, bieten sehr wahrscheinlich auch in Zukunft gute Rahmenbedingungen. Für den deutschen Mittelstand ist dies angesichts der positiven Standortbewertung eine positive Nachricht. Befürchtun-

Grafik 8: Standortperformance und -potenzial

Werte der Teilindikatoren Standortperformance und -potenzial in den befragten Ländern



Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator

gen in Bezug auf Energiekosten, Fachkräftemangel und Bürokratie sind dennoch ernst zu nehmen.

Unternehmens- und Standortfaktoren ergeben das Gesamtbild

Nimmt man alle Unternehmens- und Standortfaktoren zusammen, ergibt sich ein differenziertes Gesamtbild der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der zehn Volkswirtschaften (Tabelle 5). Dabei lassen sich vier Typen von Ländern unterscheiden, in denen Handlungsbedarf besteht:

- 1) Länder, die bei den Unternehmensfaktoren relativ gut, aber bei den Standortfaktoren eher schlecht abschneiden (Brasilien, Russland und China)
- 2) Länder, in denen die Unternehmen schlecht aufgestellt sind trotz guter Standortfaktoren (Frankreich und Japan)
- 3) Länder, die sowohl auf Unternehmens- als auch Standortfaktorenebene zu kämpfen haben (Spanien und Italien)
- 4) Deutschland als einziges Land, in dem allein das schwache Unternehmenspotenzial Sorge bereitet.

Standortfaktoren beeinträchtigen Wettbewerbsfähigkeit in Brasilien, Russland und China

Ein ineffizientes Steuersystem, mangelhafte Infrastruktur und ausufernde Bürokratie belasten den Standort Brasilien. Die kleinen und mittleren Unternehmen in diesem Land sehen sich erstaunlicherweise trotz schlechter Rahmenbedingungen in vielen Aspekten für den internationalen Wettbewerb gut gerüstet. Gelänge es, die Qualität des Standorts Brasilien weiter zu verbessern, könnte dies die internationale Wettbewerbsfähigkeit brasilianischer Unternehmen nachhaltig stärken und langfristig auch wieder zu höheren Wachstumsraten führen.²²

Auch in Russland sehen sich die Unternehmen bei Preisen oder Qualität nicht deutlich schlechter aufgestellt als ihre internationale Konkurrenz. Doch auch hier beeinträchtigen Standortfaktoren wie Korruption, Bürokratie und politische Instabilität die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen vergleichsweise stark. Insbesondere hier ist anzu-

Tabelle 5: Teilindikatoren im Überblick

Werte der Teilindikatoren in den befragten Ländern

	USA	Deutschland	Großbritannien	Frankreich	Japan	Brasilien	Russland	China	Spanien	Italien
KfW-Wettbewerbsindikator	3,32	3,29	3,22	3,10	3,06	3,04	3,02	2,98	2,95	2,84
Unternehmensperformance	3,35	3,35	3,47	3,26	3,00	3,44	3,24	3,23	3,23	3,17
Unternehmenspotenzial	3,29	3,09	3,31	3,10	2,89	3,55	3,23	3,31	3,13	3,07
Standortperformance	3,38	3,48	3,08	3,06	3,17	2,63	2,81	2,63	2,73	2,58
Standortpotenzial	3,25	3,22	3,04	3,00	3,19	2,57	2,79	2,75	2,72	2,55

Anmerkung: Die Teilindikatoren Unternehmensperformance, Unternehmenspotenzial, Standortperformance und Standortpotenzial können jeweils Werte zwischen 1 (schlechte Performance bzw. geringes Potenzial) und 5 (starke Performance bzw. hohes Potenzial) annehmen.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator

setzen, wenn russische Unternehmen global konkurrenzfähig werden sollen. Um noch größere Wettbewerbsnachteile durch Finanzierungsbeschränkungen zu vermeiden, muss auch der Zugang zu ausländischem Kapital offengehalten werden.

