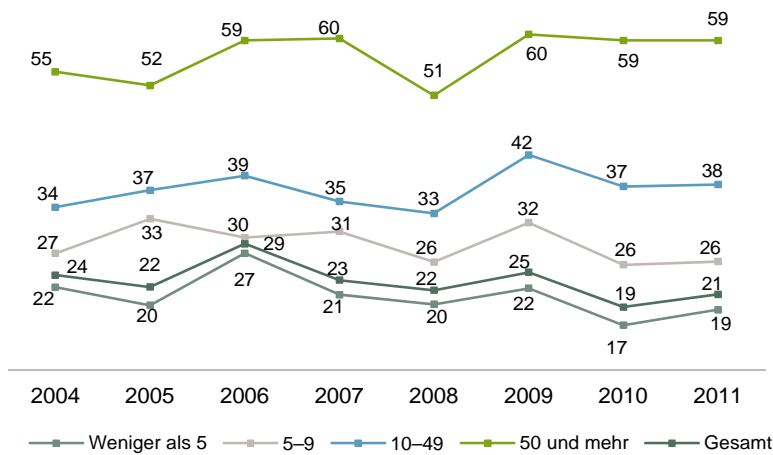


Von den 3,76 Millionen mittelständischen Unternehmen in Deutschland mit einem Jahresumsatz von bis zu 500 Mio. EUR sind rund 700.000 auf internationalen Märkten aktiv.

- Mittelständische Unternehmen erzielen knapp 600 Mrd. EUR Umsatz auf ausländischen Märkten. Dies entspricht rund 50 % aller deutschen Exporte.
- Etwas mehr als jeder fünfte Mittelständler ist auslandsaktiv – die Auslandsaktiven erzielen fast 30 % ihrer Umsätze im Ausland.
- Wichtigster Absatzmarkt ist Westeuropa mit nahezu der Hälfte der mittelständischen Auslandsumsätze (47 % im Jahr 2011).
- Auslandsaktive Mittelständler sind produktiver, innovativer und wachstumsstärker.

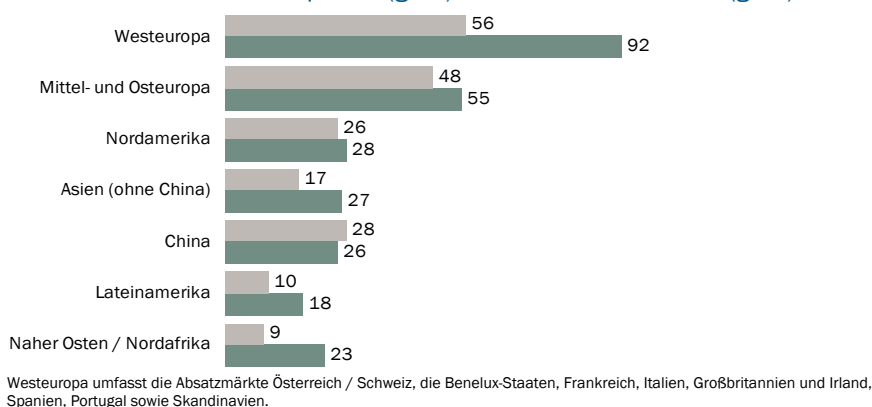
Anteil auslandsaktiver Unternehmen im Mittelstand Nach Beschäftigtengrößenklassen; Angaben in Prozent



Das Auslandsengagement variiert mit Unternehmensgröße und Branche

- Besonders auslandsaktiv sind größere Mittelständler – sie profitieren von Fixkosten-, Effizienz- und Spezialisierungsvorteilen
- Das FuE-intensive Verarbeitende Gewerbe hat den größten Internationalisierungsgrad (71 %) – hier wird fast jeder zweite Euro im Ausland erwirtschaftet

Zielregionen für Exporte und Direktinvestitionen in Prozent Anteil Unternehmen mit Exporten (grün) und Direktinvestitionen (grau)



International bedeutet für den Mittelstand in erster Linie Westeuropa

- Westeuropa dominiert bei Exporten und Direktinvestitionen
- Erschließung neuer Absatzmärkte das wichtigste Motiv mittelständischer Direktinvestoren
- Der erste Schritt ins Ausland geht über Europa
- Asien und speziell China sowie andere Schwellenländer nehmen mittelfristig als Absatzmärkte an Bedeutung zu

Wo erwirtschaftet der Mittelstand seinen Umsatz?

