Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Die Bedeutung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten für den deutschen Mittelstand

Untersuchung im Auftrag des
Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

vom

IfM BONN

Projektleitung: Ljuba Haunschild
Projektbearbeitung: Christian Hauser
und Brigitte Günterberg

i f h
Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand
und Handwerk an der Universität Göttingen

Projektleitung: Klaus Müller
Projektbearbeitung: Anja Sölter

IfM-Materialien Nr. 171

IfM BONN

Materialien

Impressum

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn
Telefon + 49/(0)228/72997-0
Telefax + 49/(0)228/72997-34
www.ifm-bonn.org

Das IfM Bonn ist eine Stiftung des privaten Rechts.

Gefördert durch:

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen

Ansprechpartner

Brigitte Günterberg

IfM-Materialien Nr. 171
ISSN 2193-1852 (Internet)
ISSN 2193-1844 (Print)

Bonn, April 2007

Inhalt

Verzeichnis der Abbildungen V
Verzeichnis der Tabellen XIII

1. Einleitung 1

2. Ergebnisse der Auswertung amtlicher Statistiken 5
   2.1 Außenhandels- und Leistungsbilanzstatistik 5
      2.1.1 Ausfuhr und Einfuhr von Waren (Spezialhandel) 6
      2.1.2 Ausfuhr und Einfuhr von Dienstleistungen 13
      2.1.3 Intrahandel 18
   2.2 Die Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank 19
      2.2.1 Vorbemerkungen 19
      2.2.2 Direktinvestitionsbestand 20
      2.2.3 Zahlungsströme für Direktinvestitionen 26
   2.3 Fachbereichsstatistik des Produzierenden Gewerbes 27
   2.4 Umsatzsteuerstatistik 29
      2.4.1 Export in der Umsatzsteuerstatistik im Jahr 2004 30
      2.4.2 Entwicklung des Exports 40
      2.4.3 Regionale Verteilung des Exports 43
      2.4.4 Import in der Umsatzsteuerstatistik 46
      2.4.5 Kennzahlen zu Auslandsaktivitäten von KMU laut Umsatzsteuerstatistik 51

3. Ergebnisse ausgewählter Studien zu außenwirtschaftlichen Aktivitäten mittelständischer Unternehmen 53
   3.1 Gründe/Motive für Auslandsaktivitäten 55
   3.2 Markteintritts- und Marktbearbeitungsformen 56
   3.3 Zielmärkte 57
   3.4 Vorbereitung des Auslandsengagements 57
   3.5 Probleme der Internationalisierung 58
   3.6 Erfolgsfaktoren der Internationalisierung 58
   3.7 Beschäftigungseffekte der Internationalisierung 59
   3.8 Fördermaßnahmen 61

4. Auswertung weiterer empirisch erhobener Datensätze 63
   4.1 Analyse der Auswertungen des IAB-Betriebspanels 63
      4.1.1 Ergebnisse nach Betriebsgrößen 63
      4.1.2 Ergebnisse nach Wirtschaftszweigen 74
      4.1.3 Ergebnisse nach Bundesländern und Ost- bzw. Westdeutschland 78
      4.1.4 Zur Produktionsverlagerung in MOE-Beitrittsländer 83

4.2 Analyse der Auswertungen des MIND-Datensatzes 2005 84
4.2.1 Außenhandel der Unternehmen 85
4.2.2 Geographische Diversifikation des Außenhandels 87
4.2.3 Direktinvestitionen 91
4.2.4 Geographische Diversifikation von Direktinvestitionen 94
4.2.5 Verlagerung von Betriebsstätten 96
4.2.6 Internationalisierungsstrategien nach Formen des Auslandsengagements 99
4.2.7 Schlüsselzahlen zum Auslandsengagement mittelständischer Unternehmen 103
4.3 Analyse der Auswertungen des BDI-Mittelstandspanels 106
4.3.1 Exporttätigkeit der mittelständischen Industrieunternehmen 106
4.3.2 Verlagerung der Geschäftstätigkeit ins Ausland 107
4.3.3 Internationalisierungsformen 109
4.3.4 Unterschiede zwischen auslandsaktiven und nicht auslandsaktiven Industrieunternehmen 110

5. Ergebnisse der Unternehmensbefragung 113
5.1 Datenbasis 113
5.2 Strukturmerkmale 114
5.3 Export 116
5.4 Import 131
5.5 Weitere Internationalisierungsformen 140
5.6 Verlagerung von Betriebsstätten 150
5.7 Ertragslage und -perspektiven 155
5.8 Umsatz- und Beschäftigtenentwicklung 159
5.9 Beschäftigungs- und Umsatzentwicklung und Auslandsaktivitäten 160
5.10 Auslandsengagement und Beschäftigung im Urteil der Unternehmen 163
5.11 Importierte Vorleistungen in den Exporten 165

6. Außenwirtschaftsförderung 171
6.1 Bekannte und genutzte Institutionen 172
6.2 Bekannte und genutzte Förderinstrumente 178

7. Befunde der Kammerbefragung 185
7.1 Die Kammern im Gefüge der Außenwirtschaftsförderung 185
7.2 Auslandspotenzial der deutschen Unternehmen 192
7.3 Strukturverschiebungen bei den nachgefragten Kammerleistungen im Bereich Internationalisierung 196
7.4 Beurteilung der Außenwirtschaftsförderung 199

8. Zusammenfassung der Befunde und Ausblick 205

Anhang 221
Anhang zu Kapitel 2: Tabellen zur Auswertung amtlicher Statistiken 221
Anhang zu Kapitel 3: Literatursynopse 267
Anhang zu Kapitel 4: IAB-Betriebspanel, MIND-Datensatz, BDI-Mittelstandspanel 281
Anhang zu Kapitel 5: Fragebogen 309

Literaturverzeichnis 335

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1:	Ausfuhr und Einfuhr 2005 in Deutschland nach Ziel- bzw. Ursprungsregionen	7
Abbildung 2:	Ausfuhr und Einfuhr 2000 bis 2005 in Deutschland nach Ziel- bzw. Ursprungsregionen - Index 2000 = 100	9
Abbildung 3:	Ausfuhr und Einfuhr 2005 in Deutschland nach Warenhauptgruppen	11
Abbildung 4:	Einfuhr und Ausfuhr 2005 nach dem Ziel- bzw. Ursprungsbundesland	12
Abbildung 5:	Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland 2005 nach Ziel- bzw. Ursprungsländern	14
Abbildung 6:	Entwicklung des Dienstleistungsverkehrs mit dem Ausland 2002 bis 2005 nach Ziel- bzw. Ursprungsländern – Index 2002 = 100	15
Abbildung 7:	Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland 2005 nach Dienstleistungsbereichen	16
Abbildung 8:	Entwicklung des Dienstleistungsverkehrs mit dem Ausland 2000 bis 2005 nach Dienstleistungsbereichen – Index 2000 = 100	17
Abbildung 9:	Intrahandel 2005 in Deutschland nach Größenklassen des Intrahandelsvolumens	18
Abbildung 10:	Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland nach Wirtschaftsbereichen der deutschen Direktinvestoren - Stand Ende 2004	21
Abbildung 11:	Deutsche Direktinvestoren im Ausland nach Wirtschaftsbereichen der deutschen Investoren - Stand Ende 2004	22
Abbildung 12:	Direktinvestitionen deutscher Unternehmen nach Anlageländern Ende 2004	23
Abbildung 13:	Entwicklung der Direktinvestitionen von deutschen Unternehmen und der Anzahl der deutschen Direktinvestoren im Ausland 2001 bis 2004 nach Wirtschaftsbereichen der Investoren	25

Abbildung 14:	Exportquoten im Produzierenden Gewerbe 2004 in Deutschland nach Beschäftigtengrößenklassen	28
Abbildung 15:	Inlandsumsatz und Exportumsatz 2004 in Deutschland - alle Unternehmen und KMU	31
Abbildung 16:	Verteilung der Exporte nach Wirtschaftsbereichen bzw. Umsatzgrößenklassen 2004 in Deutschland	32
Abbildung 17:	Anzahl kleiner und mittlerer Exportunternehmen 2004 in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen	33
Abbildung 18:	Exportumsatz von kleinen und mittleren Exportunternehmen 2004 in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen - in Mill. €	34
Abbildung 19:	Exporteurquoten und Exportquoten 2004 in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen	35
Abbildung 20:	Exporteurquoten und Exportquoten 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen	37
Abbildung 21:	Exportquoten der Exporteure 2004 in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen	38
Abbildung 22:	Exportquoten der Exporteure 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen	39
Abbildung 23:	Entwicklung der Anzahl der Exportunternehmen im Vergleich zur Anzahl aller Unternehmen und des Exportumsatzes im Vergleich zum Umsatz 1994 bis 2004 - Index 1994 = 100	41
Abbildung 24:	Entwicklung der Anzahl der Exportunternehmen und des Exportumsatzes 2000 bis 2004 nach Umsatzgrößenklassen	42
Abbildung 25:	Anzahl der Exportunternehmen und Exportumsatz 2004 in Deutschland nach Bundesländern	44
Abbildung 26:	Exporteurquoten und Exportquoten 2004 in Deutschland nach Bundesländern	45
Abbildung 27:	Veränderung der Anzahl der Unternehmen, der Exportunternehmen, des Umsatzes und des Exportumsatzes 2004 gegenüber 2000 nach Bundesländern in %	47

Abbildung 28:	Verteilung der Importe aus der EU nach Wirtschaftsbereichen bzw. Umsatzgrößenklassen 2004 in Deutschland	48
Abbildung 29:	Anzahl kleiner und mittlerer Importunternehmen mit Importen aus der EU und deren Importumsatz 2004 in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen	49
Abbildung 30:	Entwicklung der Anzahl der Unternehmen mit Importen aus der EU und des Importes aus der EU 2000 bis 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen - Index 2000 = 100	50
Abbildung 31:	Verteilung der Exportumsätze nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %	64
Abbildung 32:	Exportquoten nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %	66
Abbildung 33:	Struktur der Exportumsätze nach Absatzregion und Beschäftigtengrößenklassen	67
Abbildung 34:	Exportquoten (als Anteil an den Gesamtumsätzen abzüglich Vorleistungen) nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %	69
Abbildung 35:	Verteilung der Exporteure nach Beschäftigtengrößenklassen 2003 in %	70
Abbildung 36:	Exporteurquoten nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %	72
Abbildung 37:	Exportquoten der Exporteure nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %	73
Abbildung 38:	Exportquoten nach Wirtschaftsbereichen 2003 in %	75
Abbildung 39:	Exporteurquote nach Wirtschaftsbereichen 2003 in %	77
Abbildung 40:	Exportquoten der Bundesländer nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %	79
Abbildung 41:	Exporteurquoten der Bundesländer nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %	82
Abbildung 42:	Anteil der Unternehmen mit Außenhandel nach Art des Handels und Wirtschaftsbereichen	85