Chinesische Unternehmen sind vor allem bei den Preisen gut aufgestellt. Aber auch in vielen anderen Unternehmensaspekten schneiden sie vergleichsweise gut ab. Nicht so bei den Standortfaktoren. Vor allem im Bereich der Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen sehen Unternehmen Risiken. Eine Reduzierung des CO₂-Ausstoßes und des Energieverbrauchs sollte möglichst wirtschaftsfreundlich erfolgen. Auch die Eindämmung der Korruption ist ein Thema, das dringend angegangen werden muss.

Schwache Unternehmensperformance in Frankreich und Japan

Umgekehrt bieten sich in Frankreich und Japan vergleichsweise gute Rahmenbedingungen, und es steht im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung von Standortfaktoren wenig zu befürchten. Nichtsdestotrotz sehen sich die Unternehmen in diesen Ländern im Vergleich zu ihren internationalen Konkurrenten schlecht aufgestellt.

In Japan gibt jedoch nicht nur die aktuelle Performance, sondern auch das Potenzial der Unternehmen Anlass zur Sorge. Die Investitions- und Innovationsfähigkeit war zuletzt vergleichsweise schwach, und das trotz ausreichender Finanzierungsmittel. Hier müssen zum

Beispiel steuerliche Anreize für Investitionen und Innovationen gesetzt werden.

Die relativ schlechte Unternehmensperformance in Frankreich findet in einem fortwährenden Prozess der Deindustrialisierung Ausdruck. Bei den Investitionen waren kleine und mittlere Unternehmen sehr zurückhaltend. Dies begründet auch die eher gedämpften Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit und das geringe Unternehmenspotenzial.

Verhaltener Optimismus in Spanien, Pessimismus in Italien

Spanien und Italien liegen bei allen vier Teilindikatoren am unteren Rand. In beiden südeuropäischen Ländern sind die Standortbedingungen vergleichsweise schlecht, und den kleinen und mittleren Unternehmen gelingt es in diesem Umfeld nicht, sich gegenüber den internationalen Konkurrenten zu behaupten.

In Spanien sind die Unternehmen jedoch verhalten optimistisch, was die zukünftige Entwicklung ihrer Wettbewerbsfähigkeit angeht. Sie erwarten eine leichte Verbesserung und liegen im Teilindikator Unternehmenspotenzial sogar vor Japan, Italien, Deutschland und Frankreich. Der gegenwärtige Reformkurs trägt erste Früchte und sollte beibehalten werden.

Italien muss sich stärker um politische Stabilität und eine Eindämmung der Korruption bemühen. Ein wichtiges Handlungsfeld sind aber auch Finanzierungsbeschränkungen. Diese abzubauen sollte auf der wirtschaftspolitischen Agenda

Italiens weit oben stehen. Andere Länder aus dem Euroraum könnten hier wertvolle Unterstützung leisten.

Zukünftige Konkurrenzfähigkeit vor allem in Deutschland gefährdet

Deutschland stellt in dieser Typologie einen Sonderfall dar. Es schneidet bei den Standortfaktoren noch einmal besser ab als Frankreich oder Japan. Die Rahmen-

bedingungen sind im internationalen Vergleich sehr gut. Auch die aktuelle Unternehmensperformance ist, anders als in Frankreich und Japan, nicht schlecht. Doch ist auch hier zu Lande die zukünftige internationale Wettbewerbsfähigkeit gefährdet. Nur Unternehmen, die kontinuierlich investieren und neue Produkte und Prozesse entwickeln, können langfristig im globalen Wettbewerb bestehen.

In beiden Bereichen besteht im deutschen Mittelstand großer Nachholbedarf. Um positive Zukunftserwartungen zu wecken und Anreize für Investitionen zu setzen, sind insbesondere die Themen Energiekosten und Fachkräftemangel anzugehen. ■

¹ Vgl. European Commission (2010), Internationalisation of European SMEs. Für einige Länder, darunter China, wird der Anteil der Exporteure für Unternehmen verschiedener Größenklassen in der World Bank Enterprise Survey (<http://www.enterprisesurveys.org>) ausgewiesen. Die Für die USA ist der Anteil der Exporteure entnommen aus OECD (2013), Fostering SMEs' Participation in Global Markets: Final Report.