Anteil Auslandsumsätze am Gesamtumsatz 2011 nach Regionen in Prozent

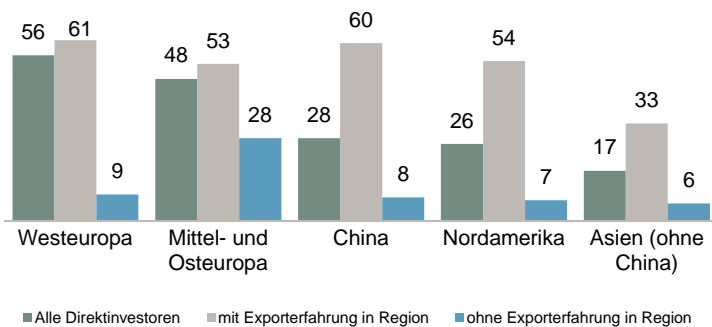


Eigene Heimatregion und Deutschland noch immer bedeutend

- ...vor allem für kleine KMU und Dienstleistungen
- Kleinere Unternehmen deutlich stärker auf Binnenkonjunktur angewiesen

Häufigkeit einer Direktinvestition und Exporterfahrung

Anteil Unternehmen mit Direktinvestitionen in der Zielregion in Prozent



Der Mittelstand nutzt eine „Stufenstrategie“ im Internationalisierungsprozess

- Exporte ebnen den Weg für Direktinvestitionen
- FDIs sind 6-mal wahrscheinlicher, wenn Region durch Exporte bekannt ist
- Exporterfahrungen begünstigen langfristig erfolgreiche Direktinvestitionen

Hemmnisse der Internationalisierung in Prozent

Anteil Unternehmen mit Exporten (grün) und Direktinvestitionen (grau)

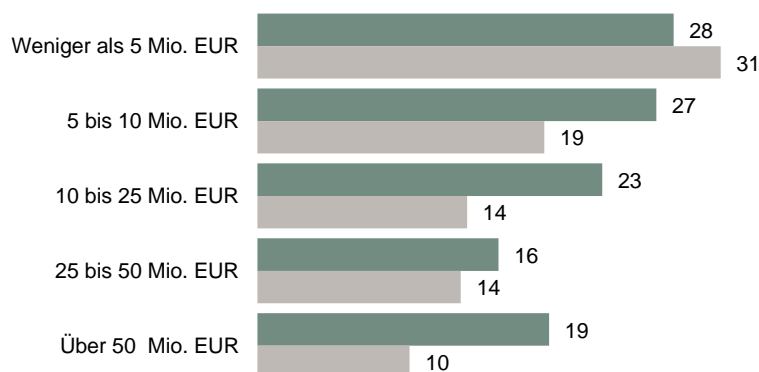


Internationalisierung stößt auf Hindernisse

- Nicht-tarifäre Hemmnisse sind bei Exporten und Direktinvestitionen bestimmend
- Hemmnisse unterscheiden sich zwischen den Zielregionen nur gering
- Kleinere Mittelständler sind stärker von Hemmnissen betroffen
- Finanzielle und personelle Engpässe hindern kleine Mittelständler an einer verstärkten Auslandstätigkeit

Finanzierungshemmnisse nach Umsatzgrößenklassen in Prozent

Anteil Unternehmen mit Exporten (grün) und Direktinvestitionen (grau)



Mangelnde Finanzierung als Barriere

- Finanzierungsschwierigkeiten für jeden vierten Mittelständler ein Problem
- Strukturelle Finanzierungsprobleme bestehen auch im Auslandsgeschäft – kleine Mittelständler stärker betroffen
- Starkes Exportengagement mindert Schwierigkeiten für Direktinvestoren

Quellen: KfW-Mittelstandspanel 2005 bis 2012; Studie „Internationalisierung im deutschen Mittelstand“ 2012.