Abbildung 43:	Anteil der Unternehmen mit Außenhandel nach Art des Handels und Umsatzgrößenklassen	86
Abbildung 44:	Struktur der Außenhandelsbeziehungen der Unternehmen mit Außenhandel nach Umsatzgrößenklassen	87
Abbildung 45:	Importe und Exporte nach Regionen und Umsatzgrößenklassen in %	89
Abbildung 46:	Importe und Exporte nach Regionen und Wirtschaftsbereichen in %	89
Abbildung 47:	Entwicklung der Exportbeziehungen im Zeitraum 1999 bis 2004 nach Absatzregionen in %	90
Abbildung 48:	Entwicklung der Importbeziehungen im Zeitraum 1999 bis 2004 nach Beschaffungsregionen in %	91
Abbildung 49:	Anteil der Unternehmen mit Direktinvestitionen nach Investitionsformen und Wirtschaftsbereichen	92
Abbildung 50:	Anteil der Unternehmen mit Direktinvestitionen an allen Unternehmen nach Investitionsformen und Umsatzgrößenklassen	93
Abbildung 51:	Struktur der Direktinvestoren nach Umsatzgrößenklassen	94
Abbildung 52:	Unternehmen mit Auslandsbetrieb nach Regionen und Wirtschaftsbereichen in %	95
Abbildung 53:	Unternehmen mit Auslandsbeteiligung nach Regionen und Wirtschaftsbereichen in %	96
Abbildung 54:	Anteile von Unternehmen, die ihre Wettbewerbsposition mittels eines verstärkten Auslandsengagements erhalten oder stärken wollen nach Umsatzgrößenklassen in %	97
Abbildung 55:	Geplante Standortverlagerungen ins Ausland nach Zielregionen und Umsatzgrößenklassen in %	98
Abbildung 56:	Erwartete Entwicklung der Geschäftsbeziehungen zum Ausland im Zeitraum 2005 bis 2010 nach Region in %	99

Abbildung 57:	Anteil der Unternehmen mit Auslandsaktivitäten nach Formen des Engagements - nach Wirtschaftsbereichen bzw. Umsatzgrößenklassen	100
Abbildung 58:	Internationalisierungsstrategien der auslandsorientierten mittelständischen Unternehmen	101
Abbildung 59:	Anzahl mittelständischer Unternehmen nach Formen des Auslandsengagements	104
Abbildung 60:	Anteil Exporteure, Exportquote und Exportquote der Exporteure in der Industrie nach Beschäftigtengrößenklassen in %	107
Abbildung 61:	Anteil der Unternehmen, die zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit eine Verlagerung geschäftlicher Tätigkeiten ins Ausland planen, nach Beschäftigtengrößenklassen in %	108
Abbildung 62:	Mittelständische Industrieunternehmen nach Formen des Auslandsengagements - absolut und in %	109
Abbildung 63:	Strukturmerkmale der Unternehmen	115
Abbildung 64:	Verteilung der Exporte 2005 nach Wirtschaftsbereichen	117
Abbildung 65:	Exporteurquoten und Exportquoten 2005 nach Wirtschaftsbereichen	118
Abbildung 66:	Exportquoten der Exporteure 2005 nach Wirtschaftsbereichen	119
Abbildung 67:	Anteil der Zielregionen und Exporteure 2005 nach Wirtschaftsbereichen	120
Abbildung 68:	Exporteurquoten und Exportquoten 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen	122
Abbildung 69:	Verteilung der Exporte 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen	123
Abbildung 70:	Exportquoten der Exporteure 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen	123
Abbildung 71:	Ausfuhren 2005 nach Regionen	124

Abbildung 72:	Anteil der Zielregionen und Exporteure 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen	125
Abbildung 73:	Entwicklung des Exportumsatzes 2003 bis 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen	127
Abbildung 74:	Entwicklung des Exportumsatzes 2003 bis 2005 nach Wirtschaftsbereichen	127
Abbildung 75:	Entwicklung des Exports in den nächsten 2 Jahren nach Regionen und Beschäftigtengrößenklassen	129
Abbildung 76:	Gründe gegen ein Exportgeschäft - nach Unternehmen ohne und mit geplanter Exportaufnahme	131
Abbildung 77:	Importeurquote nach Umsatzgrößenklassen, Beschäftigtengrößenklassen und Wirtschaftsbereich	133
Abbildung 78:	Einfuhr 2005 nach Regionen	134
Abbildung 79:	Anteil der in einer Herkunftsregion aktiven Importeure 2005 nach Wirtschaftsbereichen	136
Abbildung 80:	Anteil der Ursprungsregionen und Importeure 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen	137
Abbildung 81:	Entwicklung der Importe in den nächsten 2 Jahren nach Ursprungsregionen	139
Abbildung 82:	Auslandsengagement nach Formen	141
Abbildung 83:	Internationalisierungsformen nach Beschäftigtengrößenklassen	143
Abbildung 84:	Internationalisierungsformen nach Wirtschaftsbereichen	145
Abbildung 85:	Internationalisierungsformen nach Exportaktivitäten	146
Abbildung 86:	Internationalisierungsformen nach Regionen	148
Abbildung 87:	Geplante Internationalisierungsformen nach Regionen	149
Abbildung 88:	Betriebsverlagerung ins Ausland	151
Abbildung 89:	Verlagerungen von Betriebsstätten ins Ausland nach Wirtschaftsbereichen	152

Abbildung 90:	Verlagerungen von Betriebsstätten ins Ausland nach Beschäftigtengrößenklassen	153
Abbildung 91:	Zielregionen für Verlagerung von Betriebsstätten	154
Abbildung 92:	Gründe für Verlagerung ins Ausland	155
Abbildung 93:	Derzeitige und zukünftige Ertragslage nach Wirtschaftsbereichen	157
Abbildung 94:	Derzeitige und zukünftige Ertragslage nach Beschäftigtengrößenklassen	158
Abbildung 95:	Veränderung der Beschäftigung und des Umsatzes im inländischen Unternehmen	161
Abbildung 96:	Veränderung der Beschäftigtenzahl und des Umsatzes im In- und Ausland der Unternehmen mit Auslandsbetrieb	163
Abbildung 97:	Urteil zu den Auswirkungen des Auslandsengagements	164
Abbildung 98:	Bekanntheitsgrad und Nutzerquoten von Institutionen im Bereich der Außenwirtschaftsförderung	173
Abbildung 99:	Bekanntheitsgrad der Institutionen im Bereich der Außenwirtschaftsförderung nach Exportaktivität	176
Abbildung 100:	Beurteilung der Förderinstitutionen - Mittelwerte	177
Abbildung 101:	Beurteilung der Förderinstitutionen - Mittelwerte nach Beschäftigtengrößenklassen	178
Abbildung 102:	Bekanntheit und Nutzung von Instrumenten und Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung	179
Abbildung 103:	Bekanntheitsgrad von Instrumenten und Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung nach Exportaktivitäten	182
Abbildung 104:	Beurteilung der Fördermaßnahmen - Mittelwerte	183
Abbildung 105:	Beurteilung der Fördermaßnahmen - Mittelwerte nach Beschäftigtengrößenklassen	184
Abbildung 106:	Funktion der Kammer - nach IHKs, AHKs und HWKs	186

Abbildung 107: Struktur der Nachfrager bei Kammern - Mittelwerte nach IHKs und AHKs 187

Abbildung 108: Struktur der Nachfrager bei HWKs - Mittelwerte 188

Abbildung 109: Entwicklung der Anfragen in den letzten fünf Jahren - nach IHKs, AHKs und HWKs 189

Abbildung 110: Struktur der Anfragen zu Außenwirtschaftsformen - Mittelwerte - nach IHKs, AHKs und HWKs 190

Abbildung 111: Struktur der Anfragen und Beratungen der Kammern - Mittelwerte - nach IHKs, AHKs und HWKs 191

Abbildung 112: Wirtschaftsbereiche mit noch nicht ausgeschöpftem Potenzial im Auslandsgeschäft aus Sicht der AHKs - in % der Nennungen 193

Abbildung 113: Beurteilungsgrundlage zur Feststellung der Auslandseignung von Unternehmen - nach IHKs, AHKs und HWKs 193

Abbildung 114: Kriterien für Internationalisierungsreife - nach IHKs, AHKs und HWKs 195

Abbildung 115: Kriterien für Abraten vom Auslandsgeschäft - nach IHKs und AHKs 196

Abbildung 116: Strukturverschiebungen bei den Informations- und Beratungsgesuchen in Hinsicht auf Problemfelder - Anzahl der Nennungen 197

Abbildung 117: Strukturverschiebungen bei den Informations- und Beratungsgesuchen in Hinsicht auf Internationalisierungsformen - Anzahl der Nennungen 198

Abbildung 118: Strukturverschiebungen bei den Informations- und Beratungsgesuchen in Hinsicht auf Zielländer - IHKs und HWKs - Anzahl der Nennungen 199

Abbildung 119: Beurteilung von Maßnahmen in der Außenwirtschaftsförderung - Mittelwerte - nach IHKs, AHKs und HWKs 200

Abbildung 120: Verbesserungsmöglichkeiten zur Unterstützung der Auslandsaktivitäten von KMU - nach IHKs, AHKs und HWKs 201

Abbildung 121: Bekanntheit und Beurteilung von Internetplattformen für Außenwirtschaftsinformationen - Mittelwerte - nach IHKs, AHKs und HWKs 203

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Ausfuhr und Einfuhr von Waren und Dienstleistungen 1995 bis 2005 - in Mill. € 6

Tabelle 2: Direktinvestitionen in der Kapitalverkehrsstatistik (Transfervolumina) 1995 bis 2005 - in Mrd. € 26

Tabelle 3: Kennzahlen zu Auslandsaktivitäten 2004 51

Tabelle 4: Schlüsselzahlen zum Auslandsengagement mittelständischer Unternehmen 105

Tabelle 5: Unternehmenskennzahlen für das Jahr 2004 nach Internationalisierungsgrad in der Industrie 111

Tabelle 6: Anteil der Importe (Vorleistungen und Handelsware) an den Exporten der Unternehmen 2002 nach Umsatzgrößenklassen in % (geschätzt) 167

Tabelle 7: Anteil der Importe an den Exporten in % 168

1. Einleitung

In den zurückliegenden Jahrzehnten sind die deutschen Exporte und der deutsche Handelsbilanzüberschuss fast in jedem Jahr gestiegen. Seit einigen Jahren kann sich Deutschland auch wieder mit dem Titel "Exportweltmeister" schmücken. Dies wird in der breiten Öffentlichkeit und von den meisten wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgern positiv bewertet und als Beweis für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft angesehen.[1]

Abweichend von dieser weitverbreiteten positiven Beurteilung ist insbesondere seit 2003 in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur ein heftiger Disput über die richtige Interpretation dieses realwirtschaftlichen Phänomens entbrannt. Während einige Ökonomen durch die dynamische Entwicklung des deutschen Außenhandels die "exzellenten Standortqualitäten"[2] Deutschlands sowie die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen und Arbeitnehmer bestätigt sehen, sprechen andere Autoren von einem "pathologischen Exportboom" und prophezeien Deutschland die Entwicklung hin zu einer "Basarökonomie".[3] Demnach verringert sich die durch die Exporte induzierte Wertschöpfung in Deutschland zugunsten einer stark zunehmenden ausländischen Vorproduktion. Dies erkläre, warum in Deutschland trotz der florierenden Exportwirtschaft rund 5 Mill. registrierte Arbeitslose zu verzeichnen seien.[4]

Um die zum Teil sehr emotional geführte Debatte zu versachlichen, griff der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in seinem Jahresgutachten 2004/05 die Thematik auf.[5] Die Untersuchung mit Hilfe einer Input-Output-Analyse ergab für die gesamtwirtschaftliche Ebene, dass der deutsche Wertschöpfungsanteil an den inländischen Exporten in den zurückliegenden Jahren kontinuierlich zurückgegangen ist. Lag dieser 1991 noch bei etwas über 73 % waren es 2002 nur noch leicht mehr als 61 %. Die Befürworter der Basarökonomie-These um Hans-Werner Sinn werten diesen Befund als Indiz für die Richtigkeit ihrer Ansicht, da der Anteil der Importe an den Exporten deutlich stieg. Die Opponenten wie Peter Bofinger sahen sich in ihrer Einschätzung bestätigt, da noch immer der größte Teil der Wertschöp-

---

1 Vgl. Sinn 2005, S. 78 ff.

2 Bofinger 2005, S. 30.

3 Sinn 2006, S. 3.

4 Vgl. Sinn 2006, S. 3 f.

5 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2004, S. 360.

fung in Deutschland erbracht wird und darüber hinaus die Untersuchungen ergaben, dass der Beitrag des Exports zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung gestiegen ist. Das heißt, die dämpfende Wirkung des höheren Importanteils an den Exporten wurde durch die sich im Vergleich zur Binnennachfrage sehr dynamisch entwickelnde Exportnachfrage überkompensiert.

Eine internationale Vergleichsstudie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln aus dem Jahr 2005 ergab, dass auch in den anderen untersuchten Industrieländern der Anteil der Vorleistungsimporte an den Exporten steigt. Das heißt, auch in den anderen Industrienationen sinkt der Beitrag der inländischen Wertschöpfung zu den Exporten. Das von Sinn beschriebene Phänomen stellt somit keine deutsche Sonderentwicklung dar, sondern ist Ausdruck der im Zuge der Globalisierung zunehmenden internationalen Verflechtung der Wirtschaft. Gleichzeitig machte die Untersuchung jedoch ebenfalls deutlich, dass in keinem der anderen Länder der Anteil der ausländischen Wertschöpfung an den Exporten so stark anstieg wie in der Bundesrepublik. Dies wird als Ursache dafür angesehen, warum die positive Entwicklung der Exporte in den zurückliegenden Jahren nicht den erhofften Wachstumsimpuls ausgelöst hat. Im Gegenteil wird konstatiert, dass dieser Zukauf von Vorleistungen aus dem Ausland in Deutschland Arbeitsplätze kostet bzw. nicht entstehen lässt, vor allem im Bereich der einfachen, gering qualifizierten Tätigkeiten.[6]

Die wissenschaftliche Debatte um die zunehmenden exportinduzierten Importe und deren Auswirkungen auf die deutsche Wirtschaft allgemein und den Arbeitsmarkt im Besonderen ist somit noch in vollem Gange.[7] Dabei fällt auf, dass sich die bisherigen Untersuchungen lediglich auf aggregierte Daten beziehen und daher keinen Aufschluss darüber liefern, ob das für die Gesamtwirtschaft zu konstatierende Phänomen der abnehmenden inländischen Wertschöpfungstiefe an den Exporten auch bei den Außenhandelsaktivitäten der mittelständischen Unternehmen zu beobachten ist.

Ziel dieses Forschungsprojekts war es, einen Beitrag zur Schließung dieser Forschungslücke zu leisten. Da die amtlichen Statistiken nicht für alle Erhebungsinhalte eine Differenzierung nach Unternehmensgrößenklassen erlauben, sind sie nicht in der Lage, eine umfassende Antwort auf die untersuchte

---

6 Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft 2005, S. 6 ff.

7 Vgl. ifo Schnelldienst 2006.

Fragestellungen zu liefern. Diese Datenlücke kann nur mit Hilfe repräsentativer Umfragen geschlossen werden.

Die Untersuchung gliedert sich in mehrere Arbeitsschritte, die in fünf Berichtsteile zusammengefasst werden. Der erste Teil beinhaltet die Bestandsaufnahme mit den Kapiteln 2 bis 4. Der zweite Teil analysiert in den Kapiteln 5 und 6 die Ergebnisse der originären Unternehmensbefragung sowie die Schätzwerte zu den exportinduzierten Importen. Im dritten Teil (Kapitel 7) werden die Ergebnisse der Befragung von Kammern (IHKs, HWKs, AHKs) diskutiert. Im vierten Teil (Kapitel 8) werden die empirischen Befunde aus der Bestandsaufnahme und den Befragungen zusammengeführt und zu einem Gesamtbefund verdichtet. Auf Basis des Gesamtbefunds werden Handlungsempfehlungen abgeleitet. Im fünften Teil sind tabellarische Übersichten sowie die Fragebogen dokumentiert.

Im Folgenden wird ein Kurzüberblick über die wesentlichen Inhalte der einzelnen Analyseschritte gegeben.

In Kapitel 2 dieses Berichts werden die einschlägigen amtlichen Statistiken eingehend analysiert. Hierbei gilt es zunächst zu klären, welche für die zu untersuchende Fragestellung relevanten Daten die Statistiken erheben. Ausgehend davon werden die gewonnenen Ergebnisse ausgewertet und dargestellt.

Anschließend werden in Kapitel 3 aktuelle empirische Studien, die internationale Unternehmensaktivitäten zum Gegenstand haben, hinsichtlich ihrer Fragestellungen und Ergebnisse synoptisch dargestellt. Hierbei gilt das besondere Augenmerk der Frage, zu welchen unternehmensgrößenspezifischen Aussagen die einzelnen Untersuchungen kommen.

Ergänzend zur Darstellung der amtlichen Statistiken und der Literaturanalyse werden in Kapitel 4 die Primärdaten aus drei vorhandenen Befragungen speziell auf die Fragestellung dieses Forschungsprojektes vertiefend statistisch ausgewertet. Es sind dies die Datensätze des IAB-Betriebspanels, der Studie Mittelstand in Deutschland (MIND) und des BDI-Mittelstandspanels.

Im Zentrum des Kapitels 5 und 6 steht die schriftliche Befragung der Unternehmen zu ihren außenwirtschaftlichen Aktivitäten. Der hierfür konzipierte Fragebogen ist im Anhang abgedruckt. Er umfasst die Themenkomplexe Im- und Export, weitere Formen von investiven und nicht investiven Auslandsaktivitäten, Verlagerung von Betriebsstätten, Angaben zum Unternehmen selbst

und zur Unternehmensentwicklung und zur Außenwirtschaftsförderung. Die Ergebnisse zur Bekanntheit, Nutzung und Beurteilung der Institutionen und Instrumente im Bereich der Außenwirtschaftsförderung sind in Kapitel 6 dargelegt. Die Befragung wurde online durchgeführt. Den Unternehmen möchten wir an dieser Stelle für ihre Auskunftsbereitschaft danken.

Kapitel 7 widmet sich der Analyse der Expertenbefragung der Kammerorganisationen. Als Befragung für die Experteninterviews mit IHKs, HWKs und AHKs wurde die schriftliche Befragung mittels standardisierter Fragebogen gewählt, die aber durch eine Vielzahl offener Fragen eine breites Antwortspektrum gewährleisteten. Die Versendung der Fragebogen an die IHKs und AHKs erfolgte über den DIHK, die Befragung der HWKs erfolgte mit Unterstützung des ZDH. Beiden Dachorganisationen danken wir an dieser Stelle für ihre Kooperationsbereitschaft und Unterstützung, wie auch den Kammern gedankt wird, die mit großer Bereitschaft an der Befragung teilgenommen haben.

Kapitel 8 fasst die Ergebnisse der Teilanalysen zu einem Gesamtergebnis zusammen und zeigt weitere Entwicklungspotenziale und Handlungsempfehlungen auf.

2. Ergebnisse der Auswertung amtlicher Statistiken

Als Quellen für Daten über Auslandsaktivitäten von Unternehmen wie z.B. Export, Import und Direktinvestitionen kommen in Betracht

- die Außenhandels- und Leistungsbilanzstatistik,
- die Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank,
- die Statistik des Produzierenden Gewerbes,
- die Umsatzsteuerstatistik.

In der Außenhandelsstatistik des Statistischen Bundesamtes werden die Ein- und Ausfuhren nach Warengruppen oder Ziel- bzw. Ursprungsländern abgebildet. Die Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank erfasst alle wirtschaftlichen Transaktionen einer Periode zwischen dem In- und dem Ausland. Die Statistik des Produzierenden Gewerbes ist eine Fachbereichsstatistik und erhebt u.a. die Auslandsumsätze der Betriebe mit mehr als 20 Beschäftigten. Die Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes und der Statistischen Landesämter enthält u.a. steuerfreie Umsätze mit Vorsteuerabzug, womit im Wesentlichen die Exportumsätze abgebildet werden, sowie die innergemeinschaftlichen Erwerbe, die im Wesentlichen die Importe aus den EU-Mitgliedstaaten beinhalten.

Im Folgenden werden die Ergebnisse der Auswertungen dieser amtlichen Statistiken dargestellt, um Aussagen zu den Internationalisierungsaktivitäten aller Unternehmen und, sofern die Statistiken dies leisten können, insbesondere zu denen kleiner und mittlerer Unternehmen zu machen.

2.1 Außenhandels- und Leistungsbilanzstatistik

Die Außenhandelsstatistik erfasst die Ein- und Ausfuhr von Waren nach Warengruppen sowie nach Ursprungs- und Zielländern.[8] Sie enthält nicht den grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen, der in der Leistungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank geführt wird. Da die Leistungsbilanz auf der Außenhandelsstatistik des Statistischen Bundesamtes beruht und den

---

8 Die Ausfuhr umfasst die Ausfuhr von Waren im freien Verkehr nach zollamtlich bewilligter aktiver und passiver Veredlung ohne die Wiederausfuhr eingelagerter ausländischer Waren. Die Einfuhr erfasst auch Waren, die bis zur Wiederausfuhr gelagert werden.

Außenhandel erweitert um den Im- und Export von Dienstleistungen untergliedert nach Dienstleistungsarten und Zielländern, bildet sie eine breitere Basis zum grenzüberschreitenden Handel.

Tabelle 1 gibt die Handelsströme für den Zeitraum 1995 bis 2005 wieder. Demnach weist Deutschland einen wachsenden Außenhandel auf, wobei in allen Jahren der Saldo der Warenhandelsbilanz positiv, der Dienstleistungsbilanzsaldo negativ ist. Der negative Saldo der Dienstleistungsbilanz ist seit 2001 rückläufig.

Tabelle 1: Ausfuhr[1)] und Einfuhr[1)] von Waren und Dienstleistungen 1995 bis 2005 - in Mill. €

Jahr	Außenhandel[2)]			Dienstleistungen[3)]		
	Ausfuhr	Einfuhr	Saldo	Einnahmen	Ausgaben	Saldo
1995	383.232	339.617	+ 43.615	60.082	92.797,4	- 32.715
1996	403.377	352.995	+ 50.382	65.777	98.879,8	- 33.103
1997	454.342	394.794	+ 59.549	74.966	110.087,8	- 35.122
1998	488.371	423.452	+ 64.919	77.478	115.852	- 38.374
1999	510.008	444.797	+ 65.211	80.819	126.854	- 46.035
2000	597.440	538.311	+ 59.129	92.787	141.793	- 49.006
2001	638.268	542.774	+ 95.494	101.447	151.308	- 49.861
2002	651.320	518.532	+ 132.788	110.767	146.095	- 35.328
2003	664.455	534.534	+ 129.921	110.953	145.226	- 34.273
2004	731.544	575.448	+ 156.096	117.442	148.696	- 31.254
2005	786.186	625.632	+ 160.554	127.123	154.607	- 27.484

© IfM Bonn

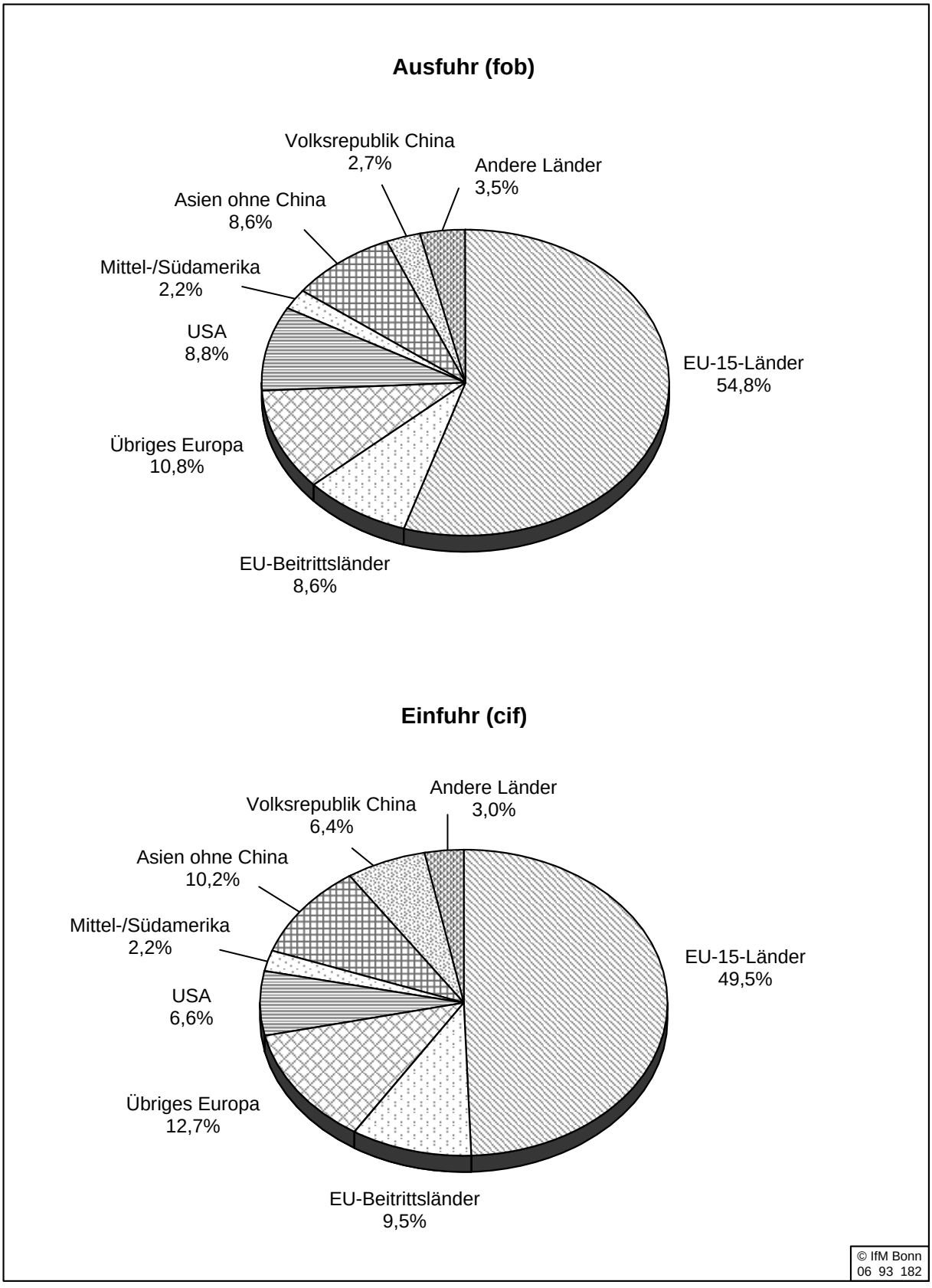
1) Erfassung des Außenhandels und der Dienstleistungen auf Basis Ausfuhr (fob) / Einfuhr (cif), das heißt einschl. der Fracht- und Versicherungskosten der Einfuhr.
2) Spezialhandel nach der amtlichen Außenhandelsstatistik (Quelle: Statistisches Bundesamt).
3) Ohne die im cif-Wert der Einfuhr enthaltenen Fracht- und Versicherungskosten.

Quelle: Deutsche Bundesbank (2006d): Leistungsbilanzstatistik

2.1.1 Ausfuhr und Einfuhr von Waren (Spezialhandel)

Die regionale Verteilung der Ausfuhren und die der Einfuhren im Jahr 2005 zeigt die Abbildung 1.

Abbildung 1: Ausfuhr und Einfuhr 2005 in Deutschland nach Ziel- bzw. Ursprungsregionen

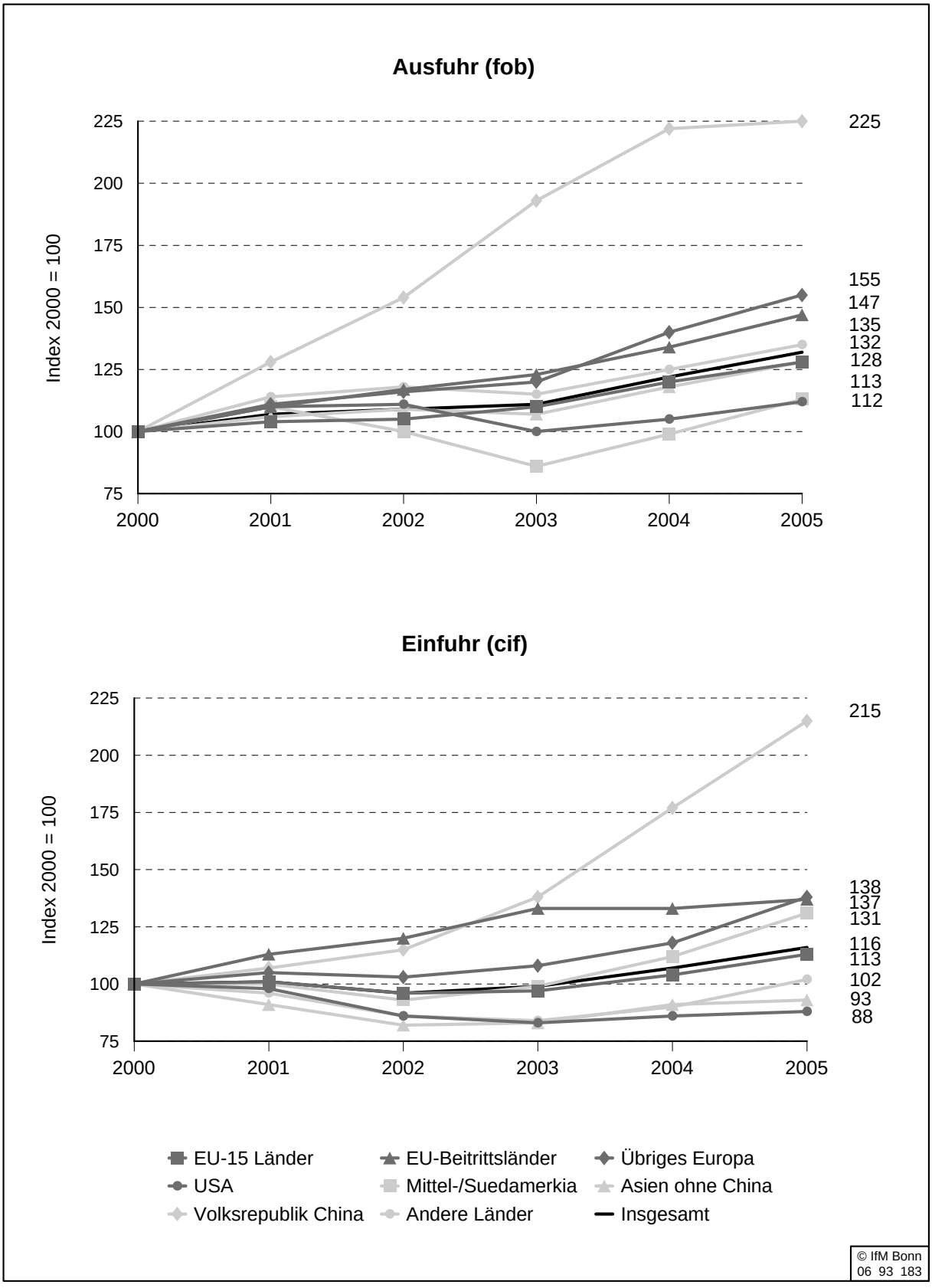


Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Außenhandelsstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

In Abbildung 2 wird die Entwicklung der Ausfuhr und Einfuhr von Waren im Zeitraum von 2000 bis 2005 mit einer Differenzierung nach Ziel- bzw. Ursprungsregionen wiedergegeben. Es zeigt sich, dass die Ausfuhr in die zum 1. Mai 2004 der EU beigetretenen mittel- und osteuropäischen Länder in diesen Jahren stark zugenommen und 2005 fast das anderthalbfache Volumen angenommen hat wie im Jahr 2000. Im Jahr 2005 gingen 8,6 % der deutschen Ausfuhren in die Beitrittsländer (2000: 7,7 %). Der übrige Außenhandel stieg in den Jahren 2000 bis 2003 nur geringfügig an, seit 2003 wächst er aber wieder kräftig, insbesondere der Handel mit Nicht-EU-Ländern; dieser hatte 2005 einen Anteil von 36,6 % an allen Ausfuhren (vgl. auch Tabelle A2-1 im Anhang). Eine Ausnahme bildet der Handel mit China. Im Beobachtungszeitraum hat sich das Ausfuhrvolumen bereits mehr als verdoppelt.

Die Importe aus den seit 2004 zur EU gehörenden Ländern sind von 2000 bis 2003 deutlich angestiegen und halten sich seitdem auf hohem Niveau, anders als die übrigen Importe, die erst nach einem leichten Rückgang zwischen 2001 und 2002 wieder ansteigen. Der Anteil der Einfuhren aus den Beitrittsländern am Gesamtimportvolumen betrug im Jahr 2005 9,5 % (2000: 8,0 %), 2003 waren es aber schon einmal 10,8 % (vgl. auch Tabelle A2-2 im Anhang). Auch beim Import sticht China aus dem Durchschnitt der Länder hervor. Seit 2002 steigerte sich der Wert der Waren auf mehr als das Doppelte.

Abbildung 2: Ausfuhr und Einfuhr 2000 bis 2005 in Deutschland nach Ziel- bzw. Ursprungsregionen - Index 2000 = 100



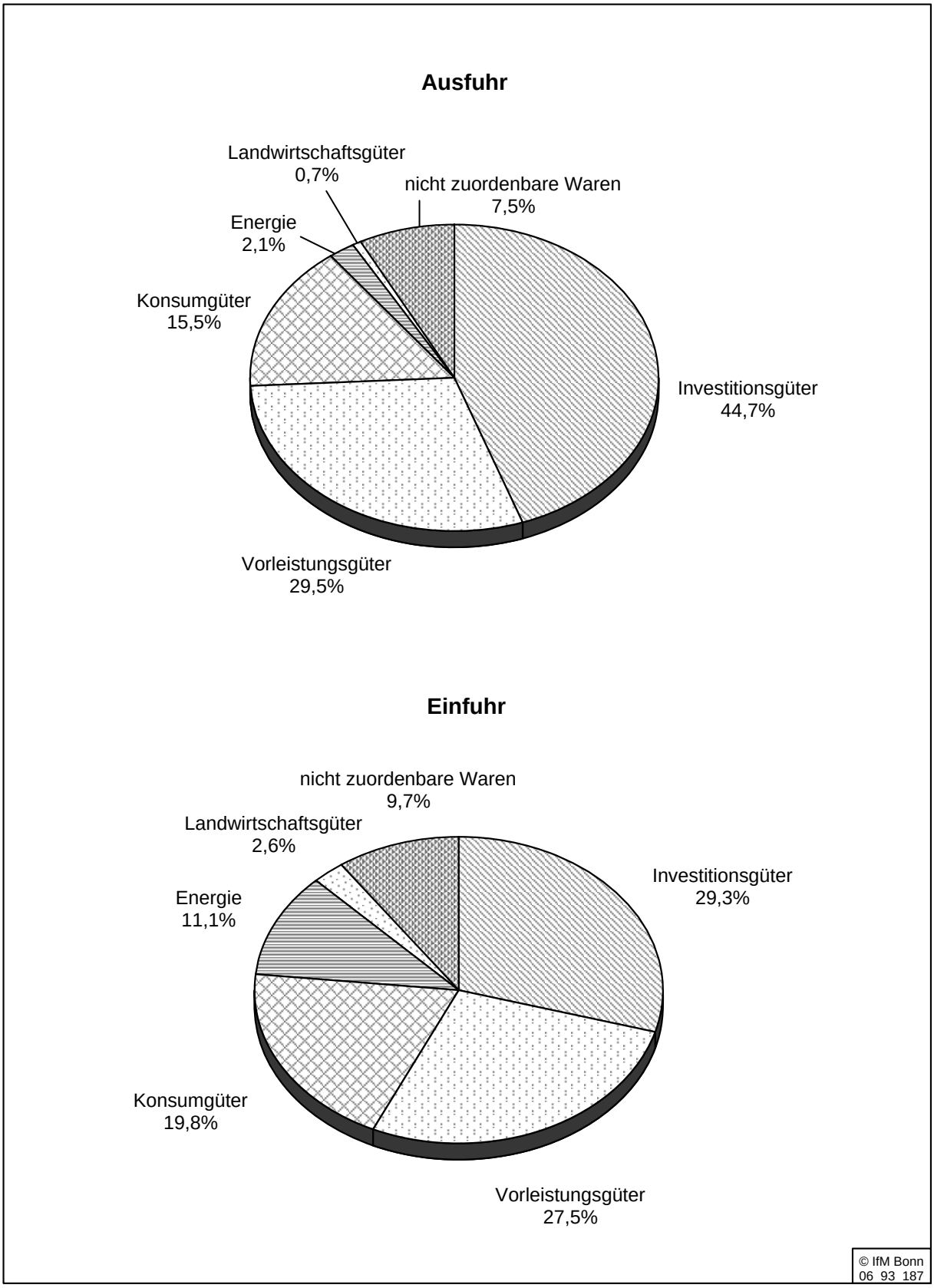
Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Außenhandelsstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

Wichtigste Handelspartner von Deutschland für die Ausfuhren sind in den letzten fünf Jahren unverändert Frankreich, USA, Großbritannien, Italien und die Niederlande mit einem Volumen von 313 Mrd. € oder einem Anteil von 40 % an den gesamten Ausfuhren. Bei den Einfuhren hat sich der Anteil Chinas 2005 gegenüber dem Jahr 2000 fast verdoppelt, so dass sich China von Platz 10 auf Platz 4 der wichtigsten Handelspartner vorgeschoben hat. Die anderen vorderen Plätze belegen im Jahr 2005 Frankreich, die Niederlande, USA und Großbritannien. Alle fünf Ursprungsländer zusammen vereinen auf sich 229 Mrd. € Einfuhrwert , was einem Anteil von 36,5 % entspricht. Die jeweils 15 wichtigsten Handelspartner der deutschen Unternehmen bezogen im Jahr 2005 insgesamt 73,7 % der ausgeführten Waren und lieferten 72,6 % der eingeführten Waren (vgl. auch Tabelle A2-1 und A2-2 im Anhang).

Deutschland exportiert vor allem humankapital- und technologieintensive Produkte und importiert eher arbeits- und rohstoffintensive Waren mit einem geringen Technologiegehalt. Differenziert nach Warenhauptgruppen ergibt sich für den Spezialhandel (Abbildung 3), dass der größte Anteil an den Ausfuhren auf Investitionsgüter entfällt (rd. 45 %), gefolgt von Vorleistungsgütern (knapp 30 %) und Konsumgütern (rd. 15 %). Bei den Einfuhren hingegen ist der Anteil der Investitions- und Vorleistungsgüter nahezu gleich groß (29 % und 27 %), wohingegen der Anteil der importierten Energie über 11 % ausmacht.

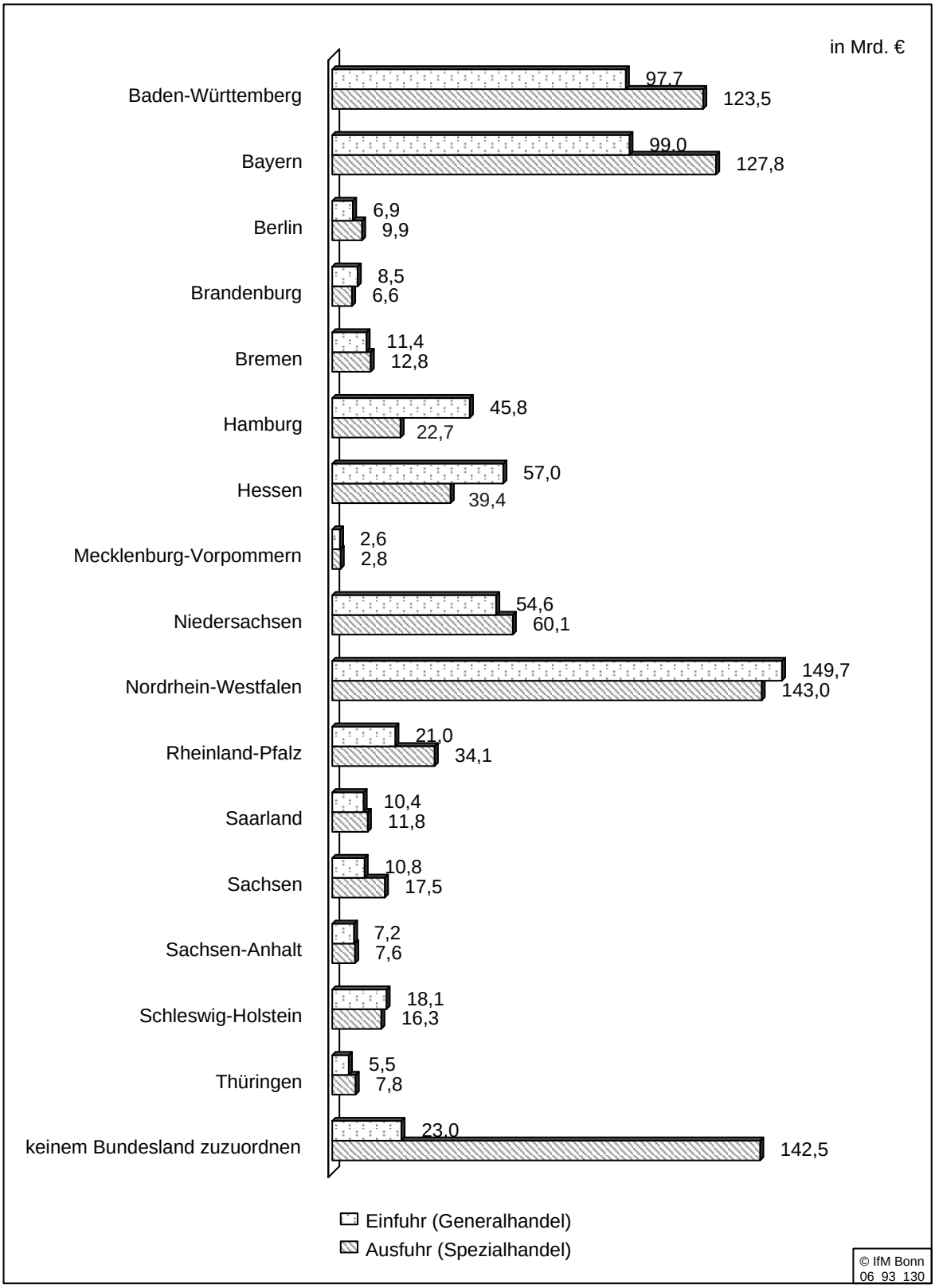
Eine regionale Differenzierung der Ein- und Ausfuhren 2005 nach Bundesländern ist in Abbildung 4 dargestellt. Nordrhein-Westfalen tätigt die höchsten Ex- und Importe, wobei das Einfuhrvolumen (149 Mrd. €) das der Ausfuhren (143 Mrd. €) übertrifft. Es ist allerdings auch festzustellen, dass der Anteil des Warenverkehrs bei der Ausfuhr, der keinem Bundesland zuzuordnen ist, ungefähr die gleiche Größenordnung hat wie der Exportumsatz Nordrhein-Westfalens und dadurch alle Landesergebnisse zu gering ausgewiesen werden. Beim Import ist die Zuordnung zu einem Bundesland nur in geringem Umfang nicht möglich.

Abbildung 3: Ausfuhr und Einfuhr 2005 in Deutschland nach Warenhauptgruppen



Quelle: Deutsche Bundesbank (2006a): Leistungsbilanz der Zahlungsbilanzstatistik

Abbildung 4: Einfuhr und Ausfuhr 2005[1)] nach dem Ziel- bzw. Ursprungsbundesland



1) Vorläufige Ergebnisse.

Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Außenhandelsstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

2.1.2 Ausfuhr und Einfuhr von Dienstleistungen

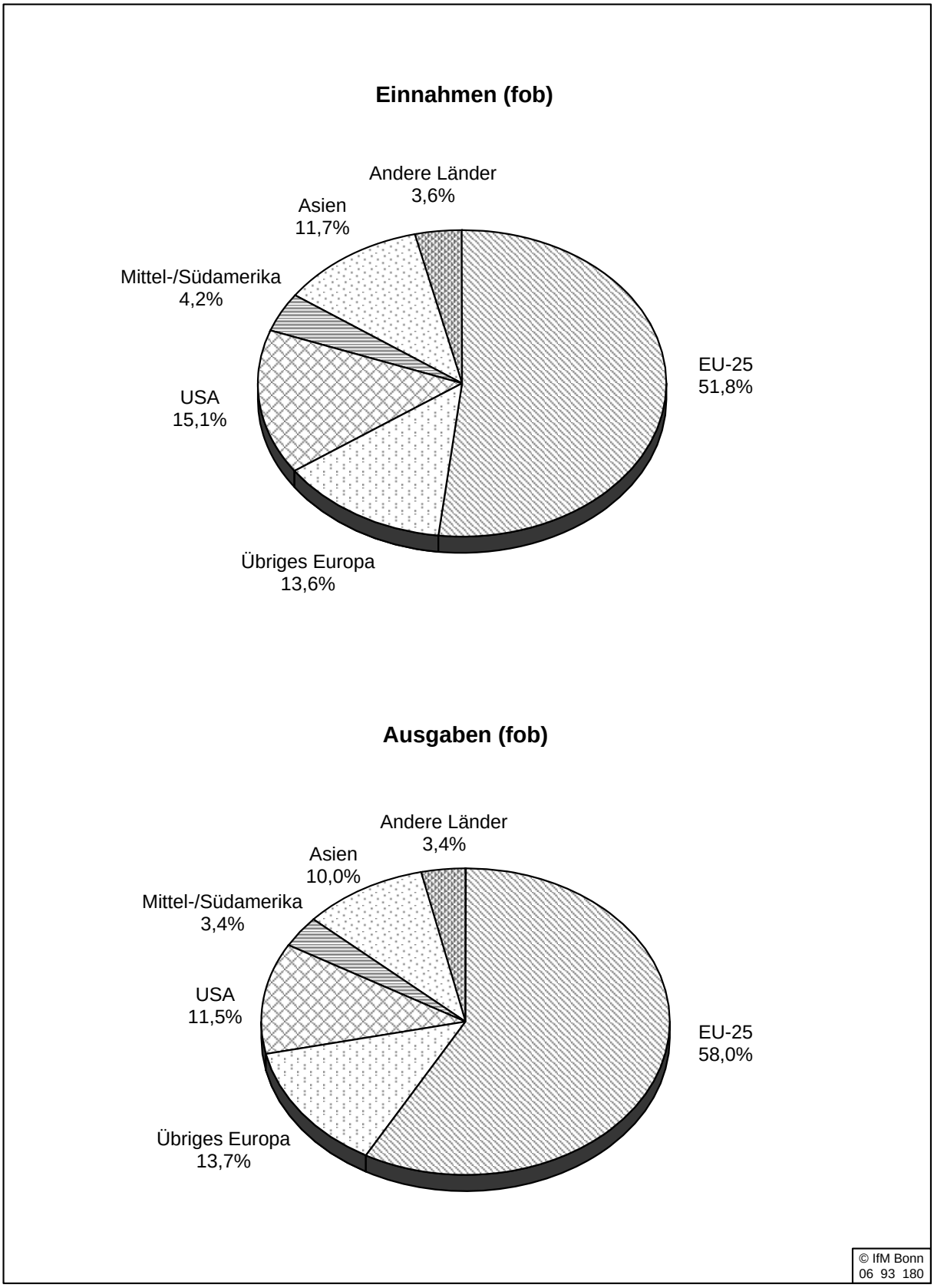
Die regionale Verteilung des Dienstleistungsverkehrs mit dem Ausland ist in Abbildung 5 dargestellt. Die Länder Europas sind anders als beim Spezialhandel nur mit rd. 65 % bei den Einnahmen vertreten, bei den Ausgaben ist der Anteil genau so hoch wie beim Spezialhandel (71,7 %). Die USA spielen beim Dienstleistungsverkehr anteilsmäßig noch eine größere Rolle als Asien - sowohl bei den Einnahmen als auch bei den Ausgaben (vgl. auch Tabelle A2-3 im Anhang).

Die Entwicklung des Dienstleistungsverkehrs mit dem Ausland von 2002 bis 2005 nach Ziel- bzw. Ursprungsländern zeigt die Abbildung 6. Die Regionen Übriges Europa und Mittel-/Südamerika haben die größten Zuwächse bei den Einnahmen zu verzeichnen. Bei den Ausgaben ist neben den europäischen Nicht-EU-Ländern der asiatische Raum derjenige mit den höchsten Wachstumsraten. Die USA haben insgesamt an Bedeutung verloren.

Die Differenzierung nach Dienstleistungsbereichen zeigt den unterschiedlichen Beitrag, den diese Bereiche an der Ein- und Ausfuhr von Dienstleistungen haben. (Abbildung 7). Reiseverkehr und Transportleistungen stellen die beiden wichtigsten Dienstleistungsbereiche dar. Durch den kräftigen Anstieg der deutschen Warenexporte, deren Abwicklung häufiger als bei den Einfuhren von inländischen Transportunternehmen übernommen wird, hat der Transportleistungsbereich profitiert. Der Bereich mit den größten Zuwächsen sowohl bei den Einnahmen als auch bei den Ausgaben ist der der Versicherungsdienstleistungen[9] (Abbildung 8) (vgl. auch Tabelle A2-4 im Anhang).

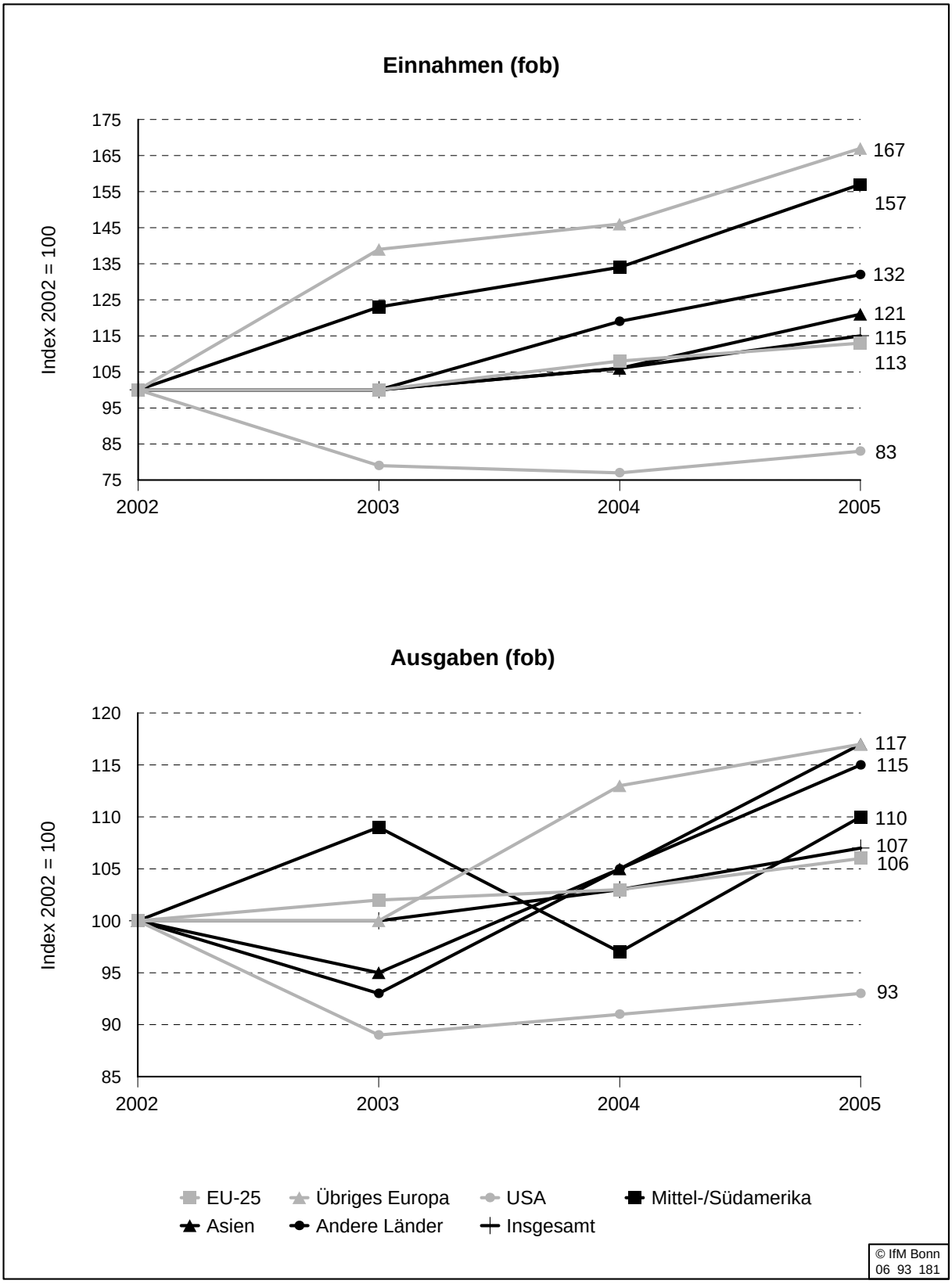
9 Dabei versteht man unter Versicherungsdienstleistungen die in den Prämienzahlungen enthaltenen Dienstleistungskomponenten. Die Nettoprämien sowie die Versicherungsleistungen werden in den laufenden Übertragungen bzw. - im Falle der Lebensversicherung - im Kapitalverkehr erfasst. Nur das Rückversicherungsgeschäft wird saldiert im Dienstleistungsverkehr erfasst. Bei den Finanzdienstleistungen werden im Wesentlichen Einnahmen und Ausgaben für Bankprovisionen aufgeführt.

Abbildung 5: Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland 2005 nach Ziel- bzw. Ursprungsländern



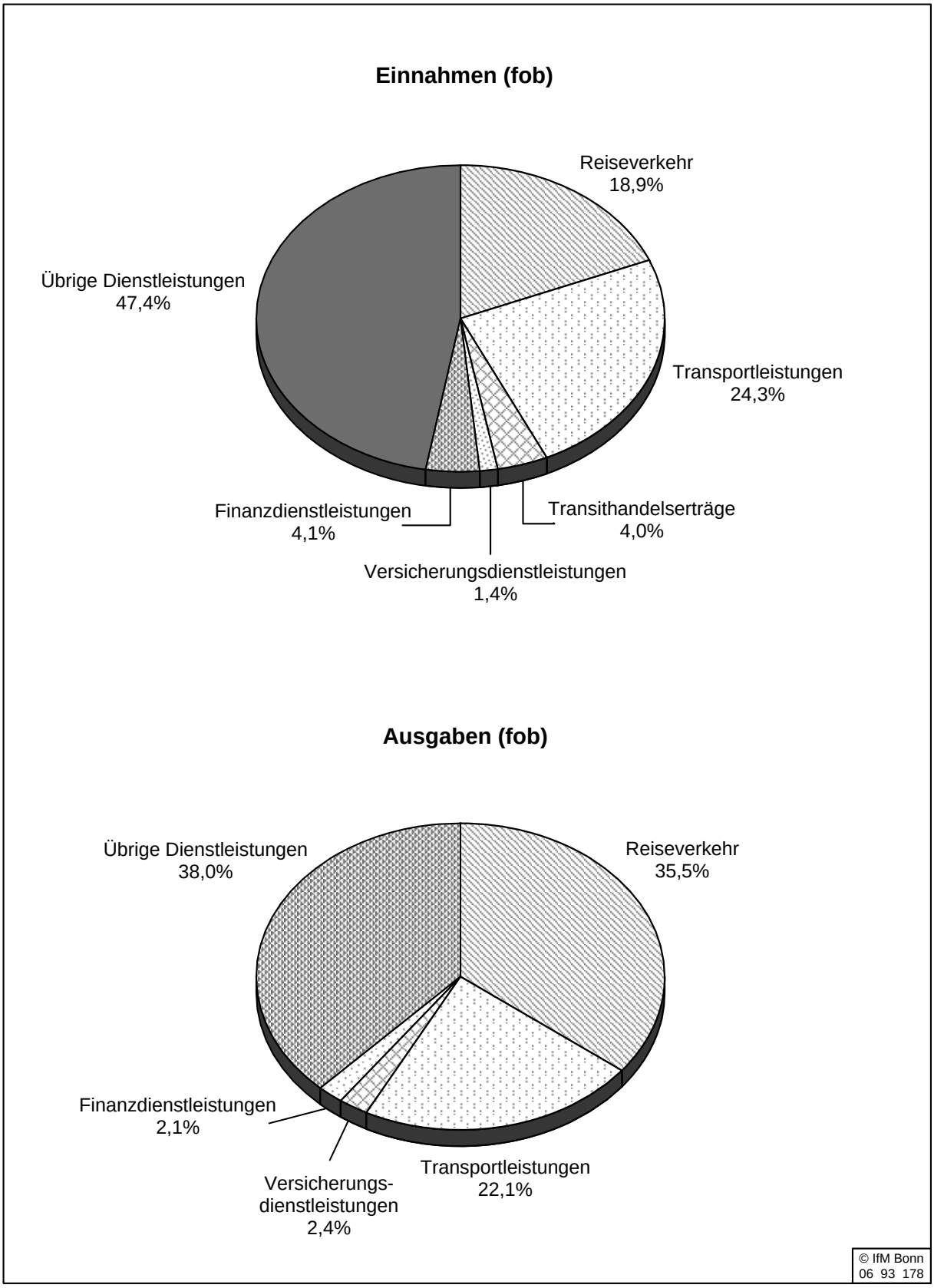
Quelle: Deutsche Bundesbank (2006c): Leistungsbilanz der Zahlungsbilanzstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

Abbildung 6: Entwicklung des Dienstleistungsverkehrs mit dem Ausland 2002 bis 2005 nach Ziel- bzw. Ursprungsländern – Index 2002 = 100



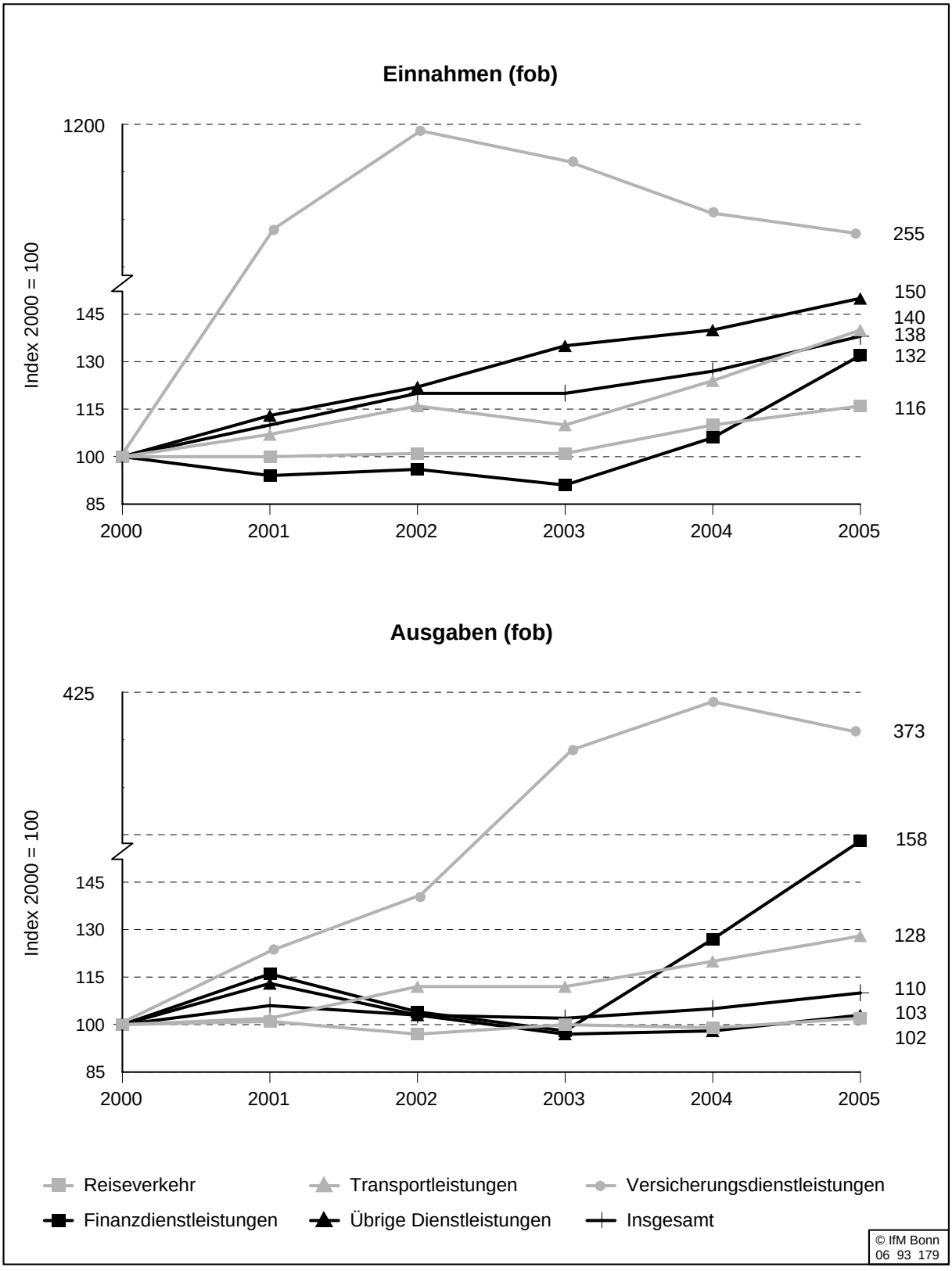
Quelle: Deutsche Bundesbank (2006c): Leistungsbilanz der Zahlungsbilanzstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

Abbildung 7: Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland 2005 nach Dienstleistungsbereichen



Quelle: Deutsche Bundesbank (2006c): Leistungsbilanz der Zahlungsbilanzstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

Abbildung 8: Entwicklung des Dienstleistungsverkehrs mit dem Ausland 2000 bis 2005 nach Dienstleistungsbereichen - Index 2000 = 100

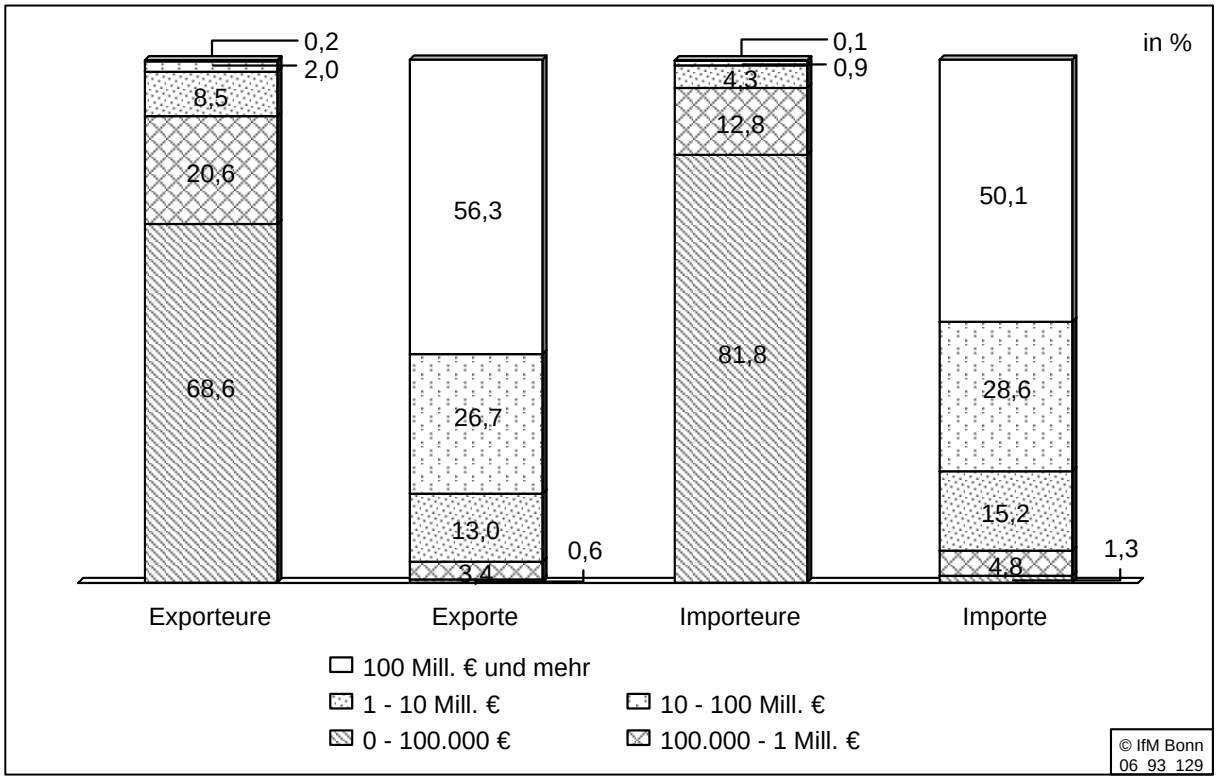


Quelle: Deutsche Bundesbank (2006c): Leistungsbilanz der Zahlungsbilanzstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

2.1.3 Intrahandel

Eine Auswertung der Intrahandelsstatistik des Statistischen Bundesamtes hat für das Jahr 2005 ergeben, dass fast 510.000 Unternehmen in Deutschland Waren aus anderen EU-Mitgliedstaaten bezogen beziehungsweise in andere EU-Mitgliedstaaten geliefert haben. Die Zahl der Unternehmen, die an den Importen beteiligt waren (rd. 413.000), war fast doppelt so hoch wie die Zahl der exportierenden Unternehmen (rd. 219.000). Von den Exporteuren im innergemeinschaftlichen Handel hatten knapp 70 % einen Intrahandelsumsatz von unter 100.000 € und nur 2,2 % von mehr als 10 Mill. €; letztere führten jedoch Waren im Wert von rd. 414 Mrd. € aus, 83 % des innergemeinschaftlichen Exportvolumens. Bei den Importeuren ist der Anteil der Unternehmen mit einem Intrahandelsumsatz von unter 100.000 € noch höher und beträgt knapp 82 %. In die Größenklasse mit einem Intrahandelsvolumen von mehr als 10 Mill. € fielen nur 1 % der Importeure, diese führten jedoch Waren für knapp 316 Mrd. € ein, knapp 80 % des innergemeinschaftlichen Importvolumens (Abbildung 9).

Abbildung 9: Intrahandel 2005 in Deutschland nach Größenklassen des Intrahandelsvolumens



Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Außenhandelsstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

Da die Außenhandels- und Leistungsbilanzstatistik nur Aussagen über das Außenhandelsvolumen der deutschen Wirtschaft nach Klassifikation der Güter und Dienstleistungen und über die Handelspartnerländer erlaubt, jedoch keine Zuordnung der Handelsströme auf Unternehmen bzw. auf Unternehmensgrößenklassen zulässt, liefert sie für eine Analyse der Internationalisierungsaktivitäten mittelständischer Unternehmen keine Erkenntnisse.

2.2 Die Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank

2.2.1 Vorbemerkungen

Die Zahlungsbilanzstatistik erfasst alle wirtschaftlichen Transaktionen zwischen dem Inland und dem Ausland in einer Periode. Sie ist in vier Teilbilanzen untergliedert: die Leistungsbilanz, die Kapitalverkehrsbilanz, die Bilanz der Vermögensübertragungen und die Bilanz der Veränderung der Währungsreserven der Deutschen Bundesbank. Für die Fragestellung der Internationalisierungsaktivitäten von Unternehmen kommen nur die Leistungsbilanz und die Kapitalverkehrsbilanz in Betracht. In der Leistungsbilanz werden u.a. alle Waren und Dienstleistungen, die an das Ausland geliefert bzw. aus dem Ausland bezogen werden, nachgewiesen. Die Kapitalverkehrsbilanz weist Direktinvestitionen inländischer Unternehmen im Ausland nach. Auf Basis dieser Teilbilanzen werden verschiedene, wegen unterschiedlicher Erhebungsverfahren nicht unmittelbar miteinander vergleichbare Statistiken geführt: Die Statistik über die Kapitalverflechtungen mit dem Ausland als Bestandsstatistik, die an Zahlungsvorgängen anknüpfende Kapitalverkehrsstatistik als Stromgrößenstatistik.

Die Schwellenwerte für die Meldepflicht von Direktinvestitionen wurden mehrfach geändert. Seit März 2002 liegt die Meldefreigrenze für alle Investitionsobjekte einheitlich bei 3 Mill. €. Generell bedingen die Meldefreigrenzen die Ausblendung einer nicht quantifizierbaren Anzahl von kleinvolumigen Direktinvestitionen. Durch Herabsetzung der Eingangsgrenze für Minderheitsbeteiligungen, aber gleichzeitiger Anhebung des Schwellenwerts für die Bilanzsummen hat sich der nicht erfasste Teil von Direktinvestoren vergrößert. Durch die Senkung der Meldefreigrenze für die Bilanzsumme der Investitionsobjekte minderheitsbeteiligter Unternehmen von 5 Mill. € auf 3 Mill. € im Jahr 2002 konnten einige Direktinvestoren erstmalig zusätzlich erfasst werden.

Während die Bestandsstatistik deutscher Direktinvestitionen auf Bilanzdaten beruht, werden in der Kapitalverkehrsstatistik im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistik die Zahlungsströme erfasst, die mit Direktinvestitionen verbunden

sind. Seit dem Jahr 2001 liegt die Meldefreigrenze bei 12.500 €**.** Zu melden sind sowohl Neuanlagen als auch Liquidationen von ausländischen Investitionsobjekten. Neuanlagen (inklusive reinvestierter Gewinne) und Liquidationen (inklusive Verluste der Anlageunternehmen) gehen zu Transaktionswerten in die Kapitalverkehrsbilanz ein.

2.2.2 Direktinvestitionsbestand

Nach der Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank belief sich die Anzahl der Direktinvestoren (ohne Private Haushalte) im Jahr 2004 auf 5.048, die rd. 672 Mrd. € in 22.721 Auslandsunternehmen investiert hatten[10] . Im Durchschnitt hat also jedes Mutterunternehmen 4,5 Auslandsengagements mit einem Investitionsvolumen von rd. 133,1 Mill. € je Investor. Durch die einheitliche Meldefreigrenze im Jahre 2002 entfiel im Vergleich zum Vorjahr die Meldepflicht für ca. 11.800 Unternehmen im Ausland mit deutscher Kapitalbeteiligung, gleichzeitig wurden ca. 300 Unternehmen im Ausland mit deutscher Kapitalbeteiligung erstmals erfasst. Die Erfassung des Direktinvestitionsvolumens wurde hierdurch in einer Größenordnung von 7 Mrd. € bei den deutschen Direktinvestitionen im Ausland verringert[11] (vgl. Tabelle A2-5 und A2-6 im Anhang).