² Brutscher, P., Raschen, M., Schwartz, M. und V. Zimmermann (2012): Internationalisierung im deutschen Mittelstand, KfW Research.

³ Deutsches Statistisches Bundesamt. Die Importdurchdringung misst den Anteil aller Importe an der inländischen Nachfrage. Die inländische Nachfrage ergibt sich aus dem Bruttoinlandsprodukt korrigiert um den Außenhandelsaldo, und spiegelt die Ausgaben einer Volkswirtschaft für Investitionen, Konsum, und Staatsausgaben wider.

⁴ Unter mittelständischen Unternehmen werden in der hier vorliegenden Publikation Unternehmen mit nicht mehr als 500 Mitarbeitern verstanden.

⁵ Eine ausführliche Darstellung der Methodik findet sich im begleitenden Tabellen- und Methodenband: Abel-Koch, J. und J. Gerstenberger (2014): KfW-Wettbewerbsindikator – Tabellen- und Methodenband, KfW Research.

⁶ Vgl. Schwartz, M. und M. Braun (2013), KfW-Mittelstandspanel 2013 – Solider Gesamteindruck trotz Sand im Getriebe, KfW Research.

⁷ Vgl. Simon, H. (2014), Die Erfolgsstory der Hidden Champions geht weiter, Handelsblatt vom 26.05.2014.

⁸ Vgl. World Bank (2014), Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Der Doing Business Index misst, wie leicht es ist, in einem Land ein Unternehmen zu gründen.

⁹ World Bank.

¹⁰ Vgl. Zimmermann, G. (2013), Strukturprobleme und schleichende Deindustrialisierung: Ist Frankreich das neue Sorgenkind Europas? ifo Schnelldienst, Ausgabe 3/2013.

¹¹ Siehe hierzu auch Hornberg, C. (2014), Ein fairer Blick auf Frankreich, KfW Research.

¹² World Bank.

¹³ Vgl. OECD (2013), Fostering SMEs' Participation in Global Markets: Final Report.

¹⁴ Siehe hierzu auch Schoenwald, S. und K. Ullrich (2014), Schwellenländer Check: Brasilien – Bei Infrastruktur großer Aufholbedarf zur Weltklasse, KfW Research.

¹⁵ Siehe hierzu auch Ullrich, K. (2014), Russland – Begrenzte internationale Wirtschaftsbeziehungen, KfW Research.

¹⁶ Siehe hierzu auch Hornberg, C. (2014), Italien ist anders: Jenseits von Arbeitsmarktreformen, KfW Research.

¹⁷ Vgl. Zimmermann, G. (2013), Strukturprobleme und schleichende Deindustrialisierung: Ist Frankreich das neue Sorgenkind Europas? ifo Schnelldienst, Ausgabe 3/2013.

¹⁸ Siehe hierzu auch Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2014), Investitionen: Mittelstand noch im Plus, Großunternehmen schon lange im Minus, KfW Research.

¹⁹ Vgl. Destatis (2014), Belastungsbarometer – Bürokratiekosten durch amtliche Statistik (<https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Indikatoren/Buerokratiekosten/Ergebnisse/Belastungsbarometer/Belastungsbarometer.html>)

²⁰ Vgl. PricewaterhouseCoopers and World Bank (2013), Paying Taxes 2013.

²¹ Vgl. Aisen A. und F. J. Veiga (2011), How Does Political Instability Affect Economic Growth?, IMF Working Paper, WP 11/12.

²² Siehe hierzu auch Schoenwald, S. und K. Ullrich (2014), Schwellenländer Check: Brasilien – Bei Infrastruktur großer Aufholbedarf zur Weltklasse, KfW Research.