

## 3 Internationalisierung des Mittelstandes

### 3.1 Einleitung

Die Globalisierung in Form zunehmender Verflechtung internationaler Märkte, grenzüberschreitender Produktion und – damit verbunden – steigendem Wettbewerbsdruck birgt für die Wirtschaftsakteure sowohl Risiken als auch Chancen, in jedem Fall stellt sie aber eine Herausforderung dar. Durch technischen Fortschritt in den Bereichen Verkehr und Kommunikation sowie die Liberalisierung der Märkte und Abbau von Handelshemmnissen ist die grenzüberschreitende wirtschaftliche Verflechtung in den letzten Jahrzehnten immer enger geworden.<sup>1</sup> Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen ergeben sich aus Globalisierung und beschleunigtem Strukturwandel aufgrund ihrer größenbedingt begrenzten Kapazitäten besondere Herausforderungen.<sup>2</sup> In welchem Maße die internationale Verflechtung sich bereits auf die Struktur und Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Mittelstandes ausgewirkt hat, steht daher im Mittelpunkt des folgenden Kapitels.

#### 3.1.1 Der „Globalisierungsmotor“ in Deutschland

Als „Exportweltmeister“ wird Deutschland in der Regel zu den Gewinnern der Globalisierung gezählt. Die starke Position im Außenhandel stellt einen wesentlichen Faktor für das wirtschaftliche Wohlergehen in Deutschland dar. Kaum eine andere große Industrienation weist einen ähnlich hohen Offenheitsgrad auf: im Jahr 2006 betrug die Exporte und Importe zusammen fast 85 % des deutschen Bruttoinlandsprodukts.<sup>3</sup> Dabei konnten die Ausfuhren gegenüber 2005 um 13 % auf 1.034 Mrd. EUR ausgeweitet werden (davon 904 Mrd. EUR in Waren).<sup>4</sup> Mit diesem stärksten Exportzuwachs seit der Jahrtausendwende wird Deutschland vermutlich zum vierten Jahr in Folge die internationale Rangliste der Warenexportnationen anführen.<sup>5</sup> Ebenso beachtlich wie die Ausfuhren haben sich die Einfuhren nach Deutschland

---

<sup>1</sup> Die Globalisierung ist kein gänzlich neues Phänomen. Auch in vergangenen Jahrhunderten hat es einen intensiven weltweiten wirtschaftlichen Austausch gegeben. Die hier vorgenommene Betrachtung bezieht sich auf die Verflechtungszunahme, die nach einer Periode geringen internationalen Austauschs in Folge der Weltwirtschaftskrise und des zweiten Weltkriegs etwa Mitte des 20. Jahrhunderts eingesetzt hat und seit den 90er Jahren aufgrund technologischer (u. a. Internet) und politischer Entwicklungen (u. a. Fall des eisernen Vorhangs) eine besondere Dynamik entwickelt hat.

<sup>2</sup> Vgl. Enquete-Kommission (2002).

<sup>3</sup> Deutschland weist einen deutlich höheren Offenheitsgrad auf als vergleichbar große EU-Länder (2005: Deutschland 81 %; Vereinigtes Königreich 63 %; Frankreich 60 %; Italien 52 %). Insgesamt liegen die EU-Länder aufgrund des gemeinsamen Binnenmarktes auf einem deutlich höheren Level als z. B. die USA (27 %) oder Japan (25 %) (Prognos 2007).

<sup>4</sup> Statistisches Bundesamt (2007).

<sup>5</sup> Im Dienstleistungsexport lag Deutschland im Jahr 2005 nach Daten der WTO auf dem dritten Platz. Vgl. auch Schrooten und König (2006).

entwickelt, allerdings mit etwas schwächerer Dynamik: zwischen 1996 und 2006 stiegen sie um 104 % auf 920 Mrd. EUR, während der Export um mehr als 120 % wuchs.<sup>6</sup> Ein wesentliches Element der Internationalisierung der deutschen Wirtschaft ist zudem die Entwicklung der Direktinvestitionen: So hat sich das Volumen der ausländischen Direktinvestitionen nach Deutschland von 1994 bis 2004 mehr als verdreifacht (2004: 345 Mrd. EUR), die Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland haben sich sogar auf fast 677 Mrd. EUR im Jahr 2004 vervierfacht.<sup>7</sup>

Das im Vergleich zu Deutschland (2005: 1,0 %, 2006: 2,5 %) wesentlich höhere Weltwirtschaftswachstum (2005: 3,3 %, 2006: 3,9 %) unterstreicht die Bedeutung dieser starken internationalen Ausrichtung für die Entwicklung der deutschen Wirtschaft.<sup>8</sup> In den durch schwache inländische Nachfrage geprägten Jahren 2004 und 2005 betrug der Anteil des Außenbeitrags Deutschlands, d. h. des Saldos von Exporten minus Importen, etwa zwei Drittel des realen Wirtschaftswachstums (2004: 1,1 Prozentpunkte von 1,6 %; 2005: 0,6 Prozentpunkte von 1,0 %). Für 2006 wird der Anteil des Außenbeitrags auf 0,7 Prozentpunkte von 2,5 % BIP-Wachstum geschätzt.<sup>9</sup> Das Wachstum der deutschen Ausfuhren ist mit einer entsprechend zunehmenden Bedeutung für die Beschäftigung gekoppelt: Waren 1995 rechnerisch 5,9 Mio. Arbeitsplätze in Deutschland vom Export abhängig, so steigerte sich diese Zahl bis 2005 auf 8,3 Mio. Damit arbeitet inzwischen jeder fünfte in Deutschland für den Außenhandel.<sup>10</sup> Der Anstieg des deutschen Exports wird vor allem durch die stetige Zunahme des gesamten Welthandelsvolumens ermöglicht oder anders ausgedrückt durch die wachsende internationale Arbeitsteilung.

### **3.1.2 Internationalisierungstrends des deutschen Mittelstandes**

Das Phänomen der Globalisierung wird in der öffentlichen Wahrnehmung vor allem mit den Aktivitäten von Großunternehmen verbunden. Vernachlässigt werden darüber häufig die Auswirkungen auf die breite Masse der mittelständischen Unternehmen. Der Mittelstand sieht sich durch die zunehmende Verflechtung der nationalen Märkte mit neuen Möglichkeiten, aber auch mit neuen Konkurrenzsituationen konfrontiert. Eine Vielzahl unterschiedlicher Entwicklungen der letzten Jahre und Jahrzehnte haben zu dieser Situation beigetragen:

---

<sup>6</sup> Statistisches Bundesamt (2007).

<sup>7</sup> Deutsche Bundesbank (v. J.).

<sup>8</sup> WTO (2006), Sachverständigenrat (2006), Statistisches Bundesamt (2007). Angaben für 2006 vorläufige Schätzungen.

<sup>9</sup> Statistisches Bundesamt (2007).

<sup>10</sup> Statistisches Bundesamt (2006a).

- Die Öffnung der Märkte Mittel- und Osteuropas bietet auch für den breiten Mittelstand *Chancen für kostengünstige Standorte und neue Absatzmärkte* in räumlicher Nähe. Die wachsenden Märkte in Asien werden vor allem von größeren Mittelständlern und Großunternehmen genutzt.
- Gleichzeitig erhöht die Öffnung der Märkte den *Wettbewerbsdruck* auf den Mittelstand, denn auch ihre Kunden beziehen Waren und Dienstleistungen zunehmend aus dem kostengünstigen Ausland. Damit dringt internationale Konkurrenz verstärkt auf inländische Märkte.
- Die mittelständische *Zulieferindustrie* wurde durch den *Wegzug von Großkunden* geprägt, denen die kleinen und mittleren Unternehmen häufig ins Ausland folgen müssen.
- Das *Aufbrechen der Wertschöpfungskette* in eine Vielzahl kleiner Produktionsschritte erreicht auch den Mittelstand und trägt zum steigenden internationalen Engagement bei, da es den Mittelständlern die Spezialisierung auf ihre Kernkompetenzen und die Auslagerung kostenintensiver Arbeitsprozesse ermöglicht.
- Die in den letzten Jahren im Vergleich zum Ausland *schwache Binnenkonjunktur* hat die Attraktivität des Auslandsengagements für die durchschnittlich stark auf inländische Märkte orientierten KMU erhöht.<sup>11</sup>

Trotz der erheblichen Auswirkungen, die diese Entwicklungen auf die Struktur und Ausrichtung der mittelständischen Wirtschaft in Deutschland bereits haben und auch zukünftig haben werden, fehlt es bisher nach wie vor an vertiefenden Untersuchungen. Dies lässt sich zum einen auf den Mangel an statistischen Daten zum Auslandsengagement der kleinen und mittleren Unternehmen zurückführen, zum anderen erschwert auch die Heterogenität des Mittelstandes übergreifende Aussagen.<sup>12</sup> Während ein großer Teil des Mittelstandes traditionell auf den deutschen Markt ausgerichtet ist, gibt es mit den so genannten „hidden champions“<sup>13</sup> (mittelständische Weltmarktführer) oder „born globals“ (international ausgerichtete

---

<sup>11</sup> Brenken (2006).

<sup>12</sup> Vgl. Kokalj und Wolff (2001), Kranzusch und Wallau (2001). Unter anderem aufgrund der Heterogenität des Mittelstandes konnte sich in der wissenschaftlichen Forschung bisher keine einheitliche Abgrenzung kleiner und mittlerer Unternehmen von Großunternehmen durchsetzen. Je nach Erkenntnisziel oder Datenlage werden unterschiedliche Abgrenzungen vorgenommen. In der vorliegenden Studie werden daher z. T. Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 50 Mio. EUR oder auch bis zu 500 Mio. EUR in die Untersuchung einbezogen. Laut Umsatzsteuerstatistik, gab es im Jahr 2004 in Deutschland 2.948.829 Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 17.500 und 50 Mio. EUR. Erweitert man diese Gruppe bis zu einem Jahresumsatz von 500 Mio. EUR, so vergrößert sich die Zahl um 7.579 Unternehmen. Welche Abgrenzung jeweils verwendet wird, ist entsprechend kenntlich gemacht.

<sup>13</sup> Vgl. z. B. KfW Bankengruppe (2006b).

Unternehmensgründungen) auch einen nicht zu unterschätzenden Anteil an hoch international ausgerichteten kleinen und mittleren Unternehmen. Zusätzlich gibt es erhebliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Branchen.

Von 1997 bis 2004 konnten die mittelständischen Exporteure in Deutschland ihre Auslandsumsätze um knapp 34 % auf 165 Mrd. EUR steigern.<sup>14</sup> Diese Zahlen belegen, dass die Internationalisierung des deutschen Mittelstandes kontinuierlich voranschreitet. Im Vergleich hierzu ging der Inlandsumsatz im Betrachtungszeitraum um 1 % zurück. Ausschließlich auf den inländischen Markt orientierte KMU sahen sich demzufolge ungünstigeren Rahmenbedingungen gegenüber als auslandsaktive Mittelständler. Diese Entwicklung könnte mittelfristig zu einer tief greifenden Veränderung in der Struktur des deutschen Mittelstandes führen: Während auslandsaktive KMU von den Chancen verstärkter Exporte bzw. Direktinvestitionen profitieren, Umsatz sowie Investitionen in FuE nachhaltig steigern und sich somit langfristig Wettbewerbsvorteile sichern bzw. weiter ausbauen können, besteht die Gefahr, dass rein auf den deutschen Markt fokussierte KMU aufgrund der Intensivierung des internationalen Wettbewerbsdrucks von ihren angestammten Märkten verdrängt werden. Die Schere zwischen Gewinnern der Internationalisierung, also erfolgreich auslandsaktiven KMU, und im internationalen Wettbewerb unterliegenden Verlierern droht damit weiter auseinander zu gehen. Im vorliegenden Kapitel soll daher analysiert werden, ob sich eine solche Zweiteilung im deutschen Mittelstand im Rahmen der zunehmenden internationalen Arbeitsteilung im Trend beobachten lässt. Dabei stellen sich vier Fragen:

- Wie hat sich die Internationalisierung der KMU in den letzten Jahren entwickelt? Unterscheiden sich auslandsaktive KMU signifikant von rein auf inländische Märkte orientierten KMU?
- Wie hat sich die Konkurrenzsituation für KMU in Deutschland aufgrund der zunehmenden Internationalisierung verändert?
- Wie wirkt sich die Internationalisierung auf Struktur, Beschäftigung und Wettbewerbsfähigkeit sowie Erfolg der KMU aus? Ist eine divergierende Entwicklung zwischen auslandsaktiven und rein inländisch orientierten KMU festzustellen?
- Wie wird die Konzeption der deutschen Außenwirtschaftsförderung von den Unternehmen – insbesondere den KMU – beurteilt?

---

<sup>14</sup> Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1997 und 2004 beim Statistischen Bundesamt.

Diesen Fragen wird im vorliegenden Kapitel nachgegangen. Ziel ist die Analyse der mit Internationalisierungsaktivitäten der deutschen KMU und dem zunehmenden internationalen Wettbewerb einhergehenden Strukturveränderungen im deutschen Mittelstand. Dabei stehen vier Formen der Internationalisierung und ihre Wirkungen auf den deutschen Mittelstand im Vordergrund: Exporte und aktive Direktinvestitionen<sup>15</sup> der KMU ins Ausland sowie Importe und passive Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen nach Deutschland. Ein besonderes Augenmerk wird in der Untersuchung auf Branchenunterschiede gelegt, da sich in vorangegangenen Untersuchungen gezeigt hat, dass die Internationalisierungsgrade und -auswirkungen der Branchen sich erheblich unterscheiden.<sup>16</sup> Dementsprechend werden die Analysen auf Mikroebene (einzelnes Unternehmen), Mesoebene (Branche) und Makroebene (Gesamtwirtschaft Deutschland) durchgeführt.

Das Kapitel ist wie folgt strukturiert: In Abschnitt 3.2 werden zunächst die Auslandsaktivitäten der KMU in Deutschland untersucht. Im Vordergrund dieses Abschnitts steht damit die Internationalisierung der KMU selbst in Form von Exporten und aktiven Direktinvestitionen. Die indirekten Auswirkungen der Internationalisierung, das heißt die Entwicklung der ausländischen Konkurrenz auf den deutschen Märkten (sowohl durch Importe als auch ausländische Direktinvestitionen) wird in einem nächsten Schritt in Abschnitt 3.3 untersucht. Abschnitt 3.4 setzt sich mit den Wirkungen dieser Internationalisierungstrends auf die Struktur des deutschen Mittelstandes (Abschnitt 3.4.1), auf die Beschäftigung (Abschnitt 3.4.2), auf Produktivität und Innovationsfähigkeit (3.4.3) sowie auf den Unternehmenserfolg (3.4.4) auseinander. Dabei wird nicht nur der auslandsaktive Teil des Mittelstandes berücksichtigt, sondern auch das Gros der KMU, das bisher kein eigenes Auslandsengagement aufgenommen hat. Im Anschluss daran wird die Außenwirtschaftsförderung in Deutschland in Abschnitt 3.5 diskutiert.

Für die deskriptiven Analysen wurde soweit möglich auf Daten der offiziellen Statistik (Statistisches Bundesamt, Deutsche Bundesbank) zurückgegriffen. Ergänzend wurden Ergebnisse von drei aktuellen KMU-Befragungen in Deutschland (KfW-Mittelstandspanel, Unternehmensumfrage Vereine Creditreform/KfW Bankengruppe, Unternehmensumfrage IfM Bonn) sowie einer Befragung in Polen und Tschechien (Vereine Creditreform) berücksichtigt.<sup>17</sup> Die Untersuchung wurde vertieft durch ökonometrische Schätzungen auf der Basis der KfW-

---

<sup>15</sup> Im Folgenden wird zwischen aktiven Direktinvestitionen (Direktinvestitionen inländischer Unternehmen im Ausland) und passiven Direktinvestitionen (ausländische Direktinvestitionen im Inland) unterschieden.

<sup>16</sup> Vgl. z. B. Brenken (2006); Brenken et al. (2005); Pelzer (2006).

<sup>17</sup> Eine Beschreibung der Datenquellen findet sich im Anhang.

Bilanzdatenbank und einer Verbindung des KfW-Mittelstandspanels mit der Amadeus Datenbank (Bureau van Dijk/Vereine Creditreform).<sup>18</sup>

### 3.2 Auslandsengagement deutscher KMU

Für die Untersuchung der Auswirkungen der Internationalisierung auf die Struktur des Mittelstandes stellt sich zunächst die Frage nach Entwicklung und Ausprägung ihres Auslandsengagements. Es zeigt sich, dass die Auslandsaktivitäten der KMU sowohl im Export als auch in Form von Direktinvestitionen in den letzten Jahren erheblich zugenommen haben. Dies gilt über alle Branchen hinweg, allerdings in besonderem Maße für die Branchen Chemie, Metall/Fahrzeug sowie Elektronik/Feinmechanik. Diese sind sowohl bei den Exporten als auch bei den Direktinvestitionen Spitzenreiter in der Internationalisierung. Auslandsaktive KMU unterscheiden sich signifikant von nicht im Ausland präsenten KMU. Sie sind durchschnittlich größer und gehören tendenziell zum Verarbeitenden Gewerbe. Gleichzeitig gibt es aber auch einen nicht zu vernachlässigenden Teil sehr kleiner auslandsaktiver Unternehmen. Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass es gerade im Einzelhandel und Dienstleistungsbereich eine große Zahl kleiner Unternehmen gibt, die aufgrund ihrer geringen Auslandsumsätze in der amtlichen Statistik nicht als Exporteure erfasst werden.

#### 3.2.1 Exporttätigkeit

Auch wenn der deutsche Mittelstand im internationalen Vergleich eine relativ hohe Exportquote aufweist, ist er im Vergleich zu großen Unternehmen nach wie vor deutlich stärker auf den deutschen Markt ausgerichtet. Nach der Umsatzsteuerstatistik<sup>19</sup> trugen kleine und mittlere Unternehmen (unter 50 Mio. EUR Jahresumsatz) im Jahr 2004 fast 40 % zum gesamten Umsatz deutscher Unternehmen bei, allerdings nur knapp über 20 % zum deutschen Gesamtexport. Laut Statistik exportieren 11 % der KMU, während es bei den Großunternehmen 81 % sind.<sup>20</sup> Die Ergebnisse des KfW-Mittelstandspanels weisen allerdings darauf hin, dass

---

<sup>18</sup> Verfügbar am RWI Essen.

<sup>19</sup> Die Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes ist die wichtigste amtliche Datenquelle zur Analyse der Exportaktivitäten von Unternehmen in Deutschland nach Größenklassen und Branchen (vgl. z. B. Deutsche Bundesbank 2006b). In den ausgewiesenen steuerfreien Lieferungen und Leistungen sind neben den Auslandsumsätzen zwar auch weitere Umsätze wie z. B. der See- und Luftfahrt oder Goldlieferungen an Zentralbanken enthalten, diese fallen jedoch im Vergleich zu den Auslandsumsätzen kaum ins Gewicht.

<sup>20</sup> Trotz dieser unterschiedlichen Exportbeteiligung stellen die knapp 336.000 im Außenhandel aktiven KMU 98 % aller in der Umsatzsteuerstatistik erfassten deutschen Exporteure.

der Anteil der KMU, die Umsätze im Ausland erzielen, bei etwa 20 % liegt.<sup>21</sup> Unternehmen, die im Ausland nur geringe Umsätze bzw. nur Umsätze mit Privatpersonen im europäischen Ausland erzielen, werden in der Umsatzsteuerstatistik nicht als Exporteure erfasst.<sup>22</sup> Damit ist davon auszugehen, dass es eine deutlich größere Zahl an Unternehmen gibt, die bereits im Ausland tätig sind, als aufgrund der amtlichen Statistik zu vermuten wäre. Diese Gruppe zeichnet sich allerdings dadurch aus, dass sie nur ein geringes Umsatzvolumen im Ausland erzielt.

Betrachtet man die Entwicklung der letzten Jahre, so zeigt sich, dass die Auslandsaktivitäten der KMU deutlich zugenommen haben.<sup>23</sup> Der Anteil exportierender KMU ist in den letzten Jahren zwar nur leicht gewachsen (1997: 10,5 %; 2004: 11,4 %), dafür hat die durchschnittliche Exportquote der KMU-Exporteure um über 20 % zugenommen (1997: 17 %; 2004: 20 %). Der überwiegende Teil des KMU-Exportumsatzes wird von den größeren KMU (5–50 Mio. EUR) erzielt.<sup>24</sup> Während diese größeren KMU weniger als die Hälfte zum Umsatz aller KMU (48 %) beitragen, erwirtschaften sie drei Viertel des mittelständischen Exportumsatzes (75 %). Die Unternehmensgröße spielt dementsprechend zweifelsohne eine wichtige Rolle für die Aufnahme und Intensität von Auslandsaktivitäten. Für die Erschließung fremder Märkte sind zusätzliche Personalkapazitäten notwendig für Informationsbeschaffung, strategische Planung, Kontaktaufnahme etc. sowie finanzielle Ressourcen, über die viele kleinere Unternehmen nicht verfügen.<sup>25</sup> Grafik 1 zeigt die Anteile der Umsatzklassen am gesamten Exportumsatz, Umsatz und Zahl der Exporteure.

---

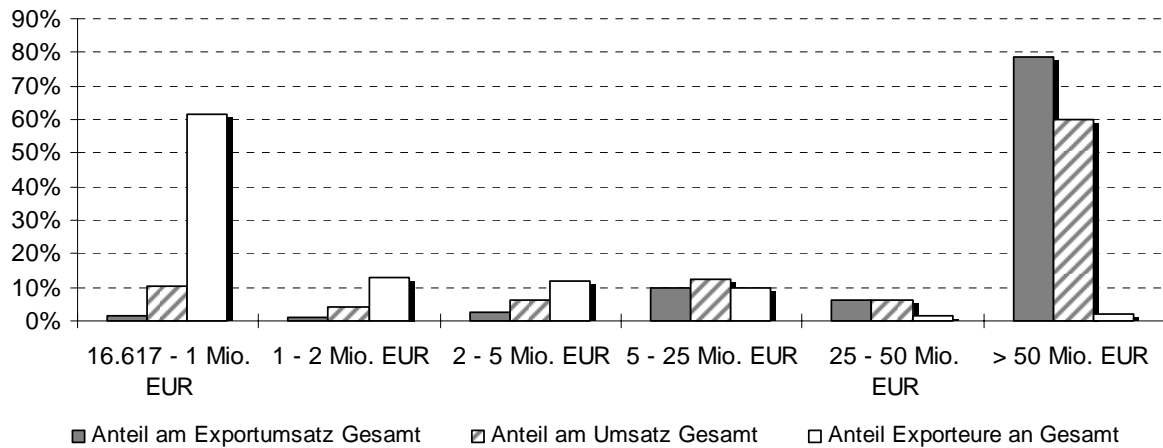
<sup>21</sup> Bei den im KfW-Mittelstandspanel zusätzlich erfassten Unternehmen mit Umsätzen im Ausland handelt es sich vor allem um Unternehmen aus dem Einzelhandel und dem Dienstleistungsbereich. Der Anteil an KMU mit Auslandsumsätzen beträgt im KfW-Mittelstandspanel daher 22 %. Vgl. auch Brenken (2006).

<sup>22</sup> In der Umsatzsteuerstatistik werden Lieferungen an Privatpersonen innerhalb der EU, die unter der Lieferschwelle des Empfängerlandes liegen, nicht als Auslandsumsätze erfasst. Diese Lieferschwelle liegt in den einzelnen EU-Staaten zwischen 27.889 und 100.000 EUR. Auch Erwerbe unter 12.500 EUR innerhalb der EU sowie Warenbewegungen im privaten Reiseverkehr werden in Deutschland nicht zu den Auslandsumsätzen gerechnet (vgl. Ministerium der Finanzen Rheinland-Pfalz 2003).

<sup>23</sup> Da das KfW-Mittelstandspanel erstmalig 2003 aufgelegt wurde, wird im Folgenden auf die Daten der Umsatzsteuerstatistik zurückgegriffen, um die Entwicklung der Internationalisierung des deutschen Mittelstandes seit 1997 nachzuzeichnen.

<sup>24</sup> KMU-Exportumsatz ist der Exportumsatz der Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 50 Mio. EUR. Vgl. auch OECD (2004); UNCTAD (1998).

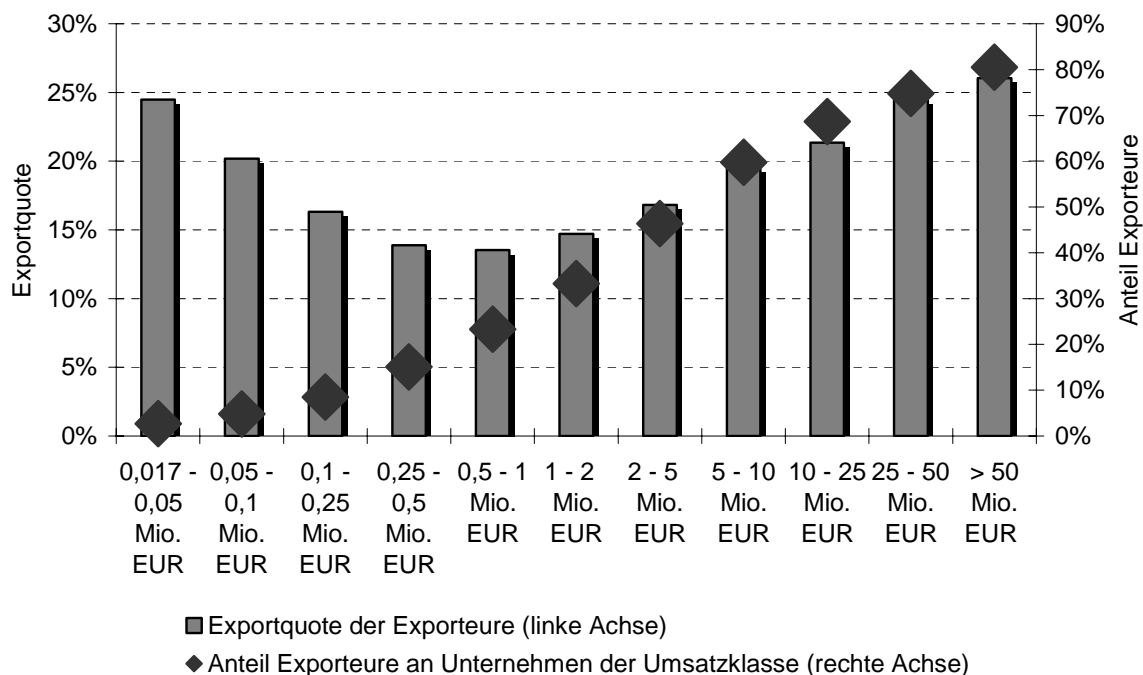
<sup>25</sup> Vgl. Kranzusch und Kay (2004) zu den Herausforderungen, vor die der Mittelstand aufgrund der zusätzlich erforderlichen Personalkapazitäten gestellt wird.



Quelle: Statistisches Bundesamt (Sonderauswertung für das IfM Bonn)

**Grafik 1: Anteil der Umsatzklassen am Exportumsatz, Gesamtumsatz und Zahl der Exporteure (2004)**

Je kleiner die Unternehmen, desto deutlicher liegt ihr Anteil am Exportumsatz unter ihrem Anteil am Gesamtumsatz. Dies ist jedoch weniger auf die geringere Exportquote als vielmehr auf den abnehmenden Anteil der Exporteure an den Unternehmen der Größenklasse zurückzuführen (Grafik 2). Die Exportquote der Exporteure steigt hingegen bei den sehr kleinen Unternehmen wieder an und liegt bei den kleinsten (< 0,05 Mio. EUR) mit 24 % sogar auf dem Niveau der großen Mittelständler (25–50 Mio. EUR: 24 %). Dieser u-förmige Verlauf der Exportquoten zeigt, dass selbst sehr kleine Unternehmen eine starke Internationalisierung aufweisen können.



Quelle: Statistisches Bundesamt (Sonderauswertung für das IfM Bonn)

**Grafik 2: Exportquoten und Anteil der Exporteure in den Umsatzklassen (2004)**



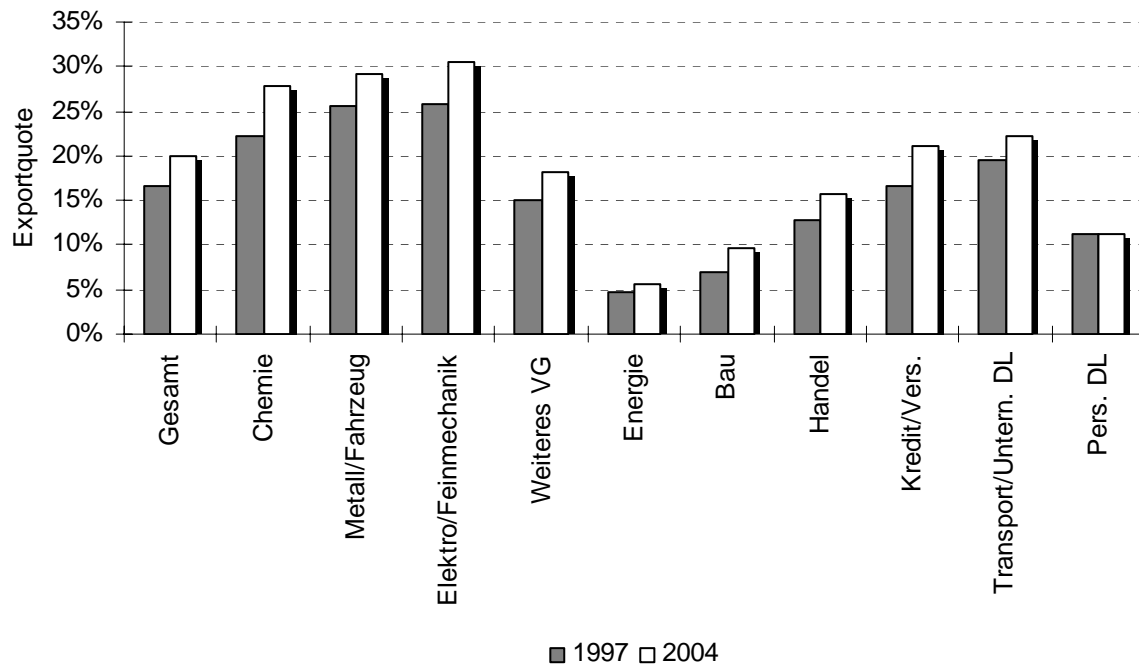
Die deskriptive Analyse des Anteils der Exporteure der Umsatzsteuerstatistik in den Größenklassen legt allerdings nahe, dass die Wahrscheinlichkeit Export zu betreiben mit abnehmender Unternehmensgröße deutlich sinkt. Dies gilt auch für die Ergebnisse des Mittelstandspanels, wenngleich das Absinken der Exportbeteiligung aufgrund der Berücksichtigung auch kleinerer Auslandsumsätze nicht so deutlich ist. In einer differenzierteren Betrachtung, in der für Brancheneffekte kontrolliert wird<sup>26</sup>, zeigt sich, dass es eine kritische Schwelle bei einem Umsatz von 2 Mio. EUR gibt. Für KMU mit einem Jahresumsatz von weniger als 2 Mio. EUR verändert sich die Wahrscheinlichkeit, Export zu betreiben hingegen nicht mehr signifikant. Für Unternehmen über dieser Schwelle steigt die Wahrscheinlichkeit zu exportieren mit der Unternehmensgröße an. Andere Studien zeigen, dass die Unternehmensgröße sich zudem wesentlich auf die Zahl der Märkte, die bedient werden, und die Zahl der Länder, in denen ein Unternehmen aktiv ist, auswirkt.<sup>27</sup>

Neben der Unternehmensgröße spielt die Branche eine wesentliche Rolle für die Wahrscheinlichkeit eines KMU, Außenhandel zu betreiben (Grafik 3). Besonders exportfreudig sind die forschungs- und entwicklungsintensiven Branchen des Verarbeitenden Gewerbes wie Elektro/Feinmechanik (Exportquote in 2004: 31 %), Metallverarbeitung/Maschinen-/Fahrzeugbau (29 %) und der Chemie-Bereich (28 %). Seit 1997 ist auch in fast allen Branchen der Anteil im Ausland erzielter Umsätze im Durchschnitt um ein Fünftel gewachsen. Eine Ausnahme bilden hierbei lediglich die persönlichen Dienstleistungen.

---

<sup>26</sup> Hierzu wurde eine multivariate Logit-Schätzung im Datensatz des Mittelstandspanels durchgeführt, in der für Branche, Rechtsform und Region (neue Bundesländer/alte Bundesländer) kontrolliert wurde.

<sup>27</sup> Vgl. z. B. Masurel (2001).



Quelle: Statistisches Bundesamt (Sonderauswertung für das IfM Bonn und die KfW)

**Grafik 3: Exportquoten der KMU Exporteure 1997/2004 nach Branchen<sup>28</sup>**

Ergänzend zur deskriptiven Analyse konnte auch in einer multivariaten Schätzung in den Daten des KfW-Mittelstandspanels ein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen Branche und Exportorientierung eines KMU bestätigt werden. Die Branchenunterschiede sind am deutlichsten ausgeprägt zwischen den FuE-intensiven Branchen des Verarbeitenden Gewerbes und den anderen Branchen.<sup>29</sup> Innerhalb der Gruppe der FuE-intensiven Branchen (Chemie, Metall/Fahrzeug, Elektro/Feinmechanik) lassen sich hingegen keine signifikanten Differenzen in der Exportorientierung feststellen.

### 3.2.2 Direktinvestitionen

Aussagen zu den Direktinvestitionen von KMU sind erheblich schwieriger zu treffen als zu der Exporttätigkeit. Die amtliche Statistik unterzeichnet aufgrund der bestehenden Meldefreigrenze von 3 Mio. EUR die Investitionstätigkeit der Mittelständler erheblich. So zeigen Aus-

<sup>28</sup> Detaillierte Angaben zur Brancheneinteilung sind in Tabelle 4 im Anhang zusammengefasst. Die Auswertung basiert auf Daten der Umsatzsteuerstatistik und bezieht sich daher ausschließlich auf die umsatzsteuerpflichtige Geschäftsaktivität der Unternehmen. Damit sind die Angaben zum Kredit- und Versicherungsgewerbe nur bedingt aussagefähig, da wesentliche Teile der Geschäftsaktivitäten nicht der Umsatzsteuerpflicht unterliegen wie z. B. das Kredit- und Einlagengeschäft sowie Leistungen zur Schaffung eines Versicherungsverhältnisses und Leistungen aufgrund eines Versicherungsverhältnisses. Umsatzsteuerpflichtig sind hingegen Beratungsleistungen und Vermietungen von Banken, Versicherungen oder ihren Töchtern. Diese Einschränkung gilt auch für alle folgenden Grafiken, die auf Daten der Umsatzsteuerstatistik beruhen.

<sup>29</sup> Zum Zusammenhang zwischen FuE-Intensität und Exportneigung siehe auch Legler und Krawczyk (2006).

wertungen der Bundesbank<sup>30</sup>, dass im Zuge der Anhebung der Meldefreigrenze von 0,5 Mio. EUR auf 3 Mio. EUR im Jahr 2002 die Meldepflicht für insgesamt 11.800 Unternehmen mit Sitz im Ausland und Kapitalbeteiligung deutscher Unternehmen entfiel. Zudem wird bisher nicht zwischen den Investitionen von Unternehmen verschiedener Größenklassen unterschieden. Für den Anteil der KMU, die Direktinvestitionen durchführen, werden hier daher die eigenen Unternehmensbefragungen herangezogen: Der Anteil liegt bei der Befragung von Creditreform und KfW bei 3,2 %, bei der Befragung von IfM bei 3,5 %. Im Vergleich zum geringen Anteil der KMU, die bereits Direktinvestitionen durchgeführt haben, mutet der Anteil der Unternehmen, die in den nächsten zwei Jahren eine solche planen, mit fast 6 % relativ hoch an (Befragung Creditreform/KfW). Jedoch wird erfahrungsgemäß nur ein geringer Anteil solcher Planungen auch tatsächlich verwirklicht. Weitere knapp 13 % der KMU haben sich mit einer Direktinvestition beschäftigt, diesen Plan jedoch verworfen. Wichtigster Grund war hierbei das zu hohe Risiko. Als weitere Gründe wurden zudem fehlende Kooperationspartner und bürokratische Hürden genannt. Jedes fünfte Vorhaben scheiterte an fehlender Finanzierung.

Ebenso wie bei den Exportaktivitäten zeigt sich auch bei den Direktinvestitionen eine steigende Verflechtung deutscher KMU mit dem Ausland, wobei deutliche Branchenunterschiede im Grad der Internationalisierung festzustellen sind (Grafik 4). Die hierbei herangezogene Amadeus-Datenbank weist mit 0,7 % einen niedrigeren Anteil an KMU mit aktiven Direktinvestitionen aus als die oben genannten Unternehmensbefragungen, obwohl bei der Amadeus-Auswertung ein weiterer KMU-Begriff verwendet wurde.<sup>31</sup> Diese Diskrepanz kann verschiedene Gründe haben. Für eine Unterschätzung durch die Amadeus-Datenbank spricht, dass die oben erwähnten kleinvolumigen Direktinvestitionen in Amadeus nicht vollständig erfasst sind (vgl. hierzu Anhang).<sup>32</sup> Auf der anderen Seite unterliegen Befragungen immer der Herausforderung der Repräsentativität. So ist nicht auszuschließen, dass auslandsaktive Unternehmen innerhalb der Gruppe der antwortenden Unternehmen überproportional vertreten sind.<sup>33</sup> Auch ein unscharfes Antwortverhalten kann zu einer Überschätzung des Anteils

---

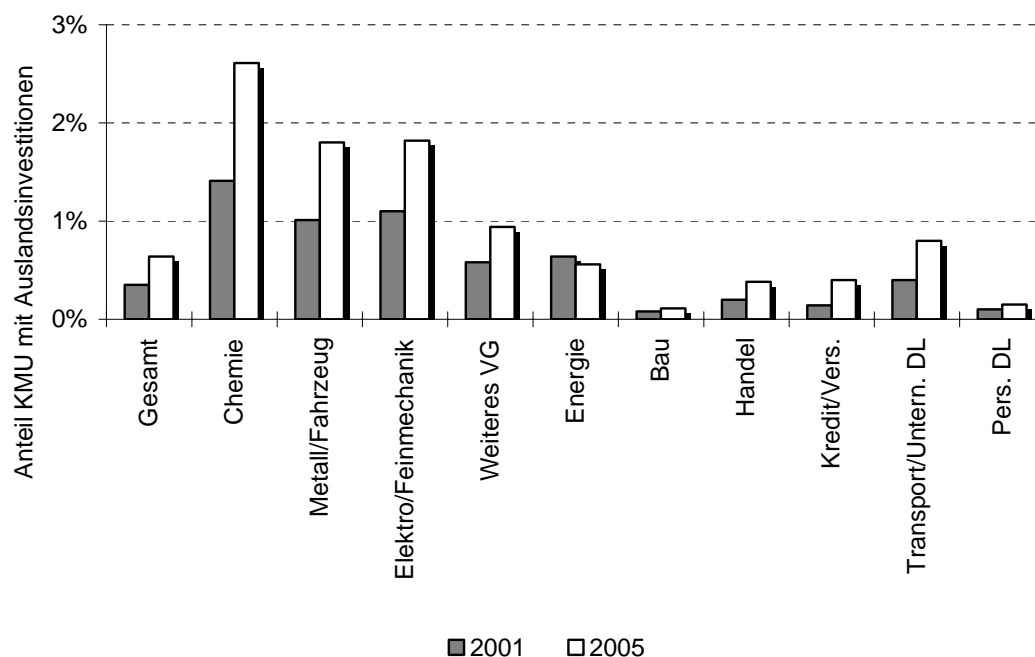
<sup>30</sup> Deutsche Bundesbank (2006a).

<sup>31</sup> In die Auswertung der Amadeus-Datenbank wurden Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 500 Mio. EUR einbezogen, in den Befragungen jedoch nur Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 50 Mio. EUR bzw. einer Beschäftigtenanzahl unter 500.

<sup>32</sup> Ergänzt man die Angaben in Amadeus um die Zahl von Unternehmen, die in der Bundesbankstatistik nach Erhöhung der Meldegrenze entfielen, so ergibt sich ein Anteil von etwa 1 % an KMU mit Direktinvestitionen an allen KMU. Nicht enthalten sind dabei Investitionen an Unternehmen mit einer Bilanzsumme unter 0,5 Mio. EUR.

<sup>33</sup> Dies kann nur durch eine entsprechend aufwändige Prozedur bereinigt werden, welche die Selektionsprozesse hinreichend berücksichtigt (vgl. u. a. Groves et al. 2001).

an KMU mit Direktinvestitionen an allen Unternehmen geführt haben. Die oben erwähnten Anteile um 3 % stellen demnach eher eine Obergrenze dar.



Quelle: Amadeus-Datenbank (v. J.) Vereine Creditreform, Berechnungen des RWI Essen

#### Grafik 4: Anteile deutscher KMU mit aktiven Direktinvestitionen 2001/2005 nach Branchen

In den meisten Branchen hat sich der Anteil an KMU, die im Ausland Tochtergesellschaften unterhalten, zwischen 2001 und 2005 in etwa verdoppelt. Die deutlichste Steigerung weist der Finanzsektor auf, hier hat der Anteil an KMU mit ausländischen Töchtern von 2001 bis 2005 um 186 % zugelegt. Danach folgt der Bereich Transport/ Unternehmensdienstleistungen mit 100 %. Aufgrund der Schwierigkeiten, Dienstleistungen grenzüberschreitend zu erbringen, liegt der Anteil an Direktinvestitionen im tertiären Sektor tendenziell höher als der Anteil an den Exporten. Dennoch ist der Anteil an KMU mit ausländischen Töchtern im exportorientierten Verarbeitenden Gewerbe erheblich größer als im Dienstleistungsbereich. KMU in Chemie, Metall/Fahrzeug und Elektro/Feinmechanik weisen auch bei den Auslandsinvestitionen eine wesentlich höhere Tendenz zu Auslandsaktivitäten auf als KMU aus anderen Branchen. Hier zeigt sich vermutlich die branchenspezifisch höhere Notwendigkeit, große Kunden ins Ausland zu begleiten, und die Bedeutung produktbegleitender Dienstleistungen vor Ort.

Eine zentrale Frage im Zusammenhang mit Direktinvestitionen ist, welche Funktionen im Ausland wahrgenommen werden, da sich daraus auf die Art der internationalen Arbeitsteilung und deren weitere Entwicklung schließen lässt. Nach der Befragung von Creditreform und KfW spielen für Direktinvestitionen im Ausland Vertrieb (29 %) und produktbegleitender Service (22 %) eine wesentliche Rolle. Diese Funktionen weisen darauf hin, dass in den Ziel-

ländern nicht nur Kostenstrukturen genutzt, sondern vor allem Märkte erschlossen werden. In knapp über einem Viertel der Fälle (28 %) werden Produktionsaktivitäten im Ausland durchgeführt. Dieser Anteil ist erwartungsgemäß höher, wenn man nur das Verarbeitende Gewerbe betrachtet (56 %). Nur in Ausnahmen wird Forschung und Entwicklung im Ausland betrieben (2 %). Damit dominiert für Forschung und Entwicklung mittelständischer Unternehmen nach wie vor der Standort Deutschland.

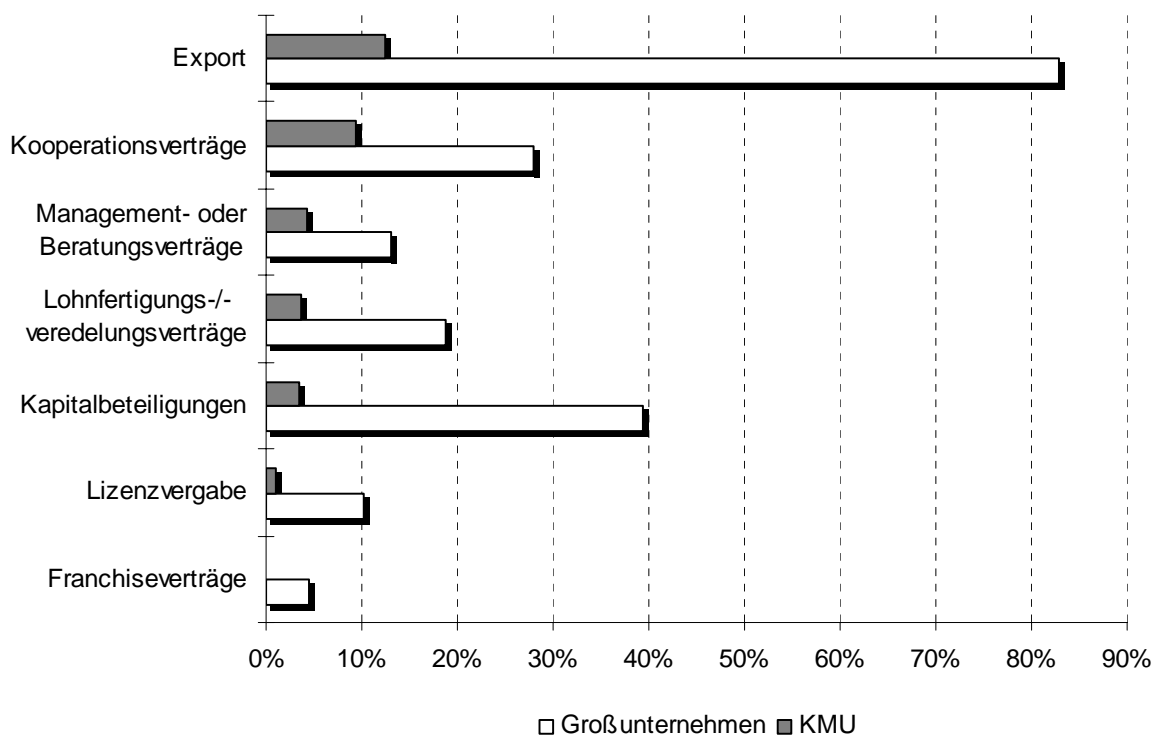
### 3.2.3 Weitere Internationalisierungsformen

Bei mittelständischen Unternehmen, die über geringe Kapazitäten für langfristige strategische Planungen verfügen, ist der Internationalisierungsprozess häufig sehr individuell ausgeprägt. Zufällige Entwicklungen („windows of opportunity“), informelle Netzwerke und Kooperationen sowie die Persönlichkeit des Unternehmers spielen vermutlich eine erheblich größere Rolle als bei Großunternehmen, bei denen die Internationalisierung stärker nach expliziten strategischen Überlegungen ausgerichtet wird. Grafik 5 zeigt die Inanspruchnahme verschiedener Internationalisierungsformen von KMU und Großunternehmen auf der Basis der Unternehmensbefragung des IfM Bonn. Die wichtigsten Internationalisierungsformen für KMU (Jahresumsatz < 50 Mio. EUR) sind neben der Exporttätigkeit<sup>34</sup> Kooperations- und Management-/Beratungsverträge.<sup>35</sup> Dies gilt sowohl absolut als auch in Relation zum Nutzeranteil bei den Großunternehmen. Insbesondere Franchiseverträge und Kapitalbeteiligungen, d. h. Direktinvestitionen, werden in deutlich geringerem Maße von KMU eingesetzt als von Großunternehmen.

---

<sup>34</sup> Da das IfM Bonn in seiner Befragung den Anteil der exportierenden Unternehmen in den jeweiligen wirtschaftsbereichsspezifischen Größenklassen anhand der Umsatzsteuerstatistik gewichtet hat, entsprechen die Anteile exportierender KMU und Großunternehmen hier im Wesentlichen den in Abschnitt 3.2.1 genannten Angaben der Umsatzsteuerstatistik.

<sup>35</sup> Vgl. vertiefend zu den internationalen Kooperationen des Mittelstands Maaß und Wallau (2003) sowie Maaß und Kranzusch (2003).



Quelle: IfM Bonn

**Grafik 5: Unterschiedliche Formen der Internationalisierung von KMU und Großunternehmen (Mehrfachnennungen)**

Dass Kooperationspartner bei den KMU für den Einstieg in Auslandsaktivitäten eine so wichtige Rolle spielen, ist vermutlich auf die größenbedingt begrenzten Ressourcen zurückzuführen.<sup>36</sup> In der gemeinsamen Befragung von Creditreform und KfW zeigt sich, dass hierbei vor allem den Kunden (63 %) sowie Zulieferern (48 %) und Vertriebspartnern (45 %) eine zentrale Bedeutung für die Internationalisierung zukommt. Eine wesentlich geringere Rolle spielen hingegen Wettbewerber (4 %) und Kapitalgeber (2 %). Forschungspartnern kommt für den Zugang zu ausländischen Märkten keine Bedeutung zu.

### 3.3 Entwicklung des Konkurrenzdrucks durch ausländische Unternehmen

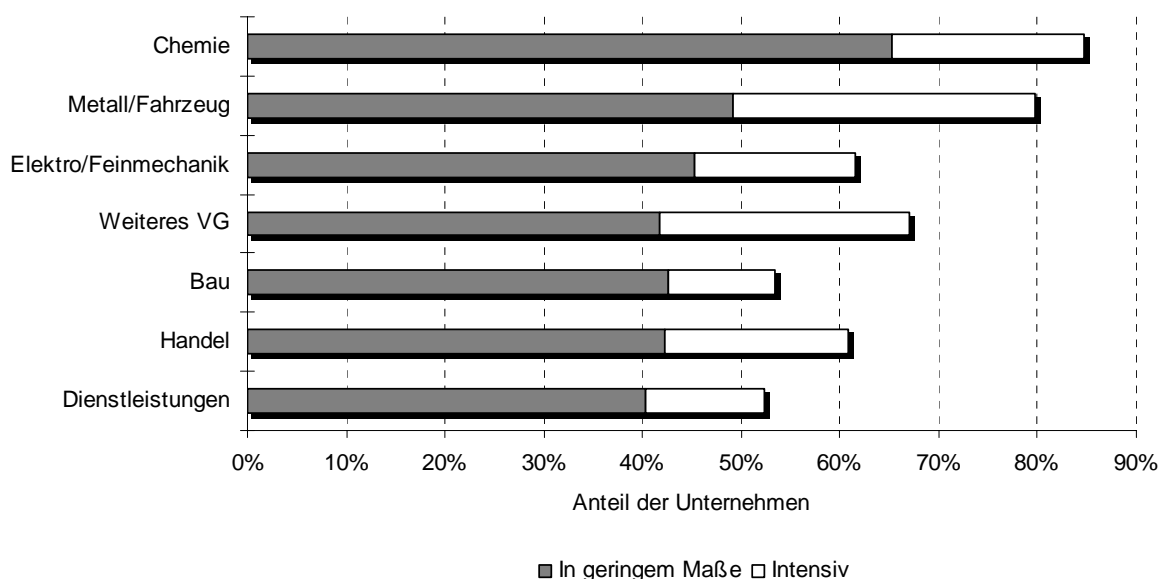
Im Zuge der zunehmenden Verflechtung der Märkte und Produktionsstandorte weltweit ist davon auszugehen, dass sich nicht nur der deutsche Mittelstand stärker im Ausland engagiert, sondern auch ausländische Wettbewerber vermehrt auf den deutschen Markt drängen. Tatsächlich weisen die Daten der letzten Jahre auf einen wachsenden Konkurrenzdruck in Form steigender Importquoten sowie zunehmender Volumina ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland.<sup>37</sup> Zwischen den Branchen lassen sich erhebliche Unterschiede im Kon-

<sup>36</sup> Vgl. auch Becchetti und Santoro (2000).

<sup>37</sup> Diese Beobachtung geht konform mit Studien, die eine Komplementarität zwischen Direktinvestitionen und Außenhandel feststellen konnten. Vgl. z. B. Brenton, Di Mauro und Lücke (1998); Aizenmann und Noy (2005); Becker et al. (2004).

kurrenzdruck durch ausländische Unternehmen feststellen. So sind die persönlichen Dienstleistungen und der Bau- sowie Energiesektor bisher aufgrund von Branchenspezifika noch einem vergleichsweise geringen Wettbewerbsdruck ausgesetzt. In den Dienstleistungsbranchen lässt sich anhand der Entwicklung der Direktinvestitionen jedoch ein deutlich zunehmender Konkurrenzdruck feststellen. Die Befragung in Polen und Tschechien zeigt, dass in Zukunft mit verstärkter Konkurrenz aus diesen Ländern in den Bereichen höherwertiger Güter zu rechnen sein wird.

Internationalisierung bedeutet nicht nur zunehmendes Auslandsengagement der inländischen Wirtschaft, sondern auch verstärkte Aktivitäten ausländischer Unternehmen auf den deutschen Märkten. KMU sehen sich auch auf dem Heimatmarkt zunehmender Konkurrenz aus dem Ausland ausgesetzt. In der von Creditreform und KfW durchgeführten Befragung geben drei von fünf der befragten KMU an, unter ausländischem Wettbewerbsdruck auf ihrem Heimatmarkt zu stehen, davon über ein Viertel unter intensivem Druck. Zwischen den Branchen lässt sich wiederum ein deutlicher Unterschied feststellen (Grafik 6).



Quelle: Vereine Creditreform

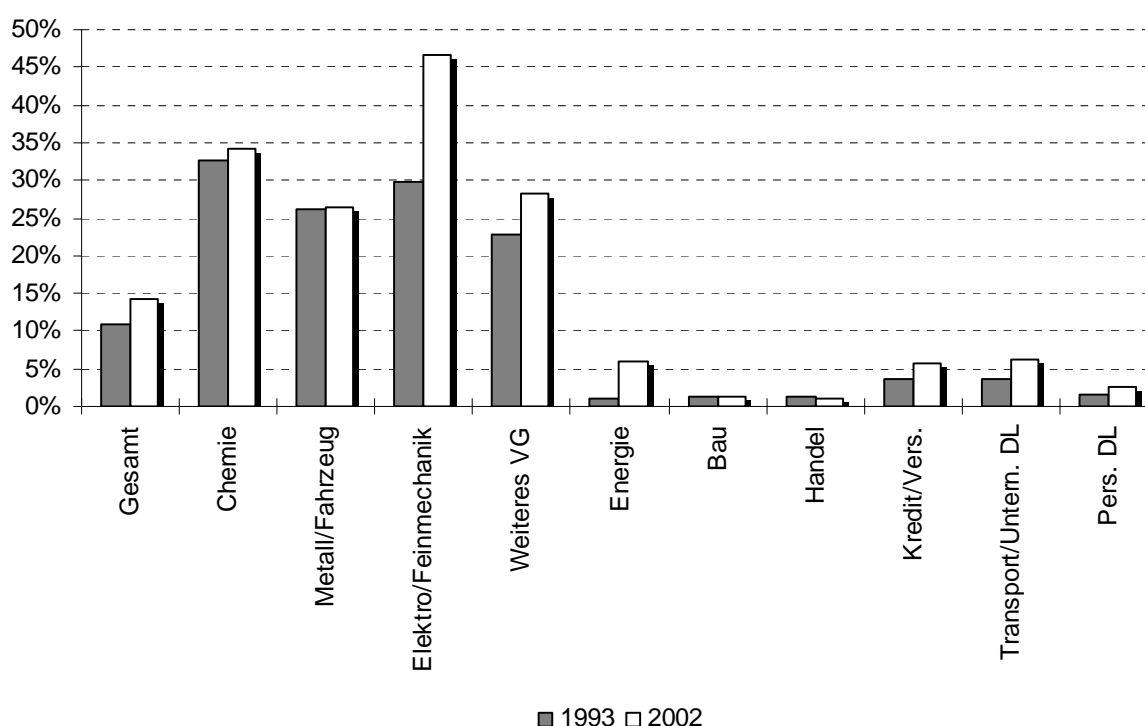
**Grafik 6: Konkurrenzdruck durch ausländische Wettbewerber auf dem Heimatmarkt nach Branchen**

Hierbei handelt es sich vor allem um eine Entwicklung der letzten Jahre. Bei zwei Drittel der KMU (67 %) hat der Wettbewerb aus dem Ausland auf dem inländischen Markt in den letzten fünf Jahren zugenommen, bei jedem fünften Unternehmen (20 %) sogar intensiv. Erwartungsgemäß hat der Wettbewerb am stärksten im Verarbeitenden Gewerbe zugenommen. Über 80 % der Unternehmen verzeichneten in den letzten fünf Jahren einen zunehmenden Konkurrenzdruck auf dem Heimatmarkt durch ausländische Wettbewerber. Für 29 % hat der Wettbewerb auf dem inländischen Markt sogar intensiv zugenommen. Da die Ergebnisse der Befragung lediglich die subjektive Wahrnehmung der Unternehmen widerspiegeln, ist es

fraglich, ob sich diese „gefühlte“ Intensivierung des Wettbewerbsdrucks im Absatz importierter Konkurrenzprodukte bzw. einer erhöhten Präsenz ausländischer Unternehmen in Deutschland niederschlägt. Im Folgenden wird dieser Wettbewerbsdruck anhand der Importquote und der Veränderung ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland untersucht.

### 3.3.1 Importkonkurrenz und ausländische Direktinvestitionen in Deutschland

Die Entwicklung der Importquoten seit Anfang der 90er Jahre bestätigt den zunehmenden Wettbewerbsdruck, dem KMU aus dem Verarbeitenden Gewerbe durch ausländische Importe auf dem Heimatmarkt ausgesetzt sind (Grafik 7).



Anmerkung: Ab 2000 Änderung im Verfahren der Input-Output-Rechnung.

Quelle: Statistisches Bundesamt (2006b, 2006e), Berechnungen der KfW<sup>38</sup>

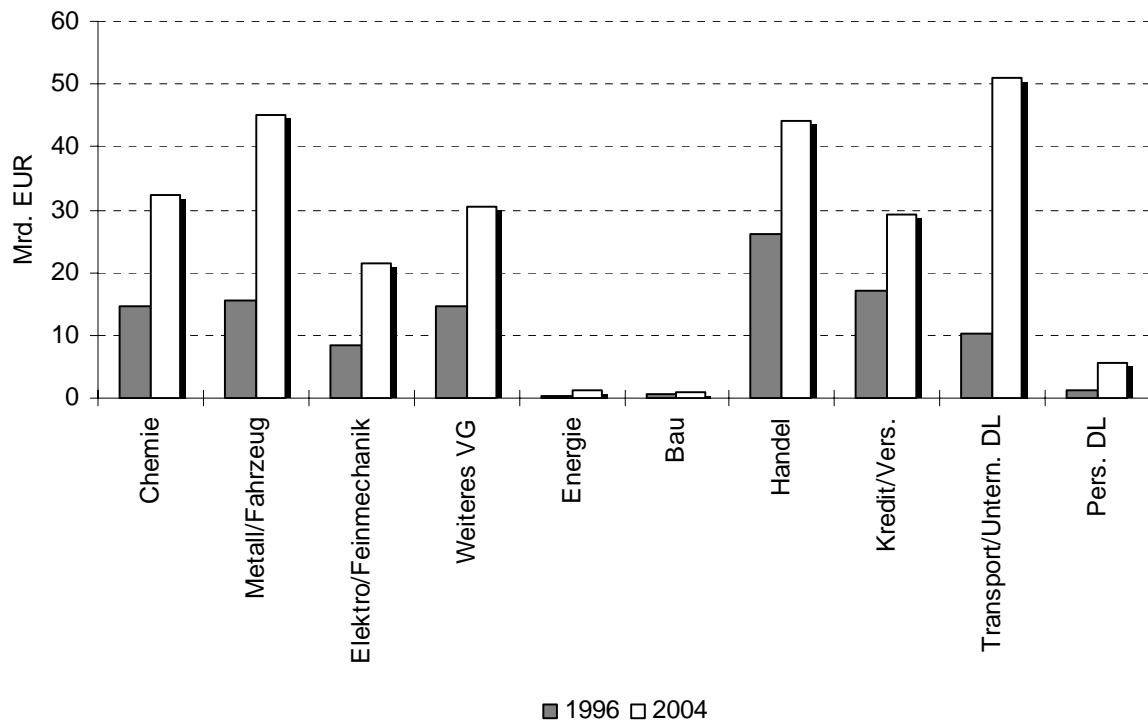
#### Grafik 7: Importquoten 1993/2002 nach Branchen

Die Importquoten der Branchen aus dem Verarbeitenden Gewerbe (Chemie, Metall/Fahrzeug, Elektro/Feinmechanik, Weiteres VG) weisen ein auffallend höheres Niveau als die übrigen Branchen auf. Dies ist vor allem auf die bessere grenzüberschreitende Handelbarkeit von physischen Produkten im Unterschied zu Dienstleistungen zurückzuführen. Es bedeutet jedoch nicht, dass Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich keinen ausländischen Konkurrenzdruck spüren. Da Dienstleistungen in der Regel nur in direkter Zusam-

<sup>38</sup> Die Importquoten wurden auf der Basis der Input-Output-Rechnung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes als Anteil der Importe am inländischen Absatz berechnet (Statistisches Bundesamt 2006b, 2006c, 2006d, 2006e). Aufgrund der aufwändigen Berechnungsverfahren der Input-Output-Rechnung liegen Daten bisher nur bis zum Jahr 2002 vor.



menarbeit von Dienstleistern und Kunden erstellt werden können, erfolgt eine Internationalisierung häufig nicht durch Export, sondern durch die Etablierung einer ausländischen Filiale. Dementsprechend verändert sich das oben gezeichnete Bild, wenn statt der Importe die ausländischen Direktinvestitionen herangezogen werden (Grafik 8).



Anmerkung: Veränderte Meldefreigrenzen ab 2002, vorläufige Zahlen für 2004.

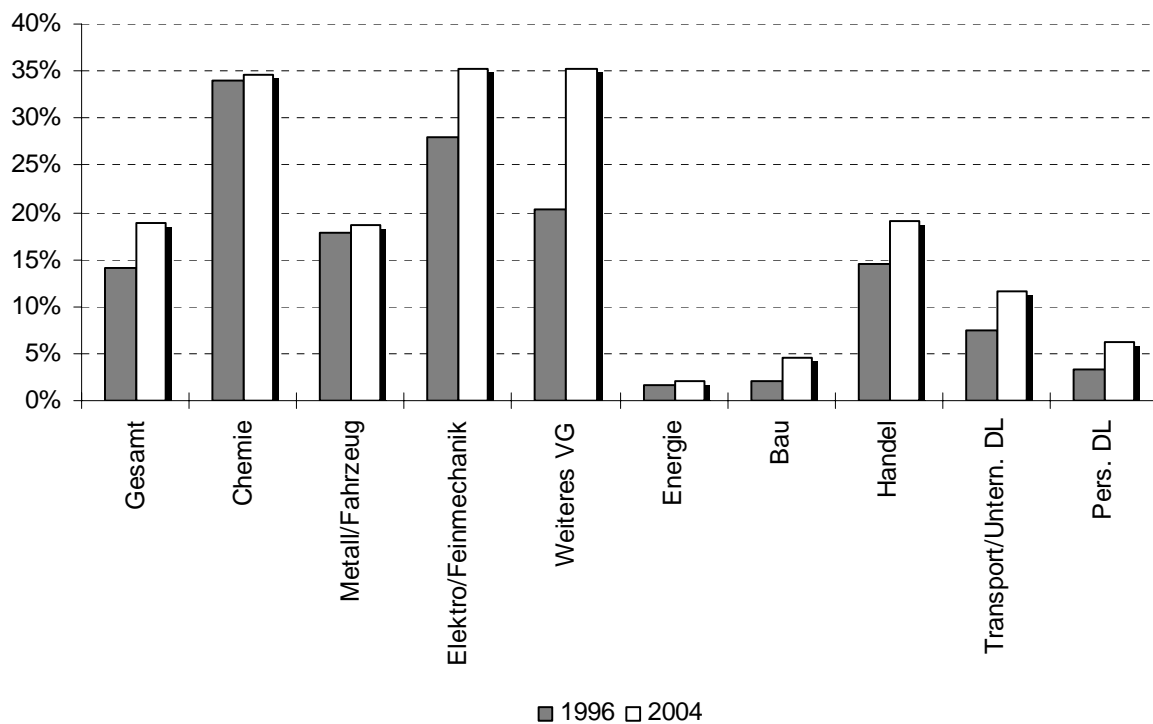
Quelle: Deutsche Bundesbank (v. J.)

#### **Grafik 8: Bestände ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland 1996/2004 nach Branchen**

Insgesamt hat es eine starke Erhöhung der Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland gegeben und dies vor allem im Bereich Transport/ Unternehmensdienstleistungen gefolgt von Metall/Fahrzeug und Handel. Nach wie vor von geringer Bedeutung ist die ausländische Konkurrenz in den Sektoren Bau, Energie und persönliche Dienstleistungen. Bei den persönlichen Dienstleistungen hat es in den letzten Jahren jedoch eine Steigerung von niedrigem Niveau aus gegeben.

Bei der Analyse ausländischer Direktinvestitionen ist zu berücksichtigen, dass sie im Unterschied zu Importen nicht nur den Konkurrenzdruck steigern, sondern auch signifikant zur inländischen Beschäftigung beitragen. Sie fördern zum einen die Verflechtung mit dem Ausland und stellen zum anderen einen wichtigen Teil des deutschen Wirtschaftssystems dar. Betrachtet man den Umsatzanteil, der in den verschiedenen Branchen von Unternehmen mit Beteiligung ausländischer Investoren in Deutschland erzielt wird, so relativiert sich zudem die Steigerung des Konkurrenzdrucks: Die meisten Branchen weisen ein deutlich geringeres Wachstum ausländischer Umsatzanteile auf (Grafik 9). So gesehen hat sich der Konkurrenz-

druck durch ausländische Direktinvestitionen in Deutschland damit nicht so stark erhöht, wie es anhand des Volumens der Direktinvestitionen zu vermuten wäre.



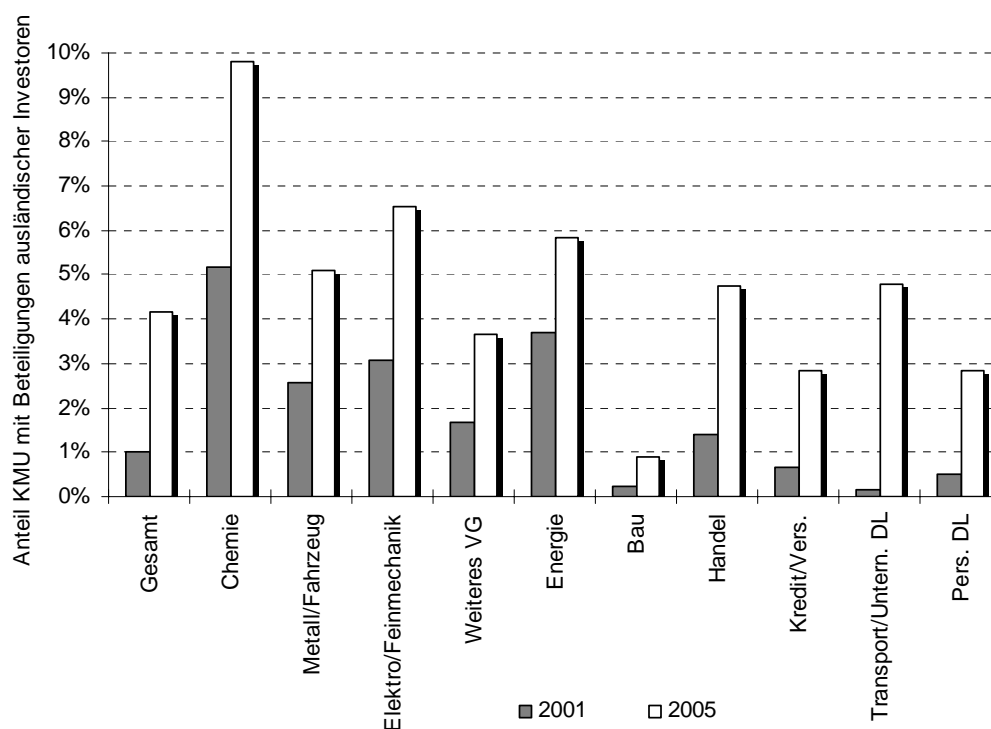
Anmerkung: Veränderte Meldefreigrenzen ab 2002, vorläufige Zahlen für 2004, keine Angaben für Kreditinstitute.

Quelle: Deutsche Bundesbank (v. J.)

### Grafik 9: Umsatzanteil von Unternehmen mit Beteiligung ausländischer Investoren in Deutschland 1996/2004 (am Gesamtumsatz der jeweiligen Branche)

Die Investitionen ausländischer Unternehmen richten sich zunehmend auch auf den deutschen Mittelstand (Grafik 10). Dabei liegt der Anteil deutscher KMU<sup>39</sup> mit Beteiligung ausländischer Investoren erheblich höher als der Anteil deutscher KMU mit eigenen Direktinvestitionen (Vergleich mit Grafik 4). Zudem weisen die passiven Direktinvestitionen auch eine wesentlich höhere Dynamik auf, so hat sich der Anteil der KMU mit Beteiligung ausländischer Investoren von 1 % im Jahr 2001 auf 4 % im Jahr 2005 vervierfacht, während sich der Anteil deutscher KMU mit aktiven Direktinvestitionen von 0,4 % auf 0,7 % nicht einmal verdoppelt hat.

<sup>39</sup> KMU-Abgrenzung hier bis zu einem Jahresumsatz von 500 Mio. EUR.



Quelle: Amadeus-Datenbank (v.J.) Vereine Creditreform, Berechnungen des RWI Essen

**Grafik 10: Anteil KMU mit Beteiligung ausländischer Investoren an der Gesamtzahl deutscher KMU 2001/2005 (passive Direktinvestitionen) nach Branchen**

Die Ausweitung der Investitionen ausländischer Unternehmen in deutsche KMU gilt für alle Branchen. Besonders auffallend ist die Veränderung in den Bereichen Transport/Unternehmensdienstleistungen, persönliche Dienstleistungen, Kredit/Versicherungsgewerbe und Bau. Im Bereich Transport/Unternehmensdienstleistungen haben die ausländischen Direktinvestitionen in deutsche KMU um das 28-Fache zugenommen. Dennoch gilt auch hier, dass die Branche mit dem höchsten Anteil an KMU mit ausländischen Direktinvestitionen – Chemie – zu den exportintensiven Branchen des Verarbeitenden Gewerbes gehört, gefolgt von Elektro/Feinmechanik und Energie. Die Dienstleistungsbranchen haben jedoch in den letzten Jahren enorm aufgeholt, so dass die Branchenunterschiede zunehmend nivelliert werden.

### 3.3.2 Fokus Mittel- und Osteuropa

Regional gesehen spielen für den breiten Mittelstand insbesondere Wettbewerber und Märkte in Mittel- und Osteuropa aufgrund der räumlichen und kulturellen Zugänglichkeit eine bedeutende Rolle. Da sie die Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland in den letzten Jahren besonders beeinflusst haben, wird die Konkurrenzsituation im Folgenden am Beispiel von Polen und Tschechien weiter vertieft. Die EU-Osterweiterung stellte eine der wichtigsten Veränderungen in der europäischen Wirtschafts-

raumverflechtung in den letzten Jahren dar, die zudem für Deutschland aufgrund der räumlichen Nähe von besonderer Relevanz war. Diskutiert wurden im Rahmen der Osterweiterung vor allem der Kostenvorteil der Länder Mittel- und Osteuropas und der Konkurrenzdruck, der von Wettbewerbern aus diesen Ländern auf den Mittelstand in Deutschland zu erwarten wäre sowie die Verlagerung von Produktionskapazitäten aus Deutschland.

Tatsächlich verdreifachten sich die Importe aus den MOE-Ländern nach Deutschland von 1995 bis 2005 auf 59,4 Mrd. EUR. Mehr als verdreifacht haben sich im gleichen Zeitraum allerdings auch die Exporte Deutschlands in die MOE-Länder. Die Exporte übertreffen die Importe sowohl im Volumen (2005: 67,5 Mrd. EUR) als auch im Wachstum nach wie vor erheblich (2005: Exporte 10 %, Importe: 3 %).<sup>40</sup> Auch für die Zukunft wird davon ausgegangen, dass die Lieferungen und Leistungen deutscher Unternehmen nach Osteuropa überdurchschnittlich zunehmen werden.<sup>41</sup> Um die weitere Entwicklung des Konkurrenzdrucks aus den MOE-Ländern nach Deutschland abschätzen zu können, wurden von den Creditreform Landesgesellschaften Tschechien und Polen Befragungen durchgeführt (für Details zu den Befragungen siehe Anhang). Aufgrund der niedrigen Zahl der Rückantworten ist eine Repräsentativität der Untersuchung nicht gewährleistet, sie gibt jedoch eine grobe Vorstellung davon, welche Internationalisierungsziele Unternehmen dieser Länder verfolgen.

Deutsche Unternehmen stellen zentrale Wettbewerber der Unternehmen in Polen und Tschechien dar. Nach der Herkunftsregion ihrer drei wichtigsten Wettbewerber befragt, gaben in Polen ein Drittel der Unternehmen Deutschland (33 %) an, in Tschechien etwa die Hälfte (51 %). Ähnlich war der Anteil an Unternehmen, deren Konkurrenten in den restlichen EU-14 Ländern<sup>42</sup> sitzen (Polen: 38 %, Tschechien: 46 %) sowie in Mittel- und Osteuropa (Polen: 39 %, Tschechien: 51 %). Weitere Konkurrenten wurden in China (Polen: 11 %, Tschechien: 23 %) und dem weiteren asiatischen Kontinent benannt (Polen: 12 %, Tschechien: 11 %), der Rest der Welt spielt eine zu vernachlässigende Rolle. Die Einschätzung des ausländischen Konkurrenzdrucks unterscheidet sich zwischen den beiden Ländern deutlich.<sup>43</sup> Über drei Viertel der tschechischen, aber weniger als 40 % der polnischen Unternehmen sehen sich intensiver Konkurrenz durch ausländische Unternehmen ausgesetzt.

---

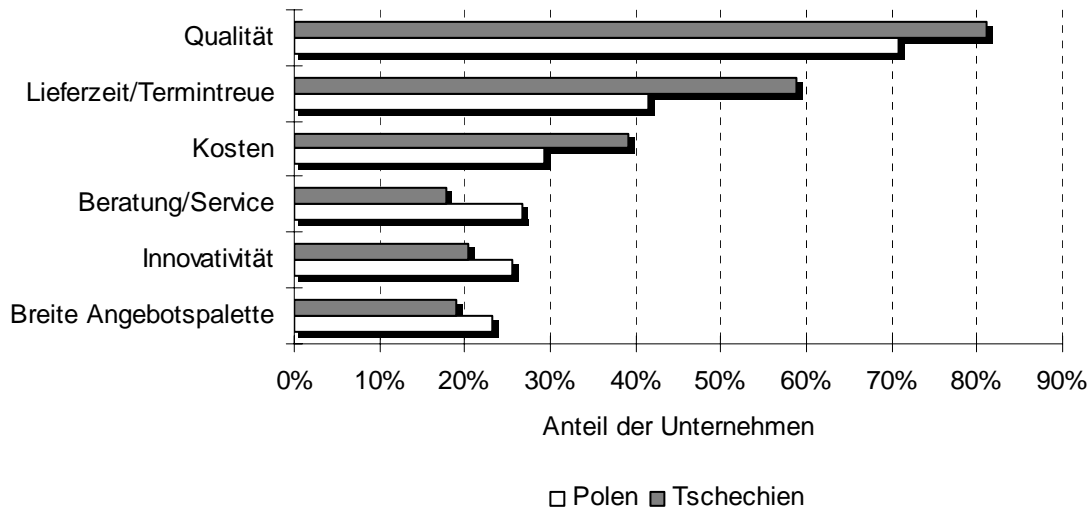
<sup>40</sup> Statistisches Bundesamt (2006f).

<sup>41</sup> Prognos (2007).

<sup>42</sup> Mit EU-14 Länder wird im Folgenden die Gruppe der EU-15 Länder vor der EU-Osterweiterung ohne Deutschland bezeichnet. Dazu gehören Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien und das Vereinigte Königreich.

<sup>43</sup> Dies gilt branchenübergreifend und ist nicht auf die unterschiedliche Zusammensetzung der antwortenden Unternehmen in den beiden Ländern zurückzuführen.

Als wichtigste Wettbewerbsvorteile sehen die polnischen und tschechischen Unternehmen interessanterweise nicht ihre Kosten (29 % in Polen; 39 % in Tschechien), sondern die Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen an (71 % in Polen; 81 % in Tschechien) (Grafik 11).



Quelle: Vereine Creditreform

**Grafik 11: Selbsteinschätzung der Wettbewerbsvorteile auslandsaktiver polnischer und tschechischer Unternehmen (Mehrfachnennungen)**

Exportiert wird aus Polen vor allem in die EU-14, gefolgt von Deutschland und den anderen Ländern Mittel- und Osteuropas. Dabei wurde der Export in den letzten zehn Jahren vor allem in den EU-14 ausgebaut, gefolgt von MOE und Deutschland. Ein ähnliches Muster zeigt sich für Tschechien, allerdings übersteigt hier der Anteil an Unternehmen mit starkem Deutschlandexport deutlich den der Unternehmen mit starkem Export in die EU-14 Länder. Die Ausweitung der tschechischen Exporte wurde in den letzten Jahren insbesondere durch sinkende Lohnstückkosten und Verbesserungen in der Qualität der Güter begünstigt.<sup>44</sup>

Die weitere Planung der Exportaktivitäten ist vor allem auf eine Ausweitung in den EU-14 Ländern ausgerichtet, gefolgt von den MOE-Ländern und – mit etwas Abstand – Deutschland. Es ist zu erwarten, dass sich die Struktur der exportierten Güter in beiden Ländern weiter verändern wird. Sowohl die polnische als auch die tschechische Regierung sind bemüht, den Anteil wissensintensiver Produkte und Güter höherer Produktionsstufen an den Exporten weiter zu erhöhen. Hauptexportgüter in Polen sind elektrotechnische Erzeugnisse, in Tschechien Güter des Maschinenbaus. Weiterhin steigen aber auch die Anteile der Agrarwirtschaft und der Schwerindustrie an den Ausfuhren.<sup>45</sup>

<sup>44</sup> Vgl. Astrov (2005), S. 367.

<sup>45</sup> Ministerium für Wirtschaft und Arbeit der Republik Polen (2006), S. 30-31; MPO - Ministerium für Industrie und Handel der Tschechischen Republik (2006a).

Ausländische Direktinvestitionen spielten bei den befragten polnischen Unternehmen mit knapp 4 % eine ähnliche Rolle wie bei den deutschen KMU, bei den tschechischen Unternehmen liegt die Quote mit 6 % wesentlich höher, was vermutlich auf eine höhere Antwortbereitschaft auslandsaktiver Unternehmen in der Befragung zurückzuführen ist. Planungen der polnischen und tschechischen Unternehmen für zukünftige Auslandsinvestitionen betreffen vor allem andere MOE-Länder, in geringerem Maße Deutschland und die EU-14. Zwar kann davon ausgegangen werden, dass Exporte auch in den kommenden fünf Jahren die vorherrschende Form der Internationalisierung polnischer und tschechischer Unternehmen bleiben werden, jedoch möchte die tschechische Regierung die Investitionen im Ausland bis zum Jahr 2010 erhöhen. Im Rahmen der nationalen Exportstrategie ist eine aktive Unterstützung der Unternehmen bei Direktinvestitionen im Ausland vorgesehen.<sup>46</sup>

Drei Viertel der Befragten in Polen und fast 85 % der befragten tschechischen Betriebe planen im nächsten halben Jahr eine Investition zu tätigen, die in zwei Drittel der Fälle höher sein soll als die Investitionen im Jahr 2005.<sup>47</sup> Auch wenn ein Teil dieser Planungen vermutlich nicht erfüllt werden wird, ist aufgrund der starken Position der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer in Mittel- und Osteuropa davon auszugehen, dass sich diese Nachfrage positiv auf den Auslandsabsatz des deutschen Mittelstandes auswirken wird. Deutschland wurde in der Untersuchung als Bezugsland für Importe am häufigsten genannt, gefolgt von den EU-14 Ländern. Andere Regionen – auch MOE – folgen mit erheblichem Abstand.

Die Befragung in Polen und Tschechien verdeutlicht, dass auch die Unternehmen in den MOE-Staaten ausländischen Wettbewerbsdruck – und dies vor allem aus Deutschland – verspüren. Deutschland nimmt in der bisherigen Bedeutung im Außenhandel mit den befragten Unternehmen sowohl im Import als auch im Export ein ähnliches Gewicht ein wie die restlichen EU-14 Länder zusammen. Eine Ausweitung des Exports ist allerdings eher für die EU-14 Länder geplant, vermutlich eine Folge der schwachen Nachfrageentwicklung in Deutschland, möglicherweise aber auch der starken Wettbewerbssituation auf den deutschen Märkten. In Zukunft wird mit verstärkter Konkurrenz aus diesen Ländern in den Bereichen höherwertiger Güter zu rechnen sein. Zudem ist von einer Zunahme der Direktinvestitionen auszugehen, wobei diese jedoch vermutlich zuerst in andere MOE-Länder gerichtet sein werden.

---

<sup>46</sup> MPO - Ministerium für Industrie und Handel der Tschechischen Republik (2006b), S. 41-43.

<sup>47</sup> Für die tschechische Republik wird für 2007 ein BIP-Wachstum von 5,0 %, für Polen ein Wachstum von 4,5 % prognostiziert (vgl. WIIW 2006).

### 3.4 Auswirkungen der Internationalisierung auf den deutschen Mittelstand

Die zentrale Frage des vorliegenden Kapitels ist, in welcher Form sich Auslandsaktivitäten der KMU und zunehmender internationaler Wettbewerb auf die Struktur des deutschen Mittelstandes auswirken. Hierbei werden neben allgemeinen Strukturindikatoren auch Indikatoren für Beschäftigung, Produktivität, Innovationsaktivität und Erfolg analysiert, um die These zu prüfen, dass sich internationalisierte KMU positiver entwickeln als rein auf den inländischen Markt ausgerichtete. Die Analyse zeigt, dass sich Strukturveränderungen nicht nur bei KMU mit eigenem Auslandsengagement, sondern allgemein bei Unternehmen in Branchen mit hohem Wettbewerbsdruck feststellen lassen. KMU mit Auslandsaktivitäten zeigen jedoch eine deutlich positivere Beschäftigungsentwicklung, Produktivität und Innovationsaktivität als Unternehmen ohne Auslandsgeschäft.

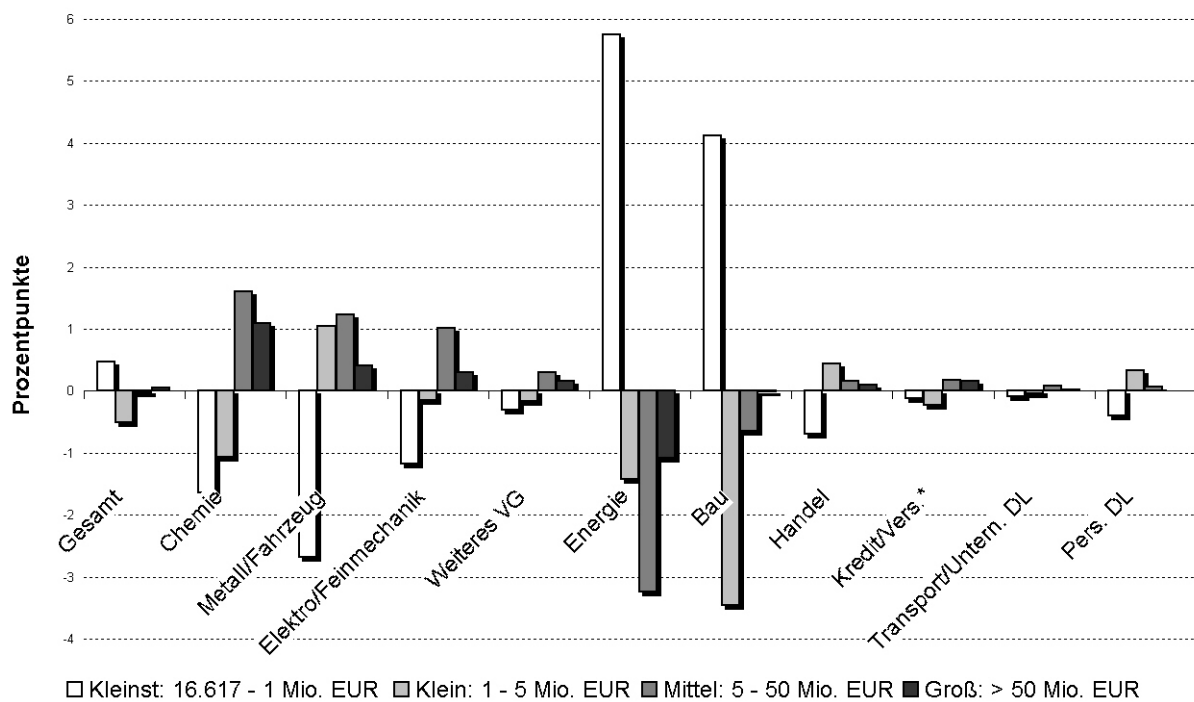
#### 3.4.1 Strukturänderungen auf Branchen- und Unternehmensebene

##### Veränderung der Größenzusammensetzung des Mittelstandes

Die Zusammensetzung der Größenstruktur des Mittelstandes ist insgesamt gesehen in den letzten Jahren bis auf eine leichte Zunahme des Anteils der kleinsten Unternehmen relativ stabil geblieben. In einzelnen Branchen hat sich die Größenzusammensetzung jedoch deutlich geändert (Grafik 12). Entgegen dem Gesamttrend hat der Anteil von Kleinstunternehmen (16.617–1 Mio. EUR) an der Gesamtzahl der Unternehmen in den Branchen mit hoher Importquote (Chemie, Metall/Fahrzeug und Elektro/Feinmechanik) merklich abgenommen. Im Gegenzug hat der Anteil von größeren Mittelständlern (5–50 Mio. EUR) zugelegt. Dies lässt entweder auf internes Wachstum erfolgreicher kleiner Unternehmen bei gleichzeitigem Marktaustritt der weniger Produktiven schließen oder auf externes Wachstum (Aufkäufe und Fusionen).<sup>48</sup> In der von Creditreform und KfW durchgeführten Befragung hat fast jedes siebte Unternehmen in den letzten zehn Jahren ein anderes Unternehmen aufgekauft oder ist mit einem anderen Unternehmen fusioniert. Zwischen den Branchen lässt sich dabei allerdings kein markanter Unterschied feststellen, am höchsten liegt der Anteil im Verarbeitenden Gewerbe mit 16 %, am niedrigsten im Bau mit 10 %. Allein auf externes Wachstum lässt sich die Veränderung der Größenstrukturen daher vermutlich nicht zurückführen. Es ist anzunehmen, dass auch ein Ausscheiden kleinerer Unternehmen aus dem Markt hierfür verantwortlich ist.

---

<sup>48</sup> Ein Teil der Verschiebung von den kleineren zu den größeren Unternehmensgrößenklassen ist vermutlich auch auf die Inflation zurückzuführen. Durch Inflation steigt der Umsatz nominal, selbst wenn er real gleich bleibt. Da die Größenklassen fix sind und nicht mit der Preisentwicklung nach oben verschoben werden, „rutschen“ einige Unternehmen in die höhere Größenklasse, ohne dass ihr realer Umsatz tatsächlich angestiegen ist.



Anmerkung: \*Wert für 2000 statt 1997.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Sonderauswertungen für das IfM Bonn und für die KfW)

### Grafik 12: Veränderung des Anteils der jeweiligen Größenklasse an der Gesamtzahl der Unternehmen von 1997 bis 2004 in Prozentpunkten

Branchen, die genau den entgegengesetzten Trend aufweisen, d. h. in denen es eine Zunahme der Anteile kleinster Unternehmen auf Kosten größerer Mittelständler gegeben hat, sind der Bau- und der Energiesektor. Das starke Wachstum der Zahl von Kleinstunternehmen im Energiebereich ist vermutlich auf den verstärkten Ausbau der erneuerbaren Energien im Zuge der öffentlichen Förderung zurückzuführen. Auch im Baugewerbe sind Sondereffekte aufgrund der schwierigen Entwicklung und Abbau von Überkapazitäten in den neuen Bundesländern zu vermuten. Für die anderen Wirtschaftsbereiche gilt, dass in Branchen mit hohen Importquoten eine merkliche Veränderung der Größenzusammensetzung mit einer Verschiebung von „kleinst“ zu „mittelgroß“ feststellbar ist, während in Branchen mit geringen Importquoten kaum Verschiebungen zwischen den Größenklassen stattgefunden haben.

### Wandel der Unternehmensstrukturen durch zunehmende internationale Arbeitsteilung

Die deskriptiven Befunde auf Branchenebene legen nahe, dass veränderte Wettbewerbsbedingungen durch internationale Konkurrenz und verstärkte Anstrengungen kleiner und mittlerer Unternehmen, auch ausländische Märkte für sich zu erschließen, vermutlich auch mit einer Änderung der internen Unternehmensstrukturen einhergehen. So geben neuere Arbeiten Hinweise darauf, dass das Auslandsengagement deutscher Unternehmen zu einer höhe-



ren Nachfrage hoch qualifizierter Arbeitskräfte im Inland führt.<sup>49</sup> Dies folgt der Logik einer zunehmenden internationalen Arbeitsteilung, in der Deutschland komparative Vorteile vor allem in den wissensintensiven Funktionen hält. Dementsprechend ist zu vermuten, dass die Personalkostenquote von KMU mit steigender Auslandsorientierung im Vergleich zu nicht-auslandsaktiven Unternehmen wächst. Gleichzeitig ist zu erwarten, dass bei hohem Wettbewerbsdruck die Notwendigkeit von Investitionen steigt.

Um diese Thesen zu prüfen, wurde der Einfluss von Wettbewerbsdruck sowie eigener Auslandsaktivität auf verschiedene Strukturmaße der Unternehmen in der KfW-Bilanzdatenbank geschätzt (für Details zur Bilanzdatenbank siehe Anhang). Als Indikator für den Konkurrenzdruck wurden die Importquoten und die Wachstumsraten der ausländischen Direktinvestitionen (passive Direktinvestitionen) der jeweiligen Branchen herangezogen.<sup>50</sup> Als weitere erklärende Variablen wurden Unternehmensgröße, Umsatzwachstum der gesamten Branche, Kostendifferenz zum Branchendurchschnitt, Branche, Rechtsform sowie Region (neue Bundesländer/alte Bundesländer) in die Schätzung mit aufgenommen.<sup>51</sup> Auf diese Merkmale wird jedoch im Weiteren nicht näher eingegangen, da der Fokus hier auf dem Erklärungsgehalt der Internationalisierung liegt. Die wichtigsten Ergebnisse sind in Tabelle 1 zusammengefasst.

---

<sup>49</sup> Vgl. z. B. Jäckle (2006).

<sup>50</sup> Berechnung der Importquoten und des Direktinvestitionswachstums auf Basis der Daten des Statistischen Bundesamtes (2006 b-e) und der Deutschen Bundesbank (v. J.) (siehe auch Abschnitt 3.3.1). Dabei wurden Vorjahreswerte verwendet, um Anpassungsprozesse in den KMU zu berücksichtigen. Bei der Importquote wurde eine Zeitverzögerung von drei Jahren (t-3) bezogen auf das Jahr der Unternehmensangaben benutzt. Aufgrund der großen Schwankungen bei den Direktinvestitionen wurde ein Durchschnitt der Wachstumsraten aus dem aktuellen Jahr (t) und einer Zeitverzögerung von zwei Jahren (t-2) verwendet. Alle anderen Variablen aus der KfW-Bilanzdatenbank.

<sup>51</sup> Zusätzlich kann es unbeobachtete Faktoren geben, die gleichzeitig Auslandsaktivitäten, Wettbewerbsdruck und Strukturmaße der Unternehmen beeinflussen (Endogenitätsproblem).

**Tabelle 1: Internationalisierung und Unternehmensstruktur (Panelschätzungen)<sup>52</sup>**

Unternehmenskennzahlen (jeweils abhängige Variable)	Exportquote (Unternehmen)		Importquote (Branche, t-3)		Wachstumsrate passiver Direktinvestitionen (Branche, Durchschnitt t und t-2)	
	Koeffizient	z-Wert	Koeffizient	z-Wert	Koeffizient	z-Wert
Pro-Kopf-Personalaufwand	-20,674	(0,35)	31,278	(0,09)	-29,475	(0,63)
Personalkostenquote <sup>a)</sup>	-0,014	(1,95)*	0,017	(0,49)	-0,005	(1,76)*
Materialkostenquote <sup>a)</sup>	0,014	(1,95)*	-0,017	(0,49)	0,005	(1,76)*
Investitionsquote <sup>b)</sup>	0,009	(0,07)	-3,966	(4,75)***	0,201	(2,02)**
Eigenkapitalquote <sup>b)</sup>	0,009	(0,52)	0,280	(3,45)***	-0,005	(0,68)
Gesamtverbindlichkeitenquote <sup>b)</sup>	0,045	(2,07)**	-0,421	(3,45)***	0,001	(0,12)

Anmerkung: a) bezogen auf Umsatz, b) bezogen auf Bilanzsumme, z-Wert: () Koeffizient nicht signifikant, ()\* signifikant auf 10% Niveau; ()\*\* signifikant auf 5% Niveau; ()\*\*\* signifikant auf 1% Niveau.

Lesehilfe: Zwischen Exportquote, Importquote sowie Wachstumsrate passiver Direktinvestitionen und (der abhängigen Variable) Pro-Kopf-Personalaufwand besteht kein signifikanter Zusammenhang. Der Zusammenhang zwischen Exportquote sowie Wachstumsrate passiver Direktinvestitionen und Personalkostenquote ist negativ (-0,014 bzw. -0,005) auf einem Signifikanzniveau von 10%. Zwischen Importquote und Personalkostenquote lässt sich kein signifikanter Zusammenhang nachweisen.

Quelle: KfW Bankengruppe

Auf Basis der Panelanalyse können die oben dargelegten Vermutungen hinsichtlich der Auswirkungen der Internationalisierung auf die Unternehmensstruktur<sup>53</sup> nicht bestätigt werden. Ein signifikanter Zusammenhang zwischen Internationalisierung (Exportquote) und Personalaufwand pro Beschäftigtem (als Indikator für höhere Qualifikation) lässt sich nicht feststellen (Koeffizient von -20,674 nicht signifikant). Der Anteil der Personalkosten am Umsatz (Personalkostenquote) liegt in Unternehmen mit höherer Exportquote leicht niedriger als in Unternehmen mit geringerem Außenhandelsanteil (-0,014). Höher liegt hingegen der Anteil der extern bezogenen Vorleistungen (Materialkostenquote, +0,014). Beides könnte auf ein verstärktes Outsourcing zurückzuführen sein, welches mit der Exportquote korreliert. Das Wachstum von passiven Direktinvestitionen in die Branche wirkt in die gleiche Richtung.

Unternehmen in Branchen mit hoher Importquote zeichnen sich durch einen niedrigeren Anteil von Investitionen an der Bilanzsumme (Investitionsquote) aus. Hier ist zu vermuten, dass die KMU bei hoher Importkonkurrenz wenig Spielraum für Investitionen sehen. Der Zusammenhang könnte allerdings auch andersherum sein: Ausländische Anbieter sind besonders erfolgreich in den Märkten, in denen die inländischen Konkurrenten nur vergleichsweise geringe Investitionen tätigen und damit ihre langfristige Wettbewerbsfähigkeit vernachlässigen.

<sup>52</sup> Um die Entwicklung im Zeitverlauf analysieren zu können, wurden die Auswirkungen der Internationalisierung auf die Unternehmenskennzahlen mit den Unternehmen der KfW-Bilanzdatenbank geschätzt, zu denen Angaben aus verschiedenen Jahren vorlagen (Panelschätzung). Dabei wurde ein Random-Effects Modell nach Chamberlain (1982) verwendet.

<sup>53</sup> In der Schätzung wurden mittelständische Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 500 Mio. EUR berücksichtigt.

Steigt hingegen das Volumen ausländischer Direktinvestitionen in der Branche (passive Direktinvestitionen), so ist dies positiv mit eigenen Investitionen der Unternehmen korreliert. In Kasten 1 wird für ein Referenzunternehmen dargelegt, welche Implikationen die geschätzten Zusammenhänge auf die Unternehmenskennziffern haben.

**Kasten 3.1: Internationalisierung und Unternehmenskennzahlen am Beispiel eines Referenzunternehmens**

Als Referenzunternehmen wurde ein KMU definiert, das einen Umsatz zwischen 10 und 50 Mio. EUR im Jahr erwirtschaftet, von der Rechtsform her als Kapitalgesellschaft einzustufen ist, seinen Sitz in den alten Bundesländern hat und dem weiteren Verarbeitenden Gewerbe angehört. Ein derart charakterisierter Mittelständler weist eine Exportquote von durchschnittlich 7 % auf. Die Importquote in seiner Branche betrug vor drei Jahren 24 %, das durchschnittliche Wachstum ausländischer Direktinvestitionen lag bei 4 % per annum in den letzten zwei Jahren. Auf Basis der modellierten Zusammenhänge können für ein solches Referenzunternehmen folgende Werte geschätzt werden: Der Anteil der Personalkosten am Umsatz beträgt 27 %, der Anteil der Materialkosten (d. h. Vorleistungen) 48 %. Die Investitionsquote als Anteil der Investitionen an der Bilanzsumme liegt bei 18 %, die Eigenkapitalquote bei 21 % und der Anteil der kurzfristigen und langfristigen Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme beträgt 67 %. Wie würde im Vergleich dazu ein stärker internationalisiertes Unternehmen aufgestellt sein? Ein internationaleres KMU mit einer um 10 Prozentpunkte höheren Exportquote (17 %) würde eine um 14 % niedrigere Personalkostenquote und eine um 14 % höhere Materialkostenquote aufweisen. Zudem läge die Gesamtverbindlichkeitenquote um 45 % höher (unter sonst gleichen Bedingungen). Ganz anders stellen sich die Wirkungen eines höheren Wettbewerbsdrucks dar: Eine um 0,1 Prozentpunkte höhere Importquote wirkt sich bei sonst unveränderten Vorgaben in der Schätzung in Form einer Abnahme der Investitionsquote von 40 % auf. Die Eigenkapitalquote steigt um fast 3 % und die Gesamtverbindlichkeitenquote sinkt um 4 %. Eine Veränderung der durchschnittlichen Wachstumsrate ausländischer Direktinvestitionen um 1 %-Punkt korreliert mit einer Verringerung der Personalkostenquote bzw. Erhöhung der Materialkostenquote um 0,5 %. Die Investitionsquote liegt unter sonst gleichen Bedingungen um 20 % höher.

Geprüft wurde zusätzlich auch der Zusammenhang zwischen Eigenkapitalquote bzw. Finanzierungsverhältnissen mit der eigenen Internationalisierung der Unternehmen und der Importkonkurrenz. Hierbei konnte zwar eine positive Korrelation zwischen Eigenkapitalquote und hoher Importquote (und umgekehrt ein negativer Zusammenhang zwischen einer Aufnahme von Fremdkapital (Gesamtverbindlichkeitenquote) und Wettbewerbsdruck durch ausländische Anbieter) festgestellt werden, die Ergebnisse erweisen sich jedoch als wenig robust<sup>54</sup> und sind daher nicht belastbar.

Die Schätzungen weisen darauf hin, dass Unternehmen mit hoher Exportquote einen größeren Teil an Vorleistungen von außen beziehen als Unternehmen, die rein auf den inländischen Markt ausgerichtet sind. Eine zunehmende internationale Arbeitsteilung bedeutet, dass importierte Waren und Dienstleistungen nicht nur als Endprodukt in Deutschland konsumiert werden, sondern dass sie als Vorleistungen auch Teil der Exporte Deutschlands bilden. In diesem Zusammenhang wurde das Bild der „Basar-Ökonomie“ geprägt, in der die tatsächlich in Deutschland erfolgende Wertschöpfung aufgrund des steigenden Anteils im-

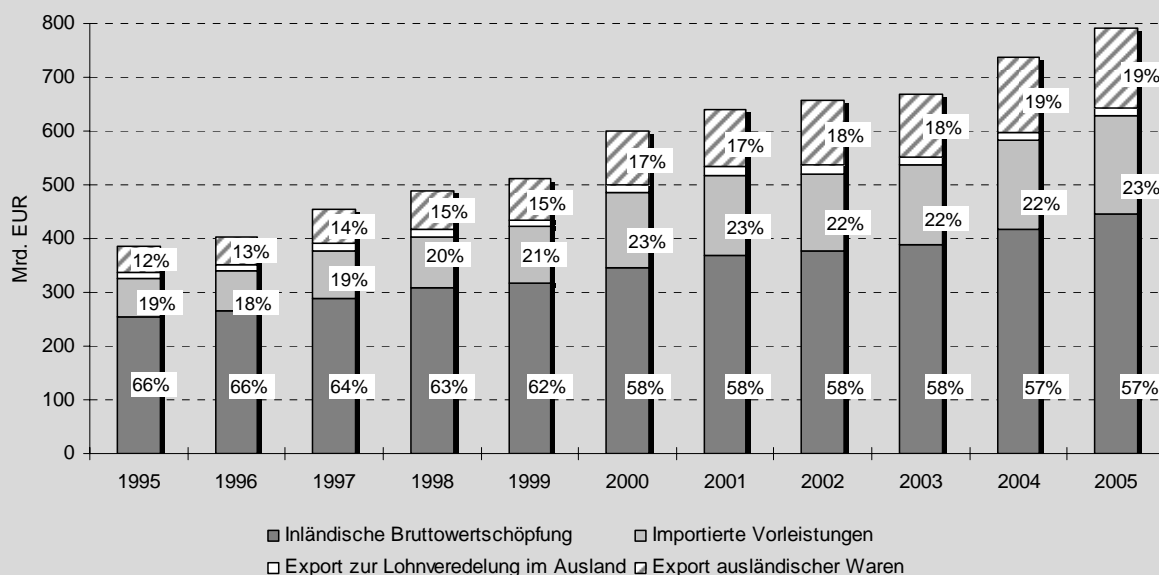
---

<sup>54</sup> Werden in der Schätzung Importquoten mit einer anderen zeitlichen Verzögerung als der hier verwendeten drei Jahre (Eigenkapitalquote aus  $t$  und Importquoten aus  $t-3$ ) eingesetzt, so ist der Zusammenhang nicht mehr signifikant.

portierter Vorleistungen immer weiter zurückgeht.<sup>55</sup> In Kasten 2 wird die tatsächliche Entwicklung dargestellt, die von einer Basar-Ökonomie weit entfernt ist.

### Kasten 3.2: Zunehmende internationale Verflechtung: Anteil importierter Vorleistungen und inländischer Wertschöpfung an den deutschen Exporten

In der Befragung durch Vereine Creditreform und KfW zeigt sich, dass jedes fünfte KMU Vorleistungen aus dem Ausland bezieht. Fast die Hälfte der Unternehmen mit importierten Vorleistungen führt jedoch lediglich Waren und Dienstleistungen in Höhe von weniger als 10 % ihres Umsatzes ein. Bei über der Hälfte der Unternehmen mit importierten Vorleistungen ist ihr Anteil in den letzten fünf Jahren allerdings gestiegen (35 %) bzw. deutlich gestiegen (19 %). Diese Tendenz lässt sich auch für die gesamte Wirtschaft anhand der Daten des Statistischen Bundesamtes belegen. Mit steigender internationaler Produktions- und Handelsverflechtung wächst auch der in deutschen Exporten enthaltene ausländische Wertschöpfungsanteil (Grafik 13). Hierbei wird unterschieden zwischen dem Export ausländischer Waren, dem Export zur Lohnveredelung im Ausland sowie dem Export aus inländischer Produktion, der noch einmal in inländische Bruttowertschöpfung und importierte Vorleistungen<sup>56</sup> differenziert wird.



Anmerkung: Zahlen für 2003-2005 erste Schätzung.

Quelle: Statistisches Bundesamt (2006a), S. 48

### Grafik 13: Entwicklung der Zusammensetzung der deutschen Exporte

Die deskriptive Analyse zeigt, dass das Volumen der importierten Vorleistungen an den Exporten in den letzten 10 Jahren zwar zugenommen hat. Der Anteil, den sie an den Exporten einnehmen, hat sich jedoch in neuerer Zeit auf einem Wert von etwa 23 % stabilisiert. Zudem ist das Volumen der inländischen Bruttowertschöpfung der Exporte trotz Verlusten in den Anteilen kontinuierlich um jährlich im Durchschnitt knapp 6 % gestiegen. Die Wachstumsrate lag damit erheblich höher als die Wachstumsrate des deutschen Bruttoinlandsprodukts.

<sup>55</sup> Vgl. Sinn (2005).

<sup>56</sup> Die importierten Vorleistungen beinhalten dabei sowohl die direkt bei der Produktion für den Export als auch die auf vorgelagerten Produktionsstufen eingesetzten importierten Vorleistungen (vgl. Statistisches Bundesamt (2006a); siehe auch Statistisches Bundesamt (2004)).

### 3.4.2 Beschäftigungsentwicklung

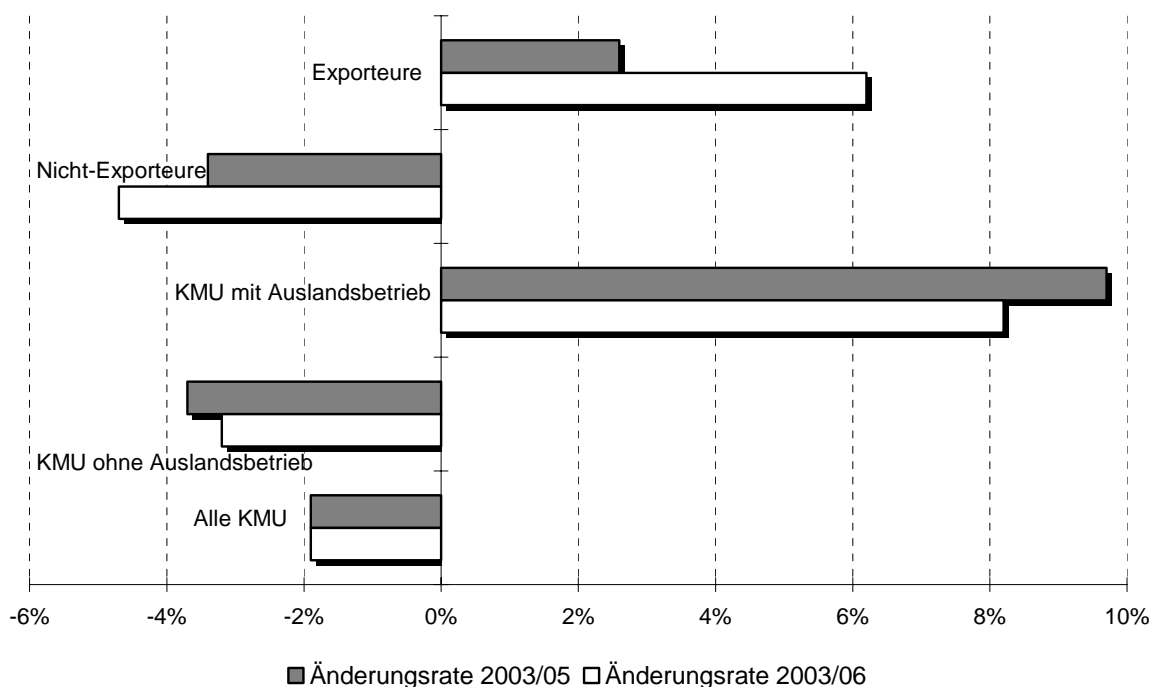
Im Fokus der öffentlichen Debatte um die Internationalisierung der Wirtschaft steht insbesondere die Frage, wie sich das Auslandsengagement der Unternehmen auf die Beschäftigung im Inland auswirkt. Die folgenden Analysen können diese Frage zwar nicht abschließend beantworten, geben aber zumindest einige Hinweise auf Unterschiede zwischen auslandsaktiven und -inaktiven Unternehmen. Hierzu wird neben Ergebnissen des KfW-Mittelstandspanels vor allem auf eine Unternehmensbefragung des IfM Bonn<sup>57</sup> zurückgegriffen (für Details der Befragung siehe Anhang), in der die Beschäftigungsentwicklung in Unternehmen ohne Auslandsaktivitäten, in Unternehmen mit Export und mit Standorten im Ausland untersucht wurde.

Nach der IfM-Befragung stieg die Beschäftigung der exportierenden KMU (Jahresumsatz < 50 Mio. EUR) im Zeitraum 2003 bis 2005 um 2,6 % an, während in der Gruppe der Nicht-Exporteure ein Personalabbau von 3,4 % stattfand (Grafik 14). Betrachtet man neben der tatsächlichen Beschäftigungsentwicklung zudem die Planungen, so unterscheiden sich die Gruppen der KMU-Exporteure und KMU-Nicht-Exporteure noch deutlicher: die Exporteure rechneten bis zum Jahresende 2006 mit einer Beschäftigungsausweitung um 6 %, während die nicht exportierenden KMU eine Schrumpfung um 5 % erwarteten. Eine noch positivere Beschäftigungsentwicklung lässt sich bei KMU mit Auslandsbetrieb feststellen. Bis Ende 2006 erwarteten diese Unternehmen gegenüber 2003 einen Beschäftigungszuwachs im Inland von 8 %. Damit entwickeln sich die Mittelständler mit Auslandsbetrieben in ihrer inländischen Beschäftigung nicht nur auffallend besser als KMU ohne Auslandsbetrieb oder der Gesamtdurchschnitt, sondern auch besser als die Exportunternehmen.<sup>58</sup> Ein Vergleich der Beschäftigtenentwicklung der Unternehmen mit Auslandsstandorten zeigt, dass die Zahl der ausländischen Beschäftigten im betrachteten Zeitraum noch stärker zugenommen hat als die der inländischen Beschäftigten. Während für die inländische Beschäftigung für den Zeitraum von 2003 bis 2006 mit einem Beschäftigungsanstieg von 8 % gerechnet wird, wird für die Beschäftigung im Ausland eine Zunahme von 26 % erwartet.

---

<sup>57</sup> Institut für Mittelstandsforschung Bonn und Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk (2006).

<sup>58</sup> Diese Daten stehen im Einklang mit aktuellen Studien zu inländischen Beschäftigungseffekten von Exporten und Direktinvestitionen deutscher Unternehmen (vgl. z. B. Pelzer 2006; Deutsche Bundesbank 2006a; Marin 2004; Navaretti und Castellani 2004; für einen Überblick Sachverständigenrat 2004).



Anmerkung: Hochrechnungsbasis 1,95 Mio. KMU.

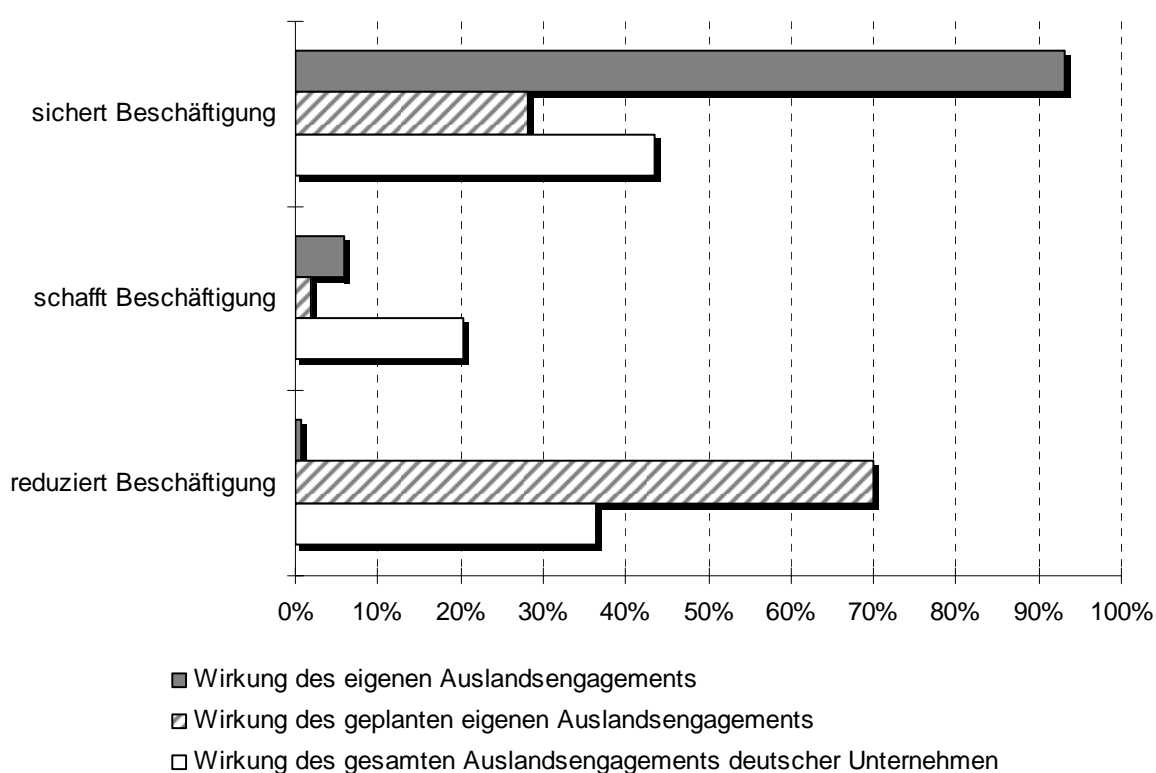
Quelle: IfM Bonn

#### Grafik 14: Veränderung der inländischen Beschäftigung in den KMU

Ähnliche Ergebnisse weist das KfW-Mittelstandspanel auf, wobei allerdings über alle KMU hinweg (auch der nicht exportierenden KMU) ein leichtes Beschäftigungswachstum festgestellt werden kann. Nach dem KfW-Mittelstandspanel ist die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten der exportierenden KMU im Zeitraum von 2003 bis 2005 um 13 % und im Zeitraum von 2003 bis 2006 sogar um 18 % gestiegen. Die durchschnittliche Beschäftigung der KMU ohne Export wuchs hingegen von 2003 bis 2005 lediglich um 1 % und von 2003 bis 2006 um 2 %. Die Differenz in den Ergebnissen des KfW-Mittelstandspanels und der IfM-Befragung kommt dadurch zustande, dass den Daten jeweils eine unterschiedliche Grundgesamtheit zugrunde liegt. Mangels repräsentativer amtlicher Statistiken zum Auslandsengagement kleiner und mittlerer Unternehmen sind die beiden Grundgesamtheiten hinsichtlich Größen- und Branchenverteilung unterschiedlich zusammengesetzt. Bei den im KfW-Mittelstandspanel zusätzlich berücksichtigten Unternehmen handelt es sich vor allem um Kleinstunternehmen und insbesondere KMU aus den Bereichen Gesundheit, Transport und Nachrichtenübermittlung sowie Finanzdienstleistungen.<sup>59</sup>

<sup>59</sup> Im KfW-Mittelstandspanel wird für die vorliegende Fragestellung eine Grundgesamtheit von ca. 3,2 Mio. Unternehmen zugrundegelegt, in der IfM-Befragung eine Grundgesamtheit von ca. 2,0 Mio. Unternehmen. Weiterhin lässt sich die Differenz durch Unterschiede der Befragungen in ihrer Konzeption (Längsschnitt, Querschnitt), Exportabgrenzung und Stichprobengröße erklären (für eine detaillierte Darstellung der beiden Befragungen siehe Anhang).

In der Befragung des IfM Bonn wurden die Befragten gebeten zusätzlich zu den Beschäftigungsangaben zu ihren eigenen Unternehmen, die Wirkungen von Auslandsengagements auf die Beschäftigung im Inland einzuschätzen. Dabei wurde zwischen Wirkungen auf die eigene Beschäftigung durch bestehende und geplante Auslandsaktivitäten sowie Wirkungen auf die gesamte Beschäftigungssituation in Deutschland durch das Auslandsengagement deutscher Unternehmen generell unterschieden. Unter Auslandsengagement wurden hierbei sowohl Außenhandel als auch andere investive und nicht-investive Formen von Auslandsaktivitäten verstanden. In der Bewertung zeigen sich bemerkenswerte Unterschiede zwischen den auslandsaktiven KMU, den KMU, die Auslandaktivitäten planen und der Gesamtgruppe der befragten KMU (Grafik 15).



*Lesehilfe:* Von den befragten KMU mit eigenem Auslandsengagement (Export oder Direktinvestition) gehen 93 % davon aus, dass ihr eigenes Auslandsengagement Beschäftigung im Inland sichert, 6 % geben an, dass es Beschäftigung schafft, und 1 % haben aufgrund ihres Auslandsengagements Beschäftigung im Inland reduziert. In der Gruppe von KMU, die ein Auslandsengagement planen, schätzen 28 %, dass dieses Engagement Beschäftigung im Inland sichern wird, 2 % gehen davon aus, dass es Beschäftigung schaffen wird und 70 % erwarten eine Reduzierung. Berücksichtigt man alle befragten KMU unabhängig davon, ob sie im Ausland tätig sind, so schätzen 44 %, dass das gesamte Auslandsengagement deutscher Unternehmen zur Sicherung der Beschäftigung im Inland beiträgt, 20 % gehen davon aus, dass es Beschäftigung schafft, und 36 % vermuten, dass das Auslandsengagement deutscher Unternehmen insgesamt Beschäftigung im Inland reduziert.

Anmerkung: Hochrechnungsbasis: 2,1 Mio. KMU.

Quelle: IfM Bonn

### Grafik 15: Auswirkungen des Auslandsengagements auf die Beschäftigung im Inland

KMU mit Auslandsaktivitäten geben mit einer überwältigenden Mehrheit an, dass ihre grenzüberschreitende Tätigkeit die Beschäftigung ihres inländischen Unternehmens sichert und dass zusätzlich Beschäftigung im Inlandsunternehmen geschaffen wird (insgesamt 99 %). Die Mittelständler, deren Auslandsaktivitäten sich noch im Planungsstadium befinden, sind hingegen überwiegend der Ansicht, ihr zukünftiges Engagement werde zu einem Beschäfti-

gungsabbau im inländischen Unternehmen führen (70 %). Die Beschäftigungssicherung wird von einem deutlich geringeren Anteil erwartet (28 %). Unklar ist, worauf diese starke Diskrepanz zwischen der Einschätzung von Mittelständlern mit bereits durchgeführten und mit geplanten Auslandsaktivitäten zurückgeführt werden kann. Es ist zu vermuten, dass die Planer beschäftigungsreduzierende Effekte über- und beschäftigungssichernde und -aufbauende Effekte unterschätzen, weil sich ihre Erwartungen lediglich auf einen kurzen Zeithorizont beziehen, in dem gegebenenfalls zunächst ein Beschäftigungsabbau stattfindet. Studien weisen jedoch darauf hin, dass sich Auslandsaktivitäten langfristig positiv auf die Beschäftigung auswirken.<sup>60</sup> Möglicherweise sind diese langfristigen Auswirkungen bei den planenden Unternehmen noch nicht absehbar, während sie bei KMU, die bereits im Ausland aktiv sind, schon realisiert wurden.<sup>61</sup>

Berücksichtigt man zusätzlich zu diesen beiden Gruppen den großen Anteil befragter Mittelständler ohne derzeitige oder geplante Auslandsaktivitäten, so verändert sich das Stimmungsbild. Insgesamt geht ein Fünftel der KMU davon aus, dass das gesamte Auslandsengagement der deutschen Unternehmen im Inland Beschäftigung schafft. Dieser Anteil liegt mit 20 % deutlich höher als die Einschätzung der auslandsaktiven KMU (6 %) bzw. Auslandsaktivitäten planenden KMU (2 %) zur Wirkung ihres eigenen Auslandsengagements. Fast 44 % aller befragten KMU vermuten, dass das gesamte Auslandsengagement deutscher Unternehmen Beschäftigung sichert, und etwa 36 % gehen von einer beschäftigungsmindernden Wirkung aus.<sup>62</sup> Damit ist das Stimmungsbild aller befragten KMU hinsichtlich der Beschäftigungssicherung und -reduzierung des gesamten deutschen Auslandsengagements negativer als die Angaben auslandsaktiver KMU zur Wirkung auf die eigene Beschäftigung, aber positiver als die Einschätzung der Planer.

Als Fazit ist festzuhalten, dass sowohl KMU mit Außenhandel als auch mit Auslandsbetrieben wesentlich mehr Beschäftigung in Deutschland sichern und schaffen als Mittelständler ohne Auslandsaktivitäten. Die positiven Wirkungen gehen dabei in stärkerem Maße von Unternehmen mit Auslandsbetrieben als von Unternehmen mit Exportaktivitäten aus. Der Beschäftigungsausbau in auslandsaktiven mittelständischen Unternehmen ist jedoch nicht notwendigerweise auf ihre Auslandsaktivität zurückzuführen. Möglicherweise liegt die Ursache in einem generellen Produktivitätsvorteil international tätiger Unternehmen, der sich glei-

---

<sup>60</sup> Zuletzt Deutsche Bundesbank (2006a).

<sup>61</sup> Diese Vermutung wird auch dadurch gestützt, dass die Beschäftigungseffekte des gesamten Auslandsengagements der deutschen Unternehmen von den Planern günstiger und von den auslandsaktiven KMU ungünstiger eingeschätzt werden als die jeweils eigenen Effekte.

<sup>62</sup> Dies gilt nicht nur für die Gruppe der KMU, sondern auch im Durchschnitt aller befragten Unternehmen.



chermaßen auf die Beschäftigung und den Internationalisierungsgrad des Unternehmens auswirkt. Auf diesen Zusammenhang wird in Abschnitt 3.4.3 detaillierter eingegangen.

### 3.4.3 Wettbewerbsfähigkeit

Die Wettbewerbsfähigkeit und damit die langfristige Überlebensfähigkeit mittelständischer Unternehmen werden wesentlich durch ihre Produktivität und Innovationsfähigkeit bestimmt. Eine zentrale Frage des Kapitels ist daher, ob internationalisierte Unternehmen eine höhere Produktivität und ein verstärktes Innovationsverhalten aufweisen als nicht-internationalisierte Unternehmen. In der Befragung von Vereine Creditreform und KfW gab fast die Hälfte der KMU an, dass sich ihr Auslandsengagement positiv auf ihre Wettbewerbsfähigkeit ausgewirkt hat, bei einem weiteren Drittel konnte die Wettbewerbsfähigkeit gesichert werden. Im Folgenden werden diese Aussagen empirisch überprüft.

#### Produktivität

In der neueren Außenhandelstheorie wird der Produktivität von Unternehmen eine hohe Bedeutung für das Auslandsengagement von Unternehmen zugesprochen, dies gilt sowohl für Export als auch für Direktinvestitionen.<sup>63</sup> Die Frage der Kausalität ist dabei bisher noch nicht abschließend geklärt worden. Zum einen ist eine höhere Produktivität notwendig, um die Kosten für die Aufnahme der grenzüberschreitenden Aktivitäten zu überwinden. Umgekehrt kann die Produktivität eines Unternehmens aber auch durch das Auslandsengagement zunehmen. Empirische Befunde zeigen, dass Unternehmen, die ausländische Direktinvestitionen durchführen, produktiver sind als Unternehmen, die ausschließlich national agieren oder ausländische Märkte durch Exporte beliefern. Ebenso kommen einige empirische Untersuchungen zu der Erkenntnis, dass Unternehmen, an denen ausländische Unternehmen beteiligt sind, durchschnittlich produktiver sind als andere Unternehmen.<sup>64</sup>

Anhand der Datensätze des KfW-Mittelstandspanels sowie der KfW-Bilanzdatenbank kann der Zusammenhang der Produktivität eines Unternehmens mit dessen Exportaktivitäten auch für den Mittelstand bestätigt werden.<sup>65</sup> Ökonometrische Schätzungen auf der Basis eines zusammengespielten Datensatzes aus dem KfW-Mittelstandspanel und der Amadeus-Datenbank belegen den Produktivitätsunterschied auch für KMU mit aktiven und passiven Direktinvestitionen. Der Beitrag von Kapital und Arbeit sowie der Internationalisierung auf die

---

<sup>63</sup> Vgl. z. B. Helpman, Melitz und Yeaple (2004); Melitz (2003); Bernard et al. (2003); Karpaty (2006) sowie Arnold und Hussinger (2006) und Wagner (2006a) für Deutschland.

<sup>64</sup> Siehe Greenaway und Kneller (2005) für einen Überblick.

<sup>65</sup> In diesen und folgenden Schätzungen wurden Daten von Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 500 Mio. EUR einbezogen.

Gesamtproduktion eines Unternehmens wurde mit Hilfe einer Produktionsfunktion – unter Berücksichtigung der Branchenunterschiede – geschätzt (siehe Tabelle 5 im Anhang). Anhand dieser Schätzung können Unterschiede hinsichtlich der Arbeitsproduktivität zwischen national und international agierenden Unternehmen bestimmt werden.<sup>66</sup> Es zeigt sich, dass Unternehmen mit Beteiligung von Ausländern bei Konstanz des Kapital- und Arbeitseinsatzes um 20 % produktiver sind. Bei Unternehmen mit eigener ausländischer Tochtergesellschaft beträgt die Differenz sogar 40 %. Für KMU mit Direktinvestitionen gilt dementsprechend ebenso wie für exportierende KMU, dass sie eine wesentlich höhere Produktivität aufweisen als Unternehmen ohne Auslandsaktivitäten.

### **Innovationsaktivitäten**

Unternehmerische Innovationstätigkeiten sind Ausdruck der Anpassungsfähigkeit der Unternehmen und zählen zu den Schlüsselaktivitäten, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.<sup>67</sup> Verschiedene Studien geben Hinweise darauf, dass sich internationalisierte Unternehmen in ihrer Innovationsausrichtung von nicht-internationalisierten unterscheiden.<sup>68</sup> Ein deskriptiver Vergleich der Mittelwerte von KMU mit und ohne internationale Aktivitäten im Datensatz aus KfW-Mittelstandspanel und Amadeus-Datenbank zeigt, dass Unternehmen mit eigenen Auslandsaktivitäten oder Beteiligungen von Ausländern im Durchschnitt deutlich größer sind und häufiger Forschung und Entwicklung betreiben (Tabelle 6 im Anhang). Ebenfalls höher sind die durchschnittliche FuE-Intensität sowie der Innovationsoutput der Unternehmen (gemessen an Produkt- und Prozessinnovationen). Der deskriptive Vergleich legt nahe, dass die internationalisierten Unternehmen eine erheblich höhere Innovationstätigkeit aufweisen. Die Frage ist, ob sich diese Unterschiede auch dann noch zeigen, wenn für Unterschiede in wesentlichen Unternehmenscharakteristika kontrolliert wird. Um die Vielfalt geeigneter Innovationsmaße abzudecken, wurde eine ganze Reihe von Variablen berücksichtigt, die üblicherweise für die Schätzung der Determinanten von FuE bzw. Innovationstätigkeit verwendet werden.<sup>69</sup> Dazu gehören die Variablen Durchführung von FuE-Aktivitäten, FuE-Intensität gemessen als FuE-Aufwand pro Umsatz, Durchführung von Prozess-, Produkt- und originä-

---

<sup>66</sup> Die Auswirkung der Faktoren auf die Arbeitsproduktivität wurde durch Logarithmieren und Umformen der Gleichung berechnet.

<sup>67</sup> Im Rahmen des Mittelstandsmonitors wurden ausgewählte Aspekte des Innovationsthemas in zwei Ausgaben, 2003 und 2005, bearbeitet.

<sup>68</sup> Vgl. Erdilek (2005); Criscuolo, Haskel und Slaughter (2005) sowie Wagner (2006b) für Deutschland und KfW Bankengruppe (2006a) für den deutschen Mittelstand.

<sup>69</sup> Siehe z. B. Cohen und Levin (1989); Crepon, Duguet und Mairesse (1998).

ren Produktinnovationen<sup>70</sup> in den letzten drei Jahren sowie der Umsatzanteil mit neuen Produkten (Tabelle 2). Weiterhin wurde kontrolliert für Unternehmensgröße, Kapitalintensität, Humankapitalausstattung, Kooperation mit Unternehmen und Forschungseinrichtungen, Unternehmenssitz in Ostdeutschland, Erhalt öffentlicher Förderung, Branche, Marktmacht sowie Marktreichweite.<sup>71</sup> Die geschätzten Koeffizienten für die drei Internationalisierungsvariablen sind in Tabelle 2 zusammengefasst.

**Tabelle 2: Internationalisierung und Innovationstätigkeit (Probit- und Tobit-Schätzungen)<sup>72</sup>**

Innovationstätigkeit (jeweils abhängige Variable)	Exporte		Aktive Direktinvestition		Beteiligung ausländischer Unternehmen	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
FuE-Aktivität (ja/nein)	0,416	(7,42) ***	0,326	(1,72) *	-0,179	(1,34)
FuE-Intensität (FuE-Aufwand/Umsatz)	3,915	(6,15) ***	-0,100	(0,06)	-1,756	(1,28)
Prozessinnovation (ja/nein)	0,274	(6,15) ***	0,363	(2,04) **	0,032	(0,26)
Produktinnovation (ja/nein)	0,378	(9,02) ***	0,677	(3,13) ***	0,127	(0,96)
Originäre Produktinnovation (ja/nein)	0,294	(5,29) ***	0,347	(1,95) *	0,142	(0,96)
Umsatzanteil mit neuen Produkten (in Prozent)	0,145	(3,89) ***	-0,043	(0,31)	0,264	(2,42) ***

Anmerkung: ( ) Koeffizient nicht signifikant, (\*) signifikant auf 10 % Niveau; (\*\*) signifikant auf 5 % Niveau; (\*\*\*) signifikant auf 1 % Niveau.

Lesehilfe: Zwischen der Durchführung von Exporten sowie Direktinvestitionen und der Durchführung von FuE-Aktivitäten besteht ein positiver Zusammenhang (0,416 bzw. 0,326) auf einem Signifikanzniveau von 1 % bei den Exporten und 10 % bei den Direktinvestitionen. Zwischen der Beteiligung ausländischer Unternehmen und Durchführung eigener FuE-Aktivität besteht kein signifikanter Zusammenhang (Koeffizient -0,179 nicht signifikant).

Quelle: KfW Bankengruppe und Vereine Creditreform, Berechnungen der KfW und des RWI Essen

Die Schätzungen zeigen, dass sowohl KMU mit Export als auch Unternehmen mit ausländischen Tochtergesellschaften eine höhere Wahrscheinlichkeit für die Durchführung von FuE haben als Unternehmen ohne solche Auslandsaktivitäten. Allerdings ist der Koeffizient bei KMU mit Direktinvestitionen im Ausland nur schwach signifikant. Bei exportierenden Unternehmen ist auch die FuE-Intensität, also der Anteil von FuE-Aufwand am Umsatz, signifikant

<sup>70</sup> Produkt- und Prozessinnovationen zeichnen sich dadurch aus, dass sie neu für das einführende Unternehmen sind. Originäre Produktinnovationen sind nicht nur neu für das Unternehmen selbst, sondern auch neu auf dem Markt.

<sup>71</sup> Zusätzlich kann es unbeobachtete Faktoren geben, die gleichzeitig Internationalisierungswahrscheinlichkeit und Innovationsaktivitäten der Unternehmen beeinflussen (Endogenitätsproblem).

<sup>72</sup> Die Wahrscheinlichkeit zur Durchführung von FuE sowie die Einführung von Produkt- bzw. Prozessinnovationen wurden mittels eines Probit-Modells geschätzt. Die Schätzung der FuE-Intensität basiert auf einem Tobit-Modell. Das Tobit-Modell kontrolliert für mögliche Verzerrungen aufgrund der Linkszensurierung der abhängigen Variable auf dem Wert 0 für nicht FuE-treibende Unternehmen. Zur Schätzung des Umsatzanteils mit neuen Produkten wurde ein geordnetes Probit-Modell mit vier Kategorien (<10, 11-25, 26-50, >50 %) verwendet.

höher als bei Unternehmen ohne Export. Unternehmen mit Direktinvestitionen zeichnen sich – gegeben, dass sie FuE betreiben – hingegen nicht durch eine höhere FuE-Intensität aus. Unternehmen mit ausländischen Beteiligungen weisen weder eine erhöhte Wahrscheinlichkeit zur FuE-Tätigkeit noch zur FuE-Intensität auf.

Nicht nur beim Innovationsinput, auch beim Innovationsoutput in Form von Prozess- und Produktinnovationen, zeigen auslandsaktive KMU eine deutlich höhere Innovationsneigung als Unternehmen ohne Auslandsengagement. Unternehmen mit ausländischen Beteiligungen stechen dabei nur mit dem Umsatzanteil mit neuen Produkten heraus, ein Bereich in dem KMU mit Direktinvestitionen im Ausland keine besondere Neigung aufweisen. Dies weist darauf hin, dass die FuE in Unternehmen mit Beteiligungen ausländischer Investoren zentralisiert am Hauptsitz durchgeführt wird, die Produkteinführung erfolgt dann vor Ort in den Tochterunternehmen. Schwieriger zu erklären ist, warum höhere FuE-Tätigkeit und Innovationsoutput bei Unternehmen mit Direktinvestitionen keinen höheren Umsatzanteil mit neuen Produkten zur Folge hat.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass auslandsaktive Unternehmen eine deutlich höhere Innovationstätigkeit und Innovationsumsetzung aufweisen als Unternehmen, die rein auf den inländischen Markt ausgerichtet sind. Aus den Ergebnissen kann jedoch nicht auf eine kausale Wirkung der Auslandsaktivität auf das Innovationsverhalten geschlossen werden. Unklar muss daher bleiben, ob Unternehmen aufgrund der Auslandsaktivität innovativer sind oder ob Unternehmen im Ausland aktiv werden, weil sie innovativ sind. Ebenso lässt sich die Frage, wie innovativ Unternehmen mit ausländischen Anteilseignern wären, wenn diese Beteiligung nicht bestehen würde, nicht beantworten.<sup>73</sup>

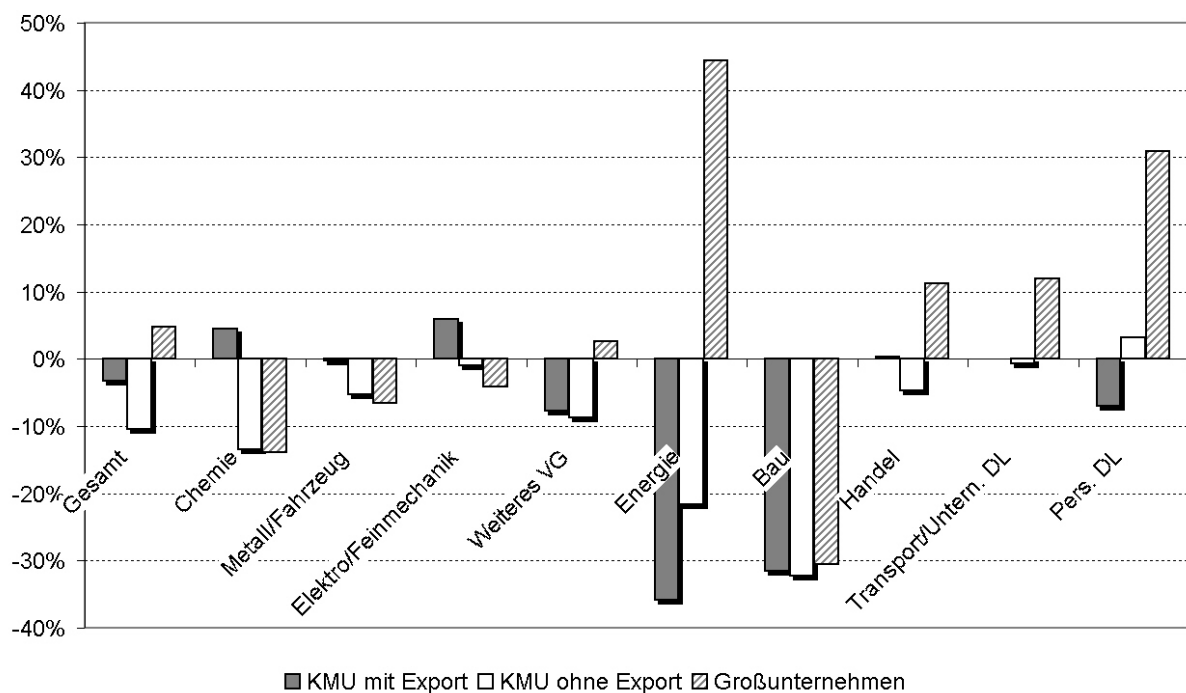
#### **3.4.4 Unternehmenserfolg**

Eine der entscheidenden Fragen für die langfristigen Auswirkungen der Internationalisierung auf den Mittelstand ist, wie sich neben der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmenserfolg der kleinen und mittleren Unternehmen entwickelt. Während die Gewinnmargen mit zunehmendem ausländischem Konkurrenzdruck sinken sollten, ist zu vermuten, dass sich eine verstärkte Exportorientierung positiv auf Umsätze und Gewinn des Unternehmens auswirkt. Letzteres ginge mit einer Erhöhung der Umsatz- bzw. Kapitalrendite einher. Beides sind wichtige Indikatoren des Unternehmenserfolgs. Vergleicht man die durchschnittlichen Um-

---

<sup>73</sup> Dies ist auf die oben angesprochene mögliche Korrelation der Internationalisierungsvariablen mit dem Störterm, d. h. unbeobachteten Faktoren zurückzuführen (Endogenitätsproblem). In diesem Fall messen die Koeffizienten der Schätzung nicht zwangsläufig den Effekt auf die Innovationstätigkeit, der entstehen würde, wenn ein beliebiges Unternehmen eine Direktinvestition durchführt bzw. von einem ausländischen Investor übernommen wird, da die unbeobachteten Faktoren nicht konstant über die Unternehmen sein müssen.

sätze von exportierenden und nicht exportierenden KMU von 1997 bis 2004, so zeigt sich, dass über alle Wirtschaftszweige hinweg der durchschnittliche Umsatz der KMU im Jahr 2004 geringer ausfällt als im Jahr 1997 (Grafik 16). Dies lässt sich vor allem auf den größeren Anteil kleiner Unternehmen zurückführen (vgl. Grafik 12), der insbesondere bei den nicht exportierenden KMU zugenommen hat. Bis auf die Branchen Energie und persönliche Dienstleistungen ist der durchschnittliche Umsatz exportierender KMU in allen anderen Wirtschaftsbereichen stärker gestiegen bzw. weniger geschrumpft als der allein auf den inländischen Markt ausgerichteten KMU. Insbesondere in den Bereichen Chemie und Elektro/Feinmechanik (7 Prozentpunkte) hat die durchschnittliche Unternehmensgröße gemessen am Umsatz merklich zugelegt.



Quelle: Statistisches Bundesamt (Sonderauswertungen für das IfM Bonn und für die KfW)

**Grafik 16: Veränderung des durchschnittlichen Umsatzes von KMU mit und ohne Export sowie Großunternehmen (1997-2004)<sup>74</sup>**

Vergleicht man die durchschnittlichen Umsätze der exportierenden KMU mit den Großunternehmen, so ist insgesamt eine bessere Entwicklung bei den Großunternehmen festzustellen. Es gibt jedoch durchaus einige Branchen, in denen die durchschnittlichen KMU-Umsätze stärker gewachsen sind als die der Großunternehmen, und das sind wiederum die exportin-

<sup>74</sup> Aufgrund der zunehmenden Exportaufnahme von KMU in den letzten Jahren sowie Unternehmenszu- und -abgängen, Wachstums- und Schrumpfungprozessen, Unternehmensumstrukturierung und Inflationseffekten ist davon auszugehen, dass die jeweiligen Unternehmensgruppen im Jahr 2004 nicht die gleichen Unternehmen enthalten wie im Jahr 1997. Da zu den Umsätzen nur Makro- und keine Mikrodaten vorliegen, können diese Entwicklungen nicht aus den Daten herausgerechnet werden. Die hier abgebildeten Trends entsprechen demzufolge nicht individuellen Unternehmensentwicklungen, sondern bilden die Umsatzunterschiede der untersuchten Unternehmensgruppen (KMU mit und ohne Export sowie Großunternehmen) zwischen zwei Zeitpunkten ab.

tensiven Branchen (Chemie, Metall/Fahrzeug sowie Elektro/Feinmechanik), die gleichzeitig auch die höchste Importkonkurrenz und damit den höchsten Internationalisierungsgrad aufweisen.

Die Auswirkungen von zunehmender Internationalisierung in Form von Export und ausländischem Wettbewerbsdruck auf die Umsatzentwicklung und weitere Indikatoren für den Unternehmenserfolg wurden im Rahmen multivariater Schätzungen auf der Basis der KfW-Bilanzdatenbank überprüft. Die wesentlichen Ergebnisse sind in Tabelle 3 dargelegt. Kontrolliert wurde für Unternehmensgröße, Umsatzwachstum der gesamten Branche, Kostendifferenz zum Branchendurchschnitt, Branche, Rechtsform sowie Region (neue Bundesländer/alte Bundesländer).<sup>75</sup>

**Tabelle 3: Internationalisierung und Unternehmenserfolg (Panelschätzungen)**

Maße für Unternehmenserfolg (jeweils abhängige Variable)	Exportquote (Unternehmen)		Importquote (Branche, t-3)		Wachstumsrate passiver Direktinvestitionen (Branche, Durchschnitt t und t-2)	
	Koeffizient	z-Wert	Koeffizient	z-Wert	Koeffizient	z-Wert
Umsatzwachstum zum Vorjahr	0,088	(1,28)	-0,903	(2,18)**	0,047	(1,21)
Gewinnwachstum zum Vorjahr	2,805	(0,62)	6,380	(2,37)**	-0,974	(0,36)
Umsatzrendite (Gewinn/Umsatz)	0,010	(1,37)	0,232	(6,36)***	0,002	(0,61)
Gesamtkapitalrendite (Gewinn/Bilanzsumme)	0,021	(1,10)	0,316	(3,45)***	-0,005	(0,64)

Anmerkung: () Koeffizient nicht signifikant, (\*) signifikant auf 10 % Niveau; (\*\*) signifikant auf 5 % Niveau; (\*\*\*) signifikant auf 1 % Niveau.

Quelle: KfW Bankengruppe

Ein Zusammenhang zwischen Umsatzwachstum und Exportorientierung der KMU, wie er sich aus dem deskriptiven Vergleich von exportierenden und nicht-exportierenden KMU auf Basis der Umsatzsteuerstatistik vermuten lässt, kann in der Schätzung nicht festgestellt werden. Möglicherweise lässt sich dies durch die unterschiedlichen Betrachtungszeiträume erklären und dadurch dass sich die Umsatzwirkungen erst längerfristig zeigen.<sup>76</sup>

<sup>75</sup> Zusätzlich kann es unbeobachtete Faktoren geben, die gleichzeitig Auslandsaktivitäten, Wettbewerbsdruck und Unternehmenserfolg der Unternehmen beeinflussen (Endogenitätsproblem).

<sup>76</sup> In der deskriptiven Analyse der Umsatzsteuerstatistik wird ein Zeitraum von sieben Jahren betrachtet (Grafik 16), in der Schätzung ein Zeitraum von einem Jahr (Umsatzwachstum zum Vorjahr in Tabelle 3). Zudem sind die Untersuchungen nicht ganz vergleichbar, da sich die Analyse der Umsatzsteuerstatistik auf die Daten aller zu den jeweiligen Zeitpunkten (1997 und 2004) exportierenden Unternehmen bezieht. Diese Gruppe ist zwischen 1997 und 2004 aufgrund von Marktein- und -austritten sowie Aufnahme und Aufgabe von Exportaktivitäten nicht identisch. Die Schätzung beruht hingegen auf der kurzfristigen Entwicklung einer gleich bleibenden Gruppe von Unternehmen zu unterschiedlichen Zeitpunkten im Zeitraum 1994 bis 2004.

Weder die Exportorientierung noch die Wachstumsrate passiver Direktinvestitionen spielt für die hier untersuchten Erfolgsmaße eine Rolle. Negative Auswirkungen auf das Umsatzwachstum der KMU zeigen sich erwartungsgemäß bei einem höheren Konkurrenzdruck in der Branche. Wird ein hoher Anteil des Inlandsabsatzes durch ausländische Anbieter bedient, so ist der Anteil für die inländischen Anbieter im Umkehrschluss niedriger.<sup>77</sup> Trotz niedrigeren Umsatzwachstums zeichnen sich KMU in Wirtschaftszweigen mit höherer Importkonkurrenz gleichzeitig durch ein verstärktes Gewinnwachstum und auch eine verbesserte Umsatzrendite (Verhältnis Gewinn zu Umsatz) aus als Unternehmen in Branchen mit geringerem ausländischem Wettbewerbsdruck.<sup>78</sup> In Kasten 3 wurde die Höhe der Erfolgsmaße wieder für ein Referenzunternehmen berechnet.

**Kasten 3.3: Internationalisierung und Unternehmenserfolg am Beispiel eines Referenzunternehmens**

Als Referenzunternehmen wurde wieder ein KMU definiert, das einen Umsatz zwischen 10 und 50 Mio. EUR im Jahr erwirtschaftet, von der Rechtsform her als Kapitalgesellschaft einzustufen ist, seinen Sitz in den alten Bundesländern hat und dem weiteren Verarbeitenden Gewerbe angehört. Bei einer Exportquote von 7 %, einer Importquote auf Branchenebene von 24 % vor drei Jahren und einem durchschnittlichen Wachstum ausländischer Direktinvestitionen von 4 % über die letzten zwei Jahre können auf der Basis der durchgeführten multivariaten Panelanalysen folgende Werte geschätzt werden: das Umsatzwachstum beträgt 10 % und der Gewinn erhöht sich um 78 %. Der Anteil des Gewinns am Umsatz (Umsatzrendite) liegt bei 1 % und die Gesamtkapitalrendite beträgt 2 %. Dies gilt unabhängig davon, wie international ausgerichtet das Unternehmen hinsichtlich seines Exportanteils ist. Ein höherer Wettbewerbsdruck wirkt sich hingegen auf alle untersuchten Erfolgsmaße aus: Würde in der Branche dieses Unternehmen die Importquote um 0,01 Prozentpunkte steigen, so wäre dies bei dem Unternehmen mit einem geschätzten Umsatzrückgang um 0,9 % verbunden, während gleichzeitig die Gewinne um 6 %, die Umsatzrendite um 0,2 % und die Gesamtkapitalrendite um 0,3 % höher ausfallen würden.

Mit Blick auf die Ausgangsfrage kann auf Basis der vorliegenden Daten kein direkter Zusammenhang zwischen Exportorientierung und den hier betrachteten Maßen für den Unternehmenserfolg beobachtet werden. Branchen mit hoher Importquote, d. h. Branchen mit hohem Konkurrenzdruck durch ausländische Anbieter auf dem inländischen Markt, sind hingegen gekennzeichnet durch ein geringeres Umsatzwachstum, verzeichnen aber im Durchschnitt ein höheres Gewinnwachstum sowie höhere Umsatz- und Gesamtkapitalrenditen als Branchen mit geringer Importquote. Obgleich sich auslandsaktive KMU nach den Daten des statistischen Bundesamtes tendenziell besser entwickelt haben als Unternehmen, die allein auf den inländischen Markt ausgerichtet sind, geben die Analysen auf Mikroebene Hinweise darauf, dass sich die Internationalisierung auch auf Unternehmen ohne Exportaktivitäten in ganz ähnlicher Weise auswirkt wie auf KMU, die Außenhandel betreiben.

---

<sup>77</sup> Für das Wachstum des Gesamtumsatzes der Branche wurde kontrolliert.

<sup>78</sup> Hierbei ist allerdings zu beachten, dass es im verwendeten Datensatz einen so genannten „Survivor Bias“ gibt, da nur Angaben zu aktiven Unternehmen vorliegen. Daten zu insolventen Unternehmen sind hingegen nicht enthalten. Eine höhere Umsatzrendite kann dementsprechend auch durch das Ausscheiden weniger profitabler KMU bedingt sein.

### 3.5 Fördermöglichkeiten für die Auslandsaktivitäten deutscher KMU

Da die Weltwirtschaft auch in den nächsten Jahren voraussichtlich deutlich stärker wachsen wird als die Wirtschaft in Deutschland, sind sehr wichtige Impulse für deutsche Unternehmen nach wie vor aus dem Auslandsengagement zu erwarten. In Deutschland gibt es eine ganze Palette von Fördermaßnahmen, um insbesondere den Mittelstand beim Gang ins Ausland zu unterstützen. Der Bekanntheits- und Nutzungsgrad der einzelnen Förderinstitutionen und Förderprogramme bei der Zielgruppe unterscheidet sich jedoch merklich. Insgesamt sind die Instrumente und Institutionen der Außenwirtschaftsförderung den kleinen und mittleren Unternehmen in deutlich geringerem Maße bekannt als den Großunternehmen, dies gilt auch für auslandsaktive KMU. Zudem werden die Förderaktivitäten von den KMU insgesamt als weniger hilfreich bewertet als von den Großunternehmen. Dies weist auf Verbesserungspotenzial hinsichtlich der Transparenz und Abstimmung der Förderung auf die heterogenen Bedürfnisse der Zielgruppe Mittelstand hin.

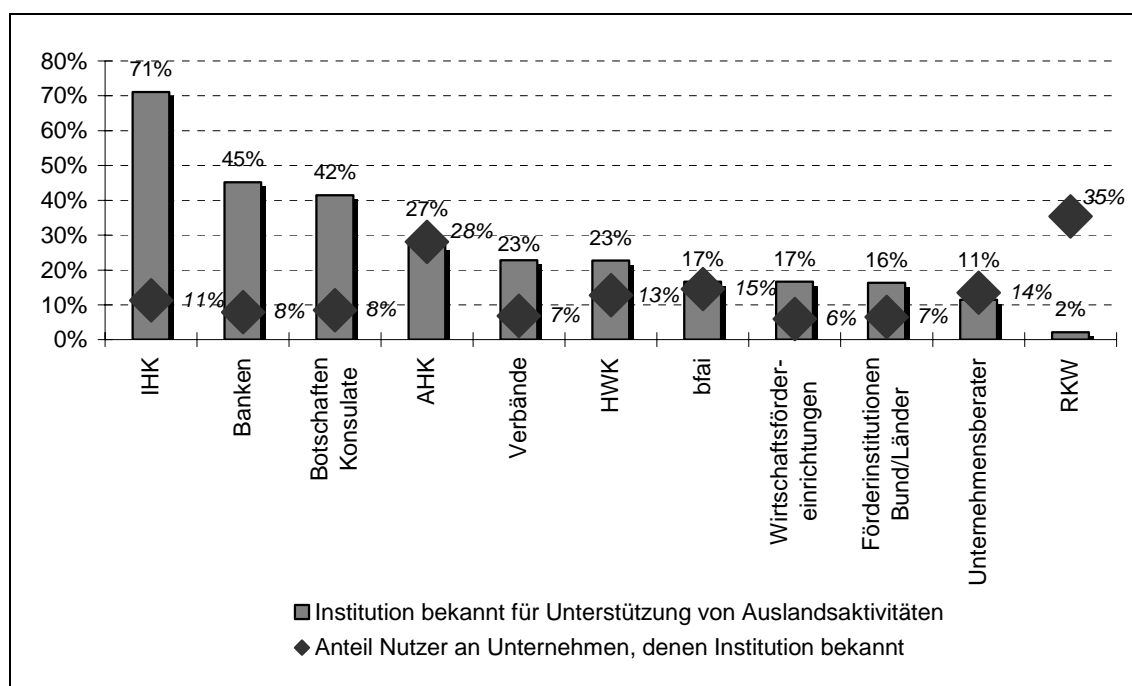
Aufgrund der Chancen, die sich auch kleinen und mittleren Unternehmen in einem Auslandsengagement bieten, wurde in den letzten Jahren eine ganze Palette unterschiedlicher Förderinstrumente eingeführt. Ziel ist, den Mittelstand bei seinen Internationalisierungsaktivitäten zu unterstützen, indem Hindernisse in Form größenbedingter Kapazitätsengpässe und Anfangskosten (Information, Management, Finanzierung) verringert werden. Institutionell erfolgt eine Unterstützung sowohl durch staatliche Fördereinrichtungen und nachgelagerte Institutionen der öffentlichen Hand als auch durch Selbstverwaltungsorgane der Wirtschaft sowie Verbände und Vereine. Insgesamt wird ihre Zahl auf über 300 geschätzt bzw. rund 100 wenn die verschiedenen IHKs, AHKs und HWKs jeweils als eine Organisation gezählt werden. Diese Einrichtungen bieten den Unternehmen eine Vielzahl unterschiedlicher Hilfestellungen an. Insgesamt existieren allein auf Bundes- und Länderebene über 140 unterschiedliche Fördermaßnahmen zur Unterstützung des Mittelstandes im Ausland.<sup>79</sup> Damit wird eine breite Palette unterschiedlicher Auslandsaktivitäten (z. B. Messeteilnahme, Unternehmerreisen, Forschungsk Kooperationen, Machbarkeitsstudien, Personalaustausch, Strategieentwicklung) zum Teil mit spezifischem Sektorfokus (z. B. erneuerbare Energien, technische Dienstleistungen) oder regionalem Fokus (z. B. neue EU-Mitgliedsländer, Entwicklungsländer) abgedeckt.

---

<sup>79</sup> Die Breite und Ausdifferenzierung des Förderangebots der einzelnen Bundesländer im Bereich Außenwirtschaftsförderung unterscheidet sich dabei zum Teil erheblich. Vgl. für eine ausführliche Darstellung und Analyse des Systems der deutschen Außenwirtschaftsförderung Hauser (2006).



Im Rahmen einer Unternehmensbefragung des IfM Bonn<sup>80</sup> wurde unter anderem nach dem Bekanntheits- und Nutzungsgrad der einzelnen Förderinstitutionen und Förderprogramme gefragt. Dabei zeigt sich, dass die regional ansässigen IHKs der Mehrheit der befragten Unternehmen (71 %) als Institution bekannt sind, die Unterstützung für Auslandsaktivitäten bietet (Grafik 17). Bereits mit deutlichem Abstand folgen Banken und Botschaften/Konsulate auf den Plätzen zwei und drei. Diese beiden Institutionen sind auch der Gruppe der Nicht-Exporteure überdurchschnittlich häufig als Anbieter von Leistungen bei der Internationalisierung bekannt. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass diese Institutionen eine breite Leistungspalette anbieten und den Unternehmen auch im Zusammenhang mit anderen Themengebieten ein Begriff sind. Ein anderes Bild zeigt sich, wenn nach der Nutzung der Angebote gefragt wird. So nutzt nur ein relativ kleiner Teil der Unternehmen das Dienstleistungsangebot der IHKs im Zusammenhang mit Internationalisierungsaktivitäten (11 % der Unternehmen, denen die Institution in der Funktion als Förderer von Auslandsaktivitäten bekannt ist). Die Nutzerquote informierter Unternehmen liegt besonders hoch beim Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft (RKW), das insgesamt allerdings den wenigsten Unternehmen als Institution zur Unterstützung von Auslandsaktivitäten bekannt ist, und bei den AHKs, die den Unternehmen im Ausland vor Ort zur Seite stehen.



Lesehilfe: 71 % aller befragten auslandsaktiven und nicht-auslandsaktiven Unternehmen kennen die IHK als Institution, bei der sie eine Unterstützung ihrer Auslandsaktivitäten erhalten können. Innerhalb dieser Gruppe, die die IHK als Institution zur Unterstützung von Auslandsaktivitäten kennt, gibt es einen Anteil von 11 %, die diese Unterstützung auch nutzen (8 % der gesamten Befragten).

Quelle: IfM Bonn

**Grafik 17: Bekanntheitsgrad und Nutzerquoten von Institutionen zur Unterstützung von Auslandsaktivitäten bei allen Unternehmen (Mehrfachnennungen)**

<sup>80</sup> Institut für Mittelstandsforschung Bonn und Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk (2006).

Weiterführende Auswertungen zeigen deutliche Unterschiede zwischen Mittelständlern (< 50 Mio. Jahresumsatz) und großen Unternehmen auf. Für nahezu alle abgefragten Institutionen und Instrumente lassen sich bei den kleinen und mittleren Unternehmen im Vergleich zu den Großunternehmen ein geringerer Bekanntheitsgrad und eine niedrigere Inanspruchnahme feststellen. Einzige Ausnahme bilden die Handwerkskammern (HWKs). Erwartungsgemäß ist sowohl der Bekanntheitsgrad als auch die Inanspruchnahme der Institutionen und Instrumente bei auslandsaktiven Unternehmen höher. Jedoch selbst bei den exportaktiven Unternehmen liegt der jeweilige Bekanntheitsgrad wiederum bei den Großunternehmen in der Regel erheblich über dem im Mittelstand. Hinsichtlich der Nutzungsfrequenz lässt sich in der Gruppe der Exporteure hingegen kein Unterschied zwischen KMU und Großunternehmen feststellen.

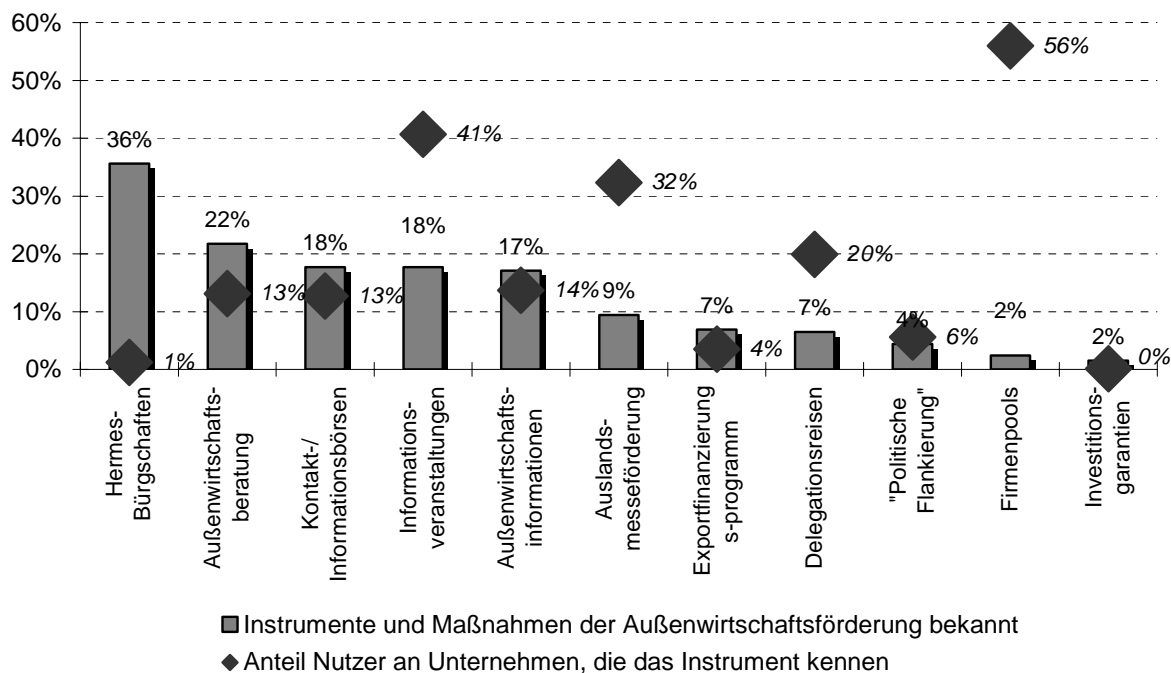
Die Angaben zum Bekanntheits- und Nutzungsgrad der Instrumente der Außenwirtschaftsförderung sind in Grafik 18 abgebildet. Mehr als der Hälfte aller Unternehmen ist keine dieser Maßnahmen bekannt (53 %).<sup>81</sup> Unter den Großunternehmen beträgt diese Quote nur 9 %. Da der Anteil auslandsaktiver Unternehmen bei den KMU deutlich geringer ist als bei den Großunternehmen erscheint dieser Unterschied zunächst wenig überraschend. Auch in der Gruppe der auslandsaktiven Unternehmen ist der Bekanntheitsgrad der Instrumente bei den KMU jedoch erheblich niedriger als bei den Großunternehmen. Insgesamt fällt bei den Instrumenten wie schon bei den Förderinstitutionen auf, dass etliche Maßnahmen wie beispielsweise das Beratungsangebot zum Thema Außenwirtschaft und die Kontakt- und Kooperationsbörsen vergleichsweise vielen Unternehmen bekannt sind, jedoch im Vergleich zu dieser Bekanntheit relativ selten in Anspruch genommen werden.<sup>82</sup> Andererseits gibt es Instrumente wie die Informationsveranstaltungen oder die Auslandsmesseförderung, die verhältnismäßig wenige Unternehmen kennen, von diesen aber bereits relativ häufig genutzt wurden. Insofern sind die Informationsveranstaltungen und die Messeförderung - absolut betrachtet - die am häufigsten genutzten Förderangebote. Dies gilt in besonderem Maße für die kleinen Unternehmen. Bei den Delegationsreisen und noch deutlicher bei den Firmenpools<sup>83</sup> handelt es sich um Maßnahmen, die sich an bestimmte Zielgruppen richten und daher nur relativ wenigen Unternehmen bekannt sind.

---

<sup>81</sup> Die Unternehmen wurden anhand einer Liste gefragt, welche Instrumente und Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung ihnen bekannt sind. Mehrfachnennungen waren möglich.

<sup>82</sup> 13 % Nutzer bezieht sich auf die Gruppe der Unternehmen, denen das Instrument der Außenwirtschaftsberatung bekannt ist (22 %). Von den gesamten Befragten nutzen dementsprechend nur 3 % der Unternehmen dieses Instrument.

<sup>83</sup> Gemeinschaftsbüro, das seine Mitgliedsunternehmen bei der Markterschließung unterstützt und ihnen alle Leistungen einer ständigen Unternehmens- und Interessenvertretung im Ausland bietet.



Lesehilfe: 36 % der befragten Unternehmen kennen die Hermes-Bürgschaften als Instrument der Außenwirtschaftsförderung. Innerhalb der Gruppe, die die Hermes-Bürgschaft als Außenwirtschaftsförderinstrument kennt, gibt es einen Anteil von 1 %, die diese Unterstützung auch nutzen (0,4 % der gesamten Befragten).

Quelle: IfM Bonn

### Grafik 18: Bekanntheit und Nutzung von Instrumenten und Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung bei allen Unternehmen (Mehrfachnennung)

Das mit Abstand bekannteste Instrument im Bereich der Außenwirtschaftsförderung ist die Hermes-Bürgschaft (36 %). Nur knapp über 1 % der Unternehmen, denen das Instrument bekannt ist, haben die Gewährleistungen jedoch bereits in Anspruch genommen.<sup>84</sup> Damit werden die Hermes-Gewährleistungen zwar in weiten Kreisen der Wirtschaft als Inbegriff der deutschen Außenwirtschaftsförderung angesehen, tatsächlich genutzt werden sie aufgrund ihrer fokussierten Ausgestaltung jedoch nur von einem sehr kleinen Teil der Unternehmen, in dem Großunternehmen eine deutlich überproportionale Rolle spielen. 79 % der exportierenden Großunternehmen kennen die Hermes-Deckungen und 38 % dieser Unternehmen haben bereits Ausfuhren darüber abgesichert. So gut wie unbekannt ist das Instrument der Investitionsgarantien.<sup>85</sup> Lediglich 2 % der Unternehmen kennen Investitionsgarantien und

<sup>84</sup> Auch wenn man nur die Exporteure berücksichtigt, beträgt der Anteil der Unternehmen, die das Instrument bereits genutzt haben, nur 5 % von denen, die es kennen. Dies lässt sich vermutlich dadurch erklären, dass die Bürgschaften fast ausschließlich für Geschäfte mit Entwicklungs- und Schwellenländern in Anspruch genommen werden, die für die breite Masse der Exporteure eine eher geringe Rolle spielen. Zudem kommt das Instrument nur in Frage, wenn eine Exportfinanzierung benötigt wird.

<sup>85</sup> Mit Hilfe der Investitionsgarantien des Bundes können deutsche Unternehmen ihre Beteiligungen an ausländischen Unternehmen oder Kapitalausstattungen von Niederlassungen oder Betriebsstätten im Ausland gegen politische Risiken, wie Verstaatlichung, Enteignung, Krieg, Revolution, Aufruhr, Moratorien oder Zahlungsverbote absichern.

davon haben weniger als 0,1 % diese bisher in Anspruch genommen. Auch hier dominieren die Großunternehmen mit einer Nutzerquote von 2 %.

Zur Beurteilung des Nutzens wurden die Unternehmen auch gebeten, die unterschiedlichen Förderangebote zu bewerten (siehe Grafik 19 und Grafik 20 im Anhang C). Hierbei werden die Angebote der Verbände und der privaten Unternehmensberater am besten beurteilt. Am unteren Ende der Rangfolge stehen hingegen Botschaften/Konsulate, die Bundesagentur für Außenwirtschaft sowie Förderinstitutionen von Bund und Ländern. In der Palette der Förderinstrumenten erhalten die politische Flankierung, die Ausfuhrleistungsgewährleistungen und die Exportfinanzierungsprogramme<sup>86</sup> die besten Bewertungen. Diese Fördermaßnahmen wurden jedoch nur von einer sehr kleinen Gruppe von Unternehmen in Anspruch genommen. Im Vergleich dazu werden die am häufigsten von den Unternehmen genutzten Instrumente, die Auslandsmesseförderung und die Informationsveranstaltungen, erheblich schlechter beurteilt. Dies ist möglicherweise darauf zurückzuführen, dass solche eher breit ausgerichteten Instrumente die unterschiedlichen Bedürfnisse und Erwartungen der Nutzer nicht im gleichen Maße erfüllen können wie spezifisch ausgelegte Instrumente. Sowohl bei der Beurteilung der Institutionen als auch bei den Förderinstrumenten zeigt sich, dass kleine und mittlere Unternehmen die einzelnen Angebote in der Regel schlechter beurteilen als Großunternehmen.

Die Analyse der Bekanntheit, Inanspruchnahme und Bewertung der Institutionen und Instrumente der Außenwirtschaftsförderung gibt Hinweise darauf, dass im Bereich Zielgruppenerreichung KMU noch Entwicklungspotenzial besteht, z. B. hinsichtlich Straffung der Maßnahmen und damit Erhöhung der Transparenz sowie verbesserter Abstimmung auf die heterogenen Bedürfnisse des Mittelstandes. Das in Kasten 4 dargelegte Beispiel der Weiterentwicklung des in der KMU-Zielgruppe etablierten Innovationsförderprogramms PRO INNO II zeigt, dass durch eine entsprechende Anreizsetzung auch bestehende Fördermaßnahmen genutzt werden können, um die Internationalisierungsanstrengungen des Mittelstandes zu unterstützen.

---

<sup>86</sup> Hierzu zählen etwa das KfW/ERP-Exportfinanzierungsprogramm, in dessen Rahmen die KfW IPEX-Bank Darlehen zur Finanzierung von Exportgeschäften deutscher Unternehmen in Entwicklungsländer gewähren kann, oder das Exportfinanzierungsprogramm der Ausfuhrkreditgesellschaft (AKA).

**Kasten 3.4: Wirkungen des Förderprogramms PRO INNO II auf die Internationalisierung von KMU**

Das „PROgramm Förderung der Erhöhung der INNOvationskompetenz mittelständischer Unternehmen“ (PRO INNO II) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) zielt auf die Verbesserung der Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit von KMU durch die Unterstützung von Kooperationsprojekten und Personalaustausch im Bereich der Forschung und Entwicklung. In der Neuauflage des Programms im Jahr 2004 wurden spezielle Anreize zur Förderung transnationaler Kooperationen gesetzt in Form einer Erhöhung der Förderobergrenze und spezifischer Förderboni. Die im Vergleich zum Vorläuferprogramm PRO INNO deutlich gestiegene Anzahl transnationaler Projekte (+37 %) weist auf eine starke Akzeptanz dieses Instruments seitens der Unternehmen hin. Die Größe der Innovationsvorhaben (gemessen an der Fördersumme für alle an der Kooperation Beteiligten) spielt offenbar eine entscheidende Rolle, ob eine Kooperation nur im engeren räumlichen Umfeld oder über eine größere Distanz der Partner gesucht wird. Transnationale Kooperationen erfolgen dementsprechend häufiger bei größeren Innovationsvorhaben und sind bei kleineren Projekten eher selten. Hinsichtlich der Herkunftsländer der Partner spielen vor allem die alten EU-Staaten eine zentrale Rolle. Wichtige Partnerländer sind auch die MOE-Länder, wobei neben den neuen EU-Staaten vor allem von KMU aus den neuen Bundesländern auch die weiter östlich gelegenen Staaten (insbesondere Russland und die Ukraine) angezielt werden. Ländern außerhalb Europas kommt hingegen nur eine geringe Bedeutung zu.<sup>87</sup>

**3.6 Fazit**

Das Thema Internationalisierung erreicht zunehmend auch kleinere Unternehmen, zum einen in Form zunehmenden ausländischen Wettbewerbs und zum anderen in der Herausforderung, selbst auf internationalen Märkten tätig zu werden. Es ist davon auszugehen, dass sich dieser Trend auch in Zukunft fortsetzen und vermutlich sogar noch verstärken wird. Die Untersuchung zeigt, dass sich die Struktur des Mittelstandes durch Internationalisierung – sowohl der eigenen Auslandsaktivitäten als auch des ausländischen Konkurrenzdrucks – verändert und dass sich auslandsaktive und rein auf den inländischen Markt ausgerichtete KMU hinsichtlich Beschäftigung, Produktivität und Innovativität deutlich voneinander unterscheiden. Die Kausalität der Zusammenhänge zwischen Auslandsaktivitäten, Beschäftigungsentwicklung, Produktivität und Innovativität bleibt dabei nach wie vor offen. Die Ergebnisse verdeutlichen jedoch, dass mit dem zunehmenden ausländischen Wettbewerbsdruck die Internationalisierung auch KMU erfasst, die nicht selbst grenzüberschreitend tätig sind.

Die Internationalisierung des deutschen Mittelstandes ist in den letzten Jahren deutlich vorangeschritten. Dies gilt für eigene Export- und Direktinvestitionsaktivitäten der KMU ebenso wie für ausländische Beteiligungen am deutschen Mittelstand. Die wichtigste Form der Internationalisierung ist für KMU nach wie vor der Export. Angesichts der hohen Wachstumsraten der Direktinvestitionen gewinnt diese Form des Auslandsengagements jedoch ebenfalls zunehmend an Bedeutung. Die im internationalen Vergleich bereits relativ außenhandelsstarken deutschen Mittelständler haben ihre Exportquote in den letzten Jahren noch einmal deut-

---

<sup>87</sup> Vgl. Kulicke, Bühler und Ruhland (2006).

lich ausbauen können. Der Anteil auslandsaktiver KMU ist nach den Daten der amtlichen Statistik hingegen vergleichsweise konstant geblieben. Allerdings wird die Zahl auslandsaktiver KMU dabei aufgrund von Meldegrenzen unterzeichnet. Die Ergebnisse des KfW-Mittelstandspanels weisen darauf hin, dass es einen großen Anteil an KMU gibt, die bereits im Ausland aktiv sind, jedoch aufgrund ihrer geringen Auslandsumsätze nicht als Exporteure erfasst werden. Wesentliche Einflussgrößen für die Wahrscheinlichkeit, dass ein KMU Außenhandel betreibt oder im Ausland investiert, sind Unternehmensgröße und Branche. Besonders auslandsaktiv sind KMU aus den Bereichen Chemie/Pharma, Metall/Fahrzeug sowie Elektro/Feinmechanik.

Die zunehmende internationale Verflechtung wirkt sich auch auf die Konkurrenzsituation der KMU in Deutschland aus. Über 80 % der KMU verzeichneten in den letzten fünf Jahren einen wachsenden Konkurrenzdruck auf dem Heimatmarkt durch ausländische Wettbewerber. Eine Steigerung wurde vor allem von den KMU im Verarbeitenden Gewerbe notiert. Tatsächlich konnte ein merklicher Anstieg der Importquoten ausgehend von hohem Niveau vor allem für diese Branchen verzeichnet werden. Zieht man zusätzlich die Entwicklung der Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland heran, so wird jedoch deutlich, dass auch der Konkurrenzdruck im tertiären Sektor gestiegen ist. Dies gilt insbesondere für den Bereich Transport/unternehmensnahe Dienstleistungen.

Die EU-Osterweiterung und die damit verbundene Öffnung der Märkte Mittel- und Osteuropas stellt für den deutschen Mittelstand in besonderem Maße Herausforderung und Chance dar. Der Konkurrenzdruck hat sich durch die Osterweiterung zwar verschärft, insbesondere die vom Mittelstand dominierte deutsche Investitionsgüterindustrie profitiert jedoch wesentlich vom Wachstum und Ausbau der Produktionskapazitäten in den MOE-Ländern. Mittel- bis langfristig scheint eine Verschiebung vom Preis- zum Qualitätswettbewerb wahrscheinlich, denn bereits jetzt geben die befragten polnischen und tschechischen Unternehmen die Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen als wichtigen Wettbewerbsvorteil an.

Insgesamt bestätigen die Ergebnisse, dass die zunehmende internationale Verflechtung einer der wesentlichen Treiber des Strukturwandels im Mittelstand ist. So kann in Branchen mit hohem Internationalisierungsgrad eine Abnahme des Anteils an Kleinunternehmen bei gleichzeitigem Anstieg der Anzahl größerer Mittelständler festgestellt werden. Unternehmen mit höherer Exportquote weisen einen höheren Anteil extern bezogener Vorleistungen auf. Dies lässt vermuten, dass sie die Vorteile (internationaler) Arbeitsteilung stärker nutzen als Unternehmen, die rein auf den inländischen Markt ausgerichtet sind.

Interessante Resultate zeigen sich auf für den Zusammenhang zwischen Internationalisierung und Unternehmensentwicklung. Sowohl KMU mit Auslandshandel als auch mit Aus-

landsbetrieben konnten in den letzten drei Jahren wesentlich mehr inländische Beschäftigung sichern und schaffen als Mittelständler ohne Auslandsengagement. Unternehmen mit einer Beteiligung an ausländischen Unternehmen sind zudem um circa 40 % produktiver. Ein weiterer empirischer Fakt ist, dass auslandsaktive Unternehmen eine deutlich höhere Innovationstätigkeit und Innovationsumsetzung aufweisen als Unternehmen, die rein auf den inländischen Markt ausgerichtet sind. Aus all diesen Ergebnissen kann jedoch nicht auf eine kausale Wirkung der Auslandsaktivität auf die genannten Ergebnisgrößen geschlossen werden. Denn Unternehmen mit einer Auslandsaktivität können über spezifische Fähigkeiten verfügen, welche sowohl die Art und Weise der Auslandsaktivität als auch die Ergebnisgrößen beeinflusst. Unklar ist also, ob sich das bessere Abschneiden der auslandsaktiven Unternehmen tatsächlich auf deren Auslandsaktivität zurückführen lässt.

Im Hinblick auf die Importkonkurrenz zeigt sich für KMU mit und ohne Export gleichermaßen, dass sie in Branchen mit hohen Importquoten zwar ein geringeres Umsatzwachstum, gleichzeitig aber auch eine bessere Gewinnentwicklung und Umsatz- sowie Gesamtkapitalrendite als KMU in Branchen mit niedrigerer Importkonkurrenz aufweisen. Möglicherweise ist dieser Zusammenhang darauf zurückzuführen, dass bessere Gewinnchancen in diesen Branchen vermehrt Konkurrenten aus dem Ausland anziehen. Dementsprechend unterliegen nicht nur Unternehmen mit eigenen Exportaktivitäten, sondern allgemein Unternehmen in Branchen mit hohem Wettbewerbsdruck den Auswirkungen der Internationalisierung.

Angesichts der Wachstumschancen internationaler Märkte und der positiven Zusammenhänge eines Auslandsengagements mit Beschäftigung erscheint es sinnvoll, die Außenwirtschaftsförderung stärker auf die Zielgruppe der KMU auszurichten. Denn es zeigt sich, dass selbst auslandsaktiven KMU diese Förderangebote deutlich weniger bekannt sind als Großunternehmen. Zudem erhalten die Förderangebote von KMU in der Regel schlechtere Bewertungen als von Großunternehmen. Dies könnte darauf hindeuten, dass hinsichtlich der Passgenauigkeit der Außenwirtschaftsförderung für den Mittelstand noch Verbesserungsbedarf besteht.

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass es signifikante Unterschiede zwischen auslandsaktiven und rein auf den inländischen Markt ausgerichteten Mittelständlern gibt. Gleichwohl bestätigt sich das Bild einer auseinander gehenden Schere auslandsaktiver und rein inländisch orientierter Unternehmen nicht generell. Im Bereich Beschäftigung, Produktivität und Innovativität lassen sich zwar signifikante Unterschiede feststellen, es bleibt jedoch offen, in welche Richtung der Zusammenhang zwischen Auslandsaktivität und diesen Variablen wirkt. Die Internationalisierung – in Form von Importkonkurrenz, importierten Vorleistungen und Investitionen ausländischer Unternehmen – erfasst längst auch kleine Unternehmen, die keine eigene grenzüberschreitende Aktivität aufweisen. Dabei werden immer wieder die starken

Branchenunterschiede deutlich. Je offener eine Branche bzw. ein Markt hinsichtlich Import, Export und Direktinvestitionen ist, desto deutlicher zeichnet sich auch der Strukturwandel ab. Da die Offenheit einer Branche in starkem Maße von der Handelbarkeit ihrer Produkte und Dienstleistungen abhängt – und diese aufgrund der Entwicklungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien sowie der Reduktion der Transportkosten in den letzten Jahren generell drastisch gestiegen ist –, erfasst die Internationalisierung eine zunehmende Anzahl Branchen. Zudem werden die bisher weniger internationalisierten Branchen im Dienstleistungsbereich durch die hohe Dynamik bei den Direktinvestitionen von der Internationalisierung erfasst. Hierbei zeigt sich, dass auch kleine Unternehmen durchaus in der Lage sind, die Chancen der zunehmenden internationalen Arbeitsteilung für sich zu nutzen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit in einer globalisierten Welt zu sichern und auszubauen. Für die langfristige Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft wird es entscheidend sein, dieses Potenzial in verstärktem Maße auszubauen und in erfolgreiches Auslandsengagement umzusetzen.



**Literatur zu Kapitel 3**

- Aizenmann, J. und I. Noy (2005), FDI and trade – Two way linkages?, NBER Working Paper 11403, Cambridge/MA: National Bureau of Economic Research.
- Arnold, J.M. und K. Hussinger (2006), Exports versus FDI in German manufacturing: firm performance and participation in international markets, Discussion Paper Series 1: Economic Studies, No. 04/2006, Frankfurt/Main: Deutsche Bundesbank.
- Astrov, V. (2005), Unterschiedliche Einflüsse beschleunigen Wachstum in den MOEL, WIFO Monatsbericht 5/2005, S. 367.
- Becchetti, L. und M. Santoro (2000), The determinants of small-medium firm internationalisation and its effects on productive efficiency, Quaderni CEIS No. 125.
- Becker, S., K. Ekholm, R. Jäckle und M.-A. Muendler (2004), Location Choice and Employment Decisions of German Multinationals, paper presented at the European Trade Study Group conference 2004.
- Bernard, A.B., J. Eaton, B. Jensen und S. Kortum (2003), Plants and Productivity in International Trade, American Economic Review 93, S. 1268-1290.
- Brenken, A. (2006), Die Globalisierung des Mittelstandes: Chancen und Risiken, Publikation der Volkswirtschaftlichen Abteilung, Frankfurt/Main: KfW.
- Brenken, A., M. Bretz, D. Engel und B. Lageman (2005), Mittelstand und EU-Osterweiterung, Wirtschaftsdienst 85 (10), S. 646-652.
- Brenton, P., F. Di Mauro und M. Lücke (1998), Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe, Kiel Working Paper No. 890, Kiel: Institut für Weltwirtschaft.
- Budd, J. W., J. Konings und M. Slaughter (2005), Wages and International Rent Sharing in Multinational Firms, Review of Economics and Statistics 87 (1), S. 73–84.
- Chamberlain, G. (1982), Multivariate Regression Models for Panel Data, Journal of Econometrics 18, S. 5–46.
- Cohen, W. M. und R. C. Levin (1989), Empirical Studies of Innovation and Market Structure, in: Handbook of industrial Organization, vol. 2, eds: Schmalensee, R. und Willig, R. Amsterdam: North-Holland, S. 1059–1107.

- Crépon, B., E. Duguet und J. Mairesse (1998), Research, Innovation and Productivity: An Econometric Analysis at the Firm Level, *Economics of Innovation and New Technology* 7, S. 115-158.
- Criscuolo, C., J. E. Haskel und M. J. Slaughter (2005), Global Engagement and the Innovation Activities of Firms, NBER Working Paper 11479, National Bureau of Economic Research.
- Deutsche Bundesbank (2006a), Die deutschen Direktinvestitionsbeziehungen mit dem Ausland: neuere Entwicklungstendenzen und makroökonomische Auswirkungen, in: Monatsbericht September, S. 45-61.
- Deutsche Bundesbank (2006b), Zur wirtschaftlichen Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland seit 1997, in: Monatsbericht Dezember, S. 37-68.
- Deutsche Bundesbank (v.J.), Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung Nr. 10, Frankfurt am Main: Deutsche Bundesbank.
- Enquete-Kommission (2002), Schlussbericht der Enquete-Kommission Globalisierung der Weltwirtschaft, Bundesdrucksache 14/9200, Bonn.
- Erdilek, A. (2005), R&D Activities of Foreign and National Establishments in Turkish Manufacturing, in: M. Blomstrom, E. Graham und T. Moran (Hrsg.), *The Impact of Foreign Direct Investment on Development: New Measures, New Outcomes, New Policy Approaches*, Institute for International Economics, Washington, DC.
- Greenaway, D. und R. Kneller (2005), Firm Heterogeneity, Exporting, and Foreign Direct Investment: A Survey, GEP Research Paper 05/32, Leverhulme Centre for Research on Globalization and Economic Policy, University of Nottingham.
- Hauser, C. (2006), Außenwirtschaftsförderung für kleine und mittlere Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland - Eine empirische Analyse auf der Basis der ökonomischen Theorie des Föderalismus, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 113 NF, Wiesbaden.
- Helpman, E., M. J. Melitz und S. R. Yeaple (2004), Export versus FDI with Heterogeneous Firms, *American Economic Review* 94 (1), S. 300-316.
- Institut für Mittelstandsforschung Bonn und Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk (2006), Die Bedeutung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten für den

deutschen Mittelstand, bisher unveröffentlichtes Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Bonn.

Jäckle, R. (2006), Going Multinational: What are the effects on home market performance? Bundesbank Discussion Paper Series 1 (3).

Javorcik, B. und M. Spatareanu (2005), Disentangling FDI Spillover Effects: What Do Firm Perceptions Tell Us?, in: M. Blomstrom, E. Graham und T. Moran, eds., The Impact of Foreign Direct Investment on Development: New Measures, New Outcomes, New Policy Approaches, Institute for International Economics, Washington, DC.

Karpaty, P. (2006), Does multinationality matter? Evidence from Swedish firm data, Applied Economics Quarterly 52 (2), S. 101-122.

KfW Bankengruppe (2006a), Die Globalisierung des Mittelstandes, in: Mittelstands- und Strukturpolitik Ausgabe 36, S. 1-41.

KfW Bankengruppe (2006b), Erfolgsfaktoren mittelständischer Weltmarktführer, Sonderpublikation der Volkswirtschaftlichen Abteilung, Frankfurt/Main: KfW.

Kokalj, L. und K. Wolff (2001), Die internationale Wirtschaftstätigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen im Lichte der amtlichen und nicht-amtlichen Statistik, IfM-Materialien Nr. 153, Bonn.

Konings J. und A. Murphy (2004), Do multinational enterprises relocate employment to low wage regions? Evidence from European multinationals, LICOS Discussion paper 131.

Kranzusch, P. und R. Kay (2004), Rekrutierungschancen und -probleme kleiner und mittlerer Unternehmen mit Auslandsengagement, in: von Behr, M. und Semlinger, K. (Hrsg.), Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen. Neue Entwicklungen bei Arbeitsorganisation und Wissensmanagement, Frankfurt [u. a.], S. 249-272.

Kranzusch, P. und F. Wallau (2001), Auslandsinvestitionen sächsischer Unternehmen, insbesondere kleiner und mittlerer Unternehmen. Gutachten im Auftrag des Sächsischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Arbeit, unter Mitarbeit von Margit Enke, hrsg. vom SMWA, Studien Heft 20, Dresden.

Kulicke, M., S. Bühner und S. Ruhland (2006), Begleitende Evaluierung des Anlaufs von PRO INNO II - Programm zur Förderung der Erhöhung der Innovationskompetenz mittelständischer Unternehmen, Stuttgart: IRB.

- Legler, H. und O. Krawczyk (2006), Bilanz der forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige Deutschlands, Außenhandel, Spezialisierung, Beschäftigung, Qualifikationserfordernisse, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 3-2006, Berlin: BMBF.
- Maaß, F. und P. Kranzusch (2003), Entwicklungsphasen grenzüberschreitender Kooperationen im Mittelstand - Erkenntnisse aus Fallstudien, in: IfM Bonn (2004): Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2003.
- Maaß, F. und F. Wallau (2003), Internationale Kooperationen kleiner und mittlerer Unternehmen - unter besonderer Berücksichtigung der neuen Bundesländer, IfM-Materialien Nr. 158, Bonn.
- Marin, D. (2004), A Nation Of Poets And Thinkers – Less So With Eastern Enlargement? Austria And Germany, CEPR Discussion Paper Series No. 4358.
- Masurel, E. (2001), Export Behavior of Service Sector SMEs, in: Serie Research Memoranda, Research Memorandum 2001-I6, Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie, Vrije Universiteit Amsterdam.
- Melitz, M. (2003), The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica* 71 (6), S. 1695-1726.
- Ministerium der Finanzen Rheinland-Pfalz (2003), Die Umsatzsteuer im EU-Binnenmarkt, Mainz: Ministerium der Finanzen Rheinland-Pfalz.
- Ministerium für Wirtschaft und Arbeit der Republik Polen (2006), Poland 2005 – Report Foreign Trade, S. 30-31.
- MPO - Ministerium für Industrie und Handel der Tschechischen Republik (2006a), Foreign Trade Statistics, <http://www.mpo.cz/dokument14531.html>.
- MPO - Ministerium für Industrie und Handel der Tschechischen Republik (2006b), Export Strategy of the Czech Republic for 2006 – 2010, S. 41-43.
- Navaretti, G. und D. Castellani (2004), Investments abroad and performance at home: evidence from Italian multinationals, CEPR Discussion Paper Series No. 4284.
- OECD (2004), Facilitating SMEs access to international markets, Background report to the 2nd OECD Conference of Ministers responsible for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs): Promoting entrepreneurship and innovative SMEs in a global economy: towards a more responsible and inclusive globalisation, Paris: OECD.

- Pelzer, G. (2006), Darstellung der Beschäftigungseffekte von Exporten anhand einer Input-Output-Analyse, CEGE-Discussion Paper 51, Göttingen: Center for Globalization and Europeanization of the Economy.
- Prognos (2007), Globalisierungsreport, Die internationale Vernetzung der deutschen Industrie, Basel: Prognos.
- Reize, F. (2006), Mittelstand: Jobmotor der deutschen Wirtschaft, KfW-Mittelstandspanel 2006, Frankfurt/Main: KfW.
- Sachverständigenrat (2004), Jahresgutachten 2004/05, Erfolge im Ausland - Herausforderungen im Inland, Wiesbaden: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.
- Sachverständigenrat (2006), Jahresgutachten 2006/2007, Widerstreitende Interessen - Ungenutzte Chancen, Wiesbaden: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.
- Schrooten, M. und P. König (2006), Exportnation Deutschland - Zukunftsfähigkeit sichern, DIW Wochenbericht, Jg. 73 (41), S. 545-551.
- Sinn, H.-W. (2005), Die Basar-Ökonomie, Berlin: Econ.
- Stahlecker, T., M. Kulicke und B. Jung (2006), Die Internationalisierung von Dienstleistungen. Eine Analyse der aktuellen Entwicklungen in Deutschland und wichtiger Wettbewerber, Stuttgart: IRB.
- Statistisches Bundesamt (2004), Importabhängigkeit der deutschen Exporte. Input-Output-Rechnung, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Statistisches Bundesamt (2006a), Konjunkturmotor Export, Materialienband zum Pressegespräch am 30. Mai 2006 in Frankfurt/Main, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Statistisches Bundesamt (2006b), Input-Output-Rechnung - in jeweiligen Preisen - Ergebnisse vor Revision 2005, 1991 bis 2000, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Statistisches Bundesamt (2006c), Input-Output-Rechnung 2000, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18 Reihe 2, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (2006d), Input-Output-Rechnung 2001, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18 Reihe 2, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (2006e), Input-Output-Rechnung 2002, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18 Reihe 2, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (2006f), Außenhandel, 2. Halbjahr und Jahr 2005, Fachserie 7 Reihe 3, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (2007), Inlandsproduktberechnung, Erste Jahresergebnisse 2006, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

UNCTAD (1998), The Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia, Geneva: UN.

Wagner, J. (2006a), Exports, foreign direct investment, and productivity: Evidence from German firm level data, Applied Economics Letters, Vol. 13 (6), S. 347-349.

Wagner, J. (2006b), International Firm Activities and Innovation: Evidence from Knowledge Production Function of German Firms, Working Paper No. 25, Universität Lüneburg.

WIIW (2006), Aktuelle Wirtschaftslage und Ausblick für die Länder Mittel-, Ost- und Südosteuropas, Pressenotiz, Wien: Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche.

WTO (2004), World Trade Report 2004, Genf: World Trade Organization.

WTO (2006), World Trade Report 2006, Genf: World Trade Organization.

## **Anhang 3.A: Beschreibung der Daten**

### **A.1 KfW-Mittelstandspanel**

Das KfW-Mittelstandspanel stellt den ersten und bisher einzigen repräsentativen Längsschnittdatensatz für alle mittelständischen Unternehmen in Deutschland dar. Die Daten werden im Rahmen einer schriftlichen Wiederholungsbefragung der KMU in Deutschland mit einem Umsatz von bis zu 500 Mio. EUR pro Jahr erhoben. Gemäß dieser Definition gibt es knapp 3,5 Mio. mittelständische Unternehmen in Deutschland. Die Erstbefragung ist 2003 erfolgt und wird im jährlichen Rhythmus bei denselben Unternehmen wiederholt. Inzwischen liegen vier Befragungswellen vor. Insgesamt wurden in der ersten Welle (2003) 86.429 Unternehmen (Bruttostichprobe) angeschrieben, von denen 15.154 (Nettostichprobe) einen verwertbaren Fragebogen zurückgeschickt haben. Die Rückantworten in der zweiten Welle betragen 10.692 (Rücklaufquote 15 %), in der dritten Welle 11.101 (Rücklaufquote 21 %) und in der vierten Welle 8.957 (Rücklaufquote 20 %).

In jeder Welle wird die Stichprobe nach vier Schichtgruppen angelegt: Fördertyp (gefördert von KfW, gefördert von DtA, nicht von KfW oder DtA gefördert), Branche, Beschäftigtengrößenklasse und Region (neue Bundesländer/alte Bundesländer). Die Bruttostichprobe wird so angelegt, dass in der Nettostichprobe in allen Zellen, die sich aus der Kombination der einzelnen Schichten ergeben, in etwa gleich viele Unternehmen enthalten sind. Die Hochrechnungsfaktoren ergeben sich aus der Verteilung der Grundgesamtheit in den Schichtungsmerkmalen. In der hier vorrangig verwendeten dritten Welle (2005) setzte sich die Grundgesamtheit folgendermaßen nach Branchen und Größenklassen zusammen: a) 8 % Verarbeitendes Gewerbe, 9 % Baugewerbe, 15 % Einzelhandel, 5 % Großhandel, 57 % Dienstleister, 6 % Sonstige Unternehmen; b) 79 % bis 4 Beschäftigte, 12 % 5 bis 9 Beschäftigte, 7 % 10 bis 49 Beschäftigte, 2 % über 50 Beschäftigte. Schwerpunktmäßig werden mit dem KfW-Mittelstandspanel jährlich wiederkehrende Informationen zur Unternehmensentwicklung, zur Investitionstätigkeit und zur Finanzierungsstruktur erfragt. Darüber hinaus werden in den einzelnen Wellen auch Informationen zu speziellen Themenkomplexen erhoben, so z. B. in der dritten Welle zum Innovationsverhalten. Die Ergebnisse werden jährlich im Rahmen eines Ergebnisberichts veröffentlicht.<sup>88</sup>

### **A.2 KfW-Bilanzdatenbank**

Die KfW-Bilanzdatenbank enthält fast 120.000 Jahresabschlüsse von knapp über 70.000 KfW-Kreditnehmern aus den Jahren 1994 bis 2004, die einen KfW-Investitionskredit bean-

---

<sup>88</sup> Für weitere Angaben zu Erhebungsmethode und Ergebnisse vgl. Reize (2006).

trägt und erhalten haben<sup>89</sup> und deren Bilanzsumme oder Umsatz 500 Mio. EUR nicht überschreiten. Davon liegen zu über 44.000 Unternehmen Jahresabschlüsse aus verschiedenen Geschäftsjahren vor. Die Datenbank enthält Jahresabschlüsse sowohl von Unternehmen, die eine Investition planen bzw. unmittelbar vor einer Investition stehen, als auch von solchen, die einen Kredit beantragen, um temporäre Liquiditätsengpässe zu überwinden, ohne zu investieren. Unternehmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes sowie des Grundstücks- und Wohnungswesens sind wegen der Besonderheiten ihrer Bilanzstruktur nicht in der Datenbank enthalten.

Die KfW reicht ihre Kredite nicht unmittelbar an den Investor, sondern über Kreditinstitute aus, die gegenüber der KfW im Schadensfall ganz oder teilweise für das Darlehen haften. Dieses Verfahren, das dem Prinzip der Subsidiarität verpflichtet ist, führt dazu, dass die Kreditnehmer der KfW im Allgemeinen bankübliche Anforderungen an Bonität und/oder Sicherheiten erfüllen müssen. Dennoch enthält das Sample auch viele Unternehmen mit schwachen Leistungskennziffern. Insgesamt enthält das KfW-Sample das gesamte Spektrum mittelständischer Unternehmen. Trotz gewisser Einschränkungen stellt es eine gute Annäherung an die tatsächlichen Verhältnisse im Mittelstand in Deutschland dar. Eine Repräsentativität im strengen statistischen Sinne ist allerdings nicht gegeben.

### **A.3 Unternehmensbefragungen Vereine Creditreform**

Seit 1979 führt Creditreform Befragungen kleiner und mittlerer Unternehmen durch. Viermal im Jahr beteiligen sich rund 4.000 Firmen aus den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel und Dienstleister an der Umfrage zur Wirtschaftslage im Mittelstand. Als mittelständische Unternehmen gelten Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten und einer Umsatzhöhe von nicht mehr als 50 Mio. EUR. Entscheidend für die Definition mittelständischer Unternehmen ist darüber hinaus die „Personaleinheit“ von Geschäftsführer und Inhaber. Weiterhin wird bei der Selektion der Firmen darauf geachtet, dass keine Tochterunternehmen von Großunternehmen an der Umfrage teilnehmen. Schwerpunktmäßig werden kleine Unternehmen mit bis zu 50 Beschäftigten befragt. Die dem Kapitel zu Grunde liegende Herbstumfrage fand vom 28. August 2006 bis 22. September 2006 in Zusammenarbeit mit der KfW statt.

---

<sup>89</sup> Die Datenbank enthält somit nur von der KfW geförderte Unternehmen. Im KfW-Mittelstandspanel, in das sowohl geförderte als auch nicht geförderte Unternehmen aufgenommen werden, konnte jedoch kein Zusammenhang zwischen KfW-Förderung und Exportneigung festgestellt werden, so dass davon ausgegangen wird, dass sich diese Einschränkung nicht auf die hier durchgeführten Analysen auswirkt.



In diesem Jahr hat Creditreform durch seine Landesgesellschaften in Polen und Tschechien erstmals osteuropäische Unternehmen zu ihren Internationalisierungsaktivitäten befragt. Die Parameter der Umfrage orientierten sich an der Befragung im Inland. Der Fragebogen wurde zwischen August und Oktober 2006 in beiden Ländern an 800 Unternehmen verschickt. Die Zahl der Rückantworten lag bei 82 in Polen und 158 in Tschechien. Die Rückantworten in Polen teilten sich branchenmäßig folgendermaßen auf: 47 % Verarbeitendes Gewerbe, 16 % Bau, 20 % Handel, 17 % Dienstleistungen. In Tschechien dominierte die Industrie: 84 % Verarbeitendes Gewerbe, 3 % Bau, 11 % Handel, 3 % Dienstleistungen.

#### **A.4 Unternehmensbefragung IfM Bonn**

Für die Online-Befragung des IfM Bonn wurde im Sommer 2006 aus einer bundesweiten Adressdatei eine Zufallsstichprobe auslandsaktiver und nicht auslandsaktiver Unternehmen, gleichverteilt nach den Kriterien Umsatzgrößenklasse und Wirtschaftsbereich, gezogen. 9.064 Unternehmen wurden mit einem postalischen Einladungsschreiben erreicht. Von diesen nahmen 530 Unternehmen an der Umfrage teil, womit die Rücklaufquote bei 6 % lag. Für die Hochrechnung wurde ein zweistufiges Verfahren angewendet, bei dem in einem ersten Schritt nach Branchen und Größenklassen und im zweiten Schritt nach Anteil exportierender Unternehmen in den sich daraus ergebenden Zellen gewichtet wurde. Für den ersten Hochrechnungsschritt wurde die Verteilung nach Wirtschaftsbereichen (Verarbeitendes Gewerbe inklusive Bauwirtschaft, Handel sowie Dienstleistungen), Umsatzgrößenklassen und Beschäftigtengrößenklassen des Unternehmensregisters herangezogen. In der Grundgesamtheit (rund 2,4 Mio. Unternehmen) gehören 24 % der Unternehmen dem Verarbeitenden Gewerbe inklusive Bausektor an, 29 % sind Handels- und 47 % Dienstleistungsunternehmen. Differenziert nach Umsatzgrößenklassen liegt der Anteil Unternehmen mit bis zu 2 Mio. EUR Jahresumsatz bei 94 %, zwischen 2 und 10 Mio. EUR bei 5 %, zwischen 10 und 50 Mio. EUR bei 1 % und mit über 50 Mio. EUR bei 0,3 %. Da das Unternehmensregister keine Angaben zum Export enthält, wurde für den zweiten Hochrechnungsschritt der Anteil exportierender Unternehmen in den jeweiligen wirtschaftsbereichsspezifischen Größenklassen der Umsatzsteuerstatistik herangezogen. Daher spiegelt der Anteil der Exportunternehmen mit 13 % weitgehend die in der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesene Quote wider, die leichte Differenz ergibt sich durch unterschiedliche Zellenbesetzungen.

#### **A.5 Amadeus-Datenbank BvD/Vereine Creditreform am RWI Essen**

Amadeus (Analyze MAjor Databases from EUropean Sources) ist eine kommerzielle Unternehmensdatenbank mit Informationen über 8 Mio. private und öffentliche Unternehmen aus 38 europäischen Ländern (Stand November 2006). Gesammelt werden die Daten von Bureau Van Dijk (BvD), das zur Informationsbeschaffung mit dreißig Datenanbietern (u. a. Ver-

eine Creditreform) aus verschiedenen Ländern zusammenarbeitet. In Amadeus liegen Angaben zu 812.583 Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland vor, deren Wirtschaftsaktivitäten zur Erfassung und regelmäßigen Aktualisierung im Datenbestand von Creditreform führen. Als „wirtschaftsaktiv“ gilt ein Unternehmen, wenn eine Wirtschaftsauskunft - z. B. von einem Finanzinstitut oder einem Lieferanten - eingeholt wurde, ein Eintrag im Handelsregister vorliegt oder wenn durch das Unternehmen Arbeitsplätze geschaffen wurden. Kleinstgewerbetreibende, Freiberufler, landwirtschaftliche Unternehmen, sowie Ich-AGs sind in der Datenbank untererfasst. In der Amadeus-Datenbank sind direkte Beteiligungen an insgesamt 15.687 Unternehmen erfasst.<sup>90</sup> Die Datenbank wurde bereits in verschiedenen Studien zum Thema Direktinvestitionen verwendet.<sup>91</sup> Am RWI Essen liegen insgesamt vier Updates aus den Jahren 2000, 2002, 2004 und 2006 vor.

#### **A.6 Zusammenführung des KfW-Mittelstandspanels und der Amadeus-Datenbank durch das RWI Essen**

Hierbei wurden die erste und dritte Welle des Mittelstandspanels (siehe A.1) verwendet, die ausführliche Informationen zu den Innovationstätigkeiten mittelständischer Unternehmen beinhalten. Amadeus (siehe A.6) beinhaltet neben umfangreichen Bilanz- und GuV-Daten Informationen zu ausländischen Tochtergesellschaften wie auch zu Beteiligungen von ausländischen Investoren. Der Match der beiden Datensätze führt zu einer Stichprobe von 10.273 Beobachtungen. Als Unternehmen mit Beteiligung von Ausländern zählen jene, an denen ausländische Unternehmen (ohne Privatpersonen) einen Anteil am Eigenkapital von mindestens 10 % halten. Zu den Unternehmen mit Tochterunternehmen im Ausland zählen Unternehmen, die an Unternehmen im Ausland mit mindestens 50 % beteiligt sind. Von den 10.273 Unternehmen halten 110 Unternehmen Beteiligungen an Tochterunternehmen im Ausland; für 218 Unternehmen wurden Beteiligungen von Ausländern identifiziert.

---

<sup>90</sup> In der Direktinvestitionsstatistik der Deutschen Bundesbank sind 16.890 direkte Beteiligungen an ausländischen Unternehmen, die mindestens 3 Mio. EUR Bilanzsumme aufweisen, erfasst. Weitere 11.800 Beteiligungen entfallen auf Auslandsbeteiligungen an Unternehmen mit einer Bilanzsumme zwischen 0,5 und 3 Mio. EUR.

<sup>91</sup> Vgl. Konings und Murphy (2004); Budd, Konings und Slaughter (2005); Javorcik und Spatareanu (2005).

**Anhang 3.B: Koeffizienten der Schätzungen****Tabelle 4: Brancheneinteilung**

Kürzel	Branchen	Wirtschaftszweige WZ2003	
		2-Steller	Aggregate
Chemie	Chemische und Kunststoffindustrie	24-25	DG, DH
Metall/Fahrzeug	Metallindustrie/Maschinenbau/Fahrzeugbau	27-29, 34-35	DJ, DK, DM
Elektro/Feinmechanik	Herstellung von EDV, Elektrotechnik, Feinmechanik, Optik	30-33	DL
Weiteres VG	Übriges Verarbeitendes Gewerbe	15-23, 26, 36-37	DA - DF, DI, DN
Energie	Energie/Wasser	40-41	E
Bau	Bau	45	F
Handel	Handel	50-52	G
Kredit/Vers.	Kredit- und Versicherungsgewerbe	65-67	J
Transport/Untern. DL	Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Grundstücks- und Wohnungswesen, Unternehmensdienstleistungen	60-64, 70-74	I, K
Pers. DL	Persönliche/konsumnahe und sonstige Dienstleistungen	55, 85, 92-93	H, N, 92-93

**Tabelle 5: Produktivitätsunterschiede nach Kontrolle für einige wesentliche Unternehmenscharakteristika (OLS-Schätzung)**

Cobb-Douglas Produktionsfunktion	Koeffizient	t-wert
Kapital (log.)	0,070	(14,14)***
Zahl der Beschäftigten (log.)	-0,182	(14,78)***
Beteiligung von ausl. Unternehmen	0,207	(2,32)**
Ausländische Direktinvestition	0,432	(3,65)***
Konstante	11,151	(70,26)***
Beobachtungen	5468	
Bestimmtheitsmaß R <sup>2</sup>	0,1927	
F-test (52, 514)	24,86	

Anmerkung: () Koeffizient nicht signifikant, (\*) signifikant auf 10 % Niveau; (\*\*) signifikant auf 5 % Niveau; (\*\*\*) signifikant auf 1 % Niveau.

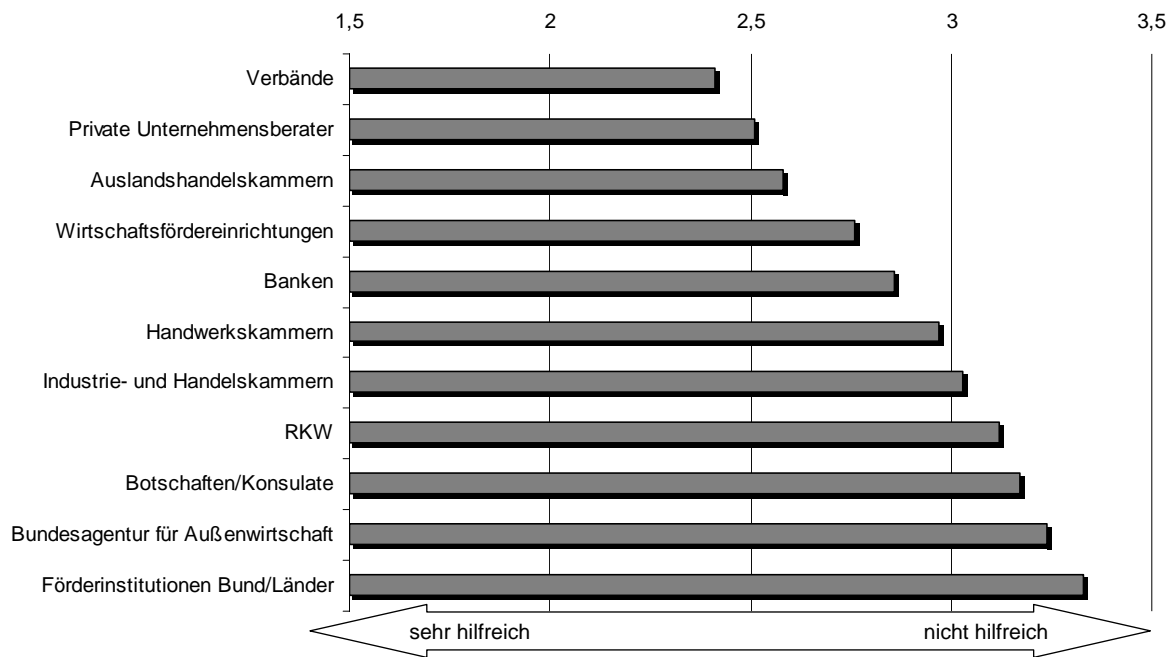
Quelle: KfW Bankengruppe und Vereine Creditreform, Berechnungen der KfW und des RWI Essen

**Tabelle 6: Charakteristika von Unternehmen mit und ohne Exporte, ausländischen Tochtergesellschaften bzw. Beteiligung von Ausländern (Durchschnittswerte)**

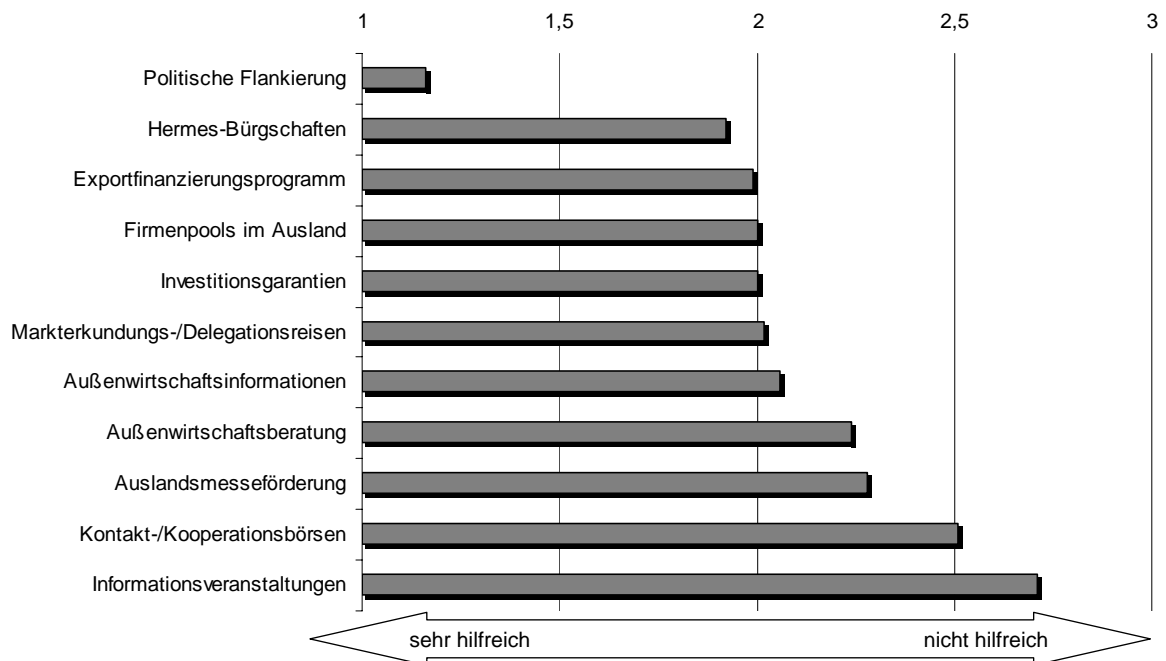
Innovationstätigkeit	mit	ohne	mit	ohne	mit	ohne
	Exporte		ausländische Tochtergesellschaft		Beteiligung ausländischer Unternehmen	
FuE durchgeführt (ja = 1/nein = 0)	0,447	0,119	0,655	0,237	0,422	0,238
FuE-Intensität (FuE-Ausgaben/Umsatz) in %	3,667	0,909	4,067	2,014	4,478	1,983
FuE-Intensität (FuE-Ausgaben/Umsatz) in % für FuE-treibende Unternehmen	7,851	7,375	8,152	5,875	10,076	8,010
Produktinnovation (ja = 1/nein = 0)	0,598	0,335	0,792	0,417	0,620	0,417
Prozessinnovation (ja = 1/nein = 0)	0,438	0,249	0,657	0,314	0,471	0,314
Produkt- oder Prozessinnovation (ja = 1/nein = 0)	0,711	0,451	0,855	0,493	0,688	0,492
Zahl der Beschäftigten	71	35	259	46	106	47

Quelle: KfW Bankengruppe; Amadeus (v.J.) Vereine Creditreform, Berechnungen der KfW und des RWI Essen

**Anhang 3.C: Grafiken**



**Grafik 19: Beurteilung der Förderinstitutionen**



**Grafik 20: Beurteilung der Fördermaßnahmen**

## **IMPRESSUM**

### **Verantwortlich für den Inhalt:**

Michael Bretz M. A., Leiter Abteilung Wirtschafts- und Konjunkturforschung,  
Verband der Vereine Creditreform e. V., Neuss;  
Dr. Norbert Irsch, Chefvolkswirt, KfW Bankengruppe,  
Frankfurt am Main;  
Prof. Dr. Frank Wallau, Wissenschaftlicher Geschäftsführer, IfM Bonn;  
Dr. Bernhard Lageman, Leiter des Kompetenzbereiches Empirische  
Industrieökonomik, RWI Essen;  
Dr. Georg Licht, Leiter Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale  
Unternehmensführung, ZEW Mannheim.

### **Autoren:**

#### *Kapitel 1:*

Dr. Klaus Borger, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;  
Rechtsanwältin Anne Sahm, Creditreform, Neuss;

#### *Kapitel 2:*

Dr. Rosemarie Kay, IfM Bonn  
Dr. Hannes Spengler, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main  
Dipl.-Math. Brigitte Günterberg, IfM Bonn  
Dipl.-Sozialw. Peter Kranzusch, IfM Bonn  
Dipl.-Volksw. Kathrin Müller, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

#### *Kapitel 3:*

Dr. Vivien Lo, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;  
Dr. Christian Hauser, IfM Bonn;  
Dipl.-Volksw. Joel Stiebale, RWI Essen;  
Dr. Dirk Engel, RWI Essen;  
Dipl.-Volksw. Kai Kohlberger, M.A., Creditreform, Neuss

#### *Kapitel 4:*

Prof. Dr. Christoph Spengel, Universität Mannheim  
Dipl.-Kfm. Timo Reister, ZEW, Mannheim  
Dipl.-Kfm. Carsten Wendt, ZEW, Mannheim  
Dipl.-Volksw. Heinz Gebhardt, RWI Essen  
Dr. Lars-H. R. Siemers, RWI Essen.

### **Koordination:**

Dr. Dankwart Plattner (KfW Bankengruppe)

### **Bitte zitieren Sie den Mittelstandsmonitor wie folgt:**

#### *Bei Referenz auf den gesamten Bericht*

KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.) 2007, Den Aufschwung festigen - Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben. Mittelstandsmonitor 2007 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.

#### *Bei Referenz auf einzelne Kapitel z.B.:*

Borger, K. und A. Sahm (2007), Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Den Aufschwung festigen - Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben. Mittelstandsmonitor 2007 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 1 - 36.

Veröffentlicht am 1. März 2007

Die Publikation kann im Internet unter [www.mittelstandsmonitor.de](http://www.mittelstandsmonitor.de) kostenlos herunter geladen werden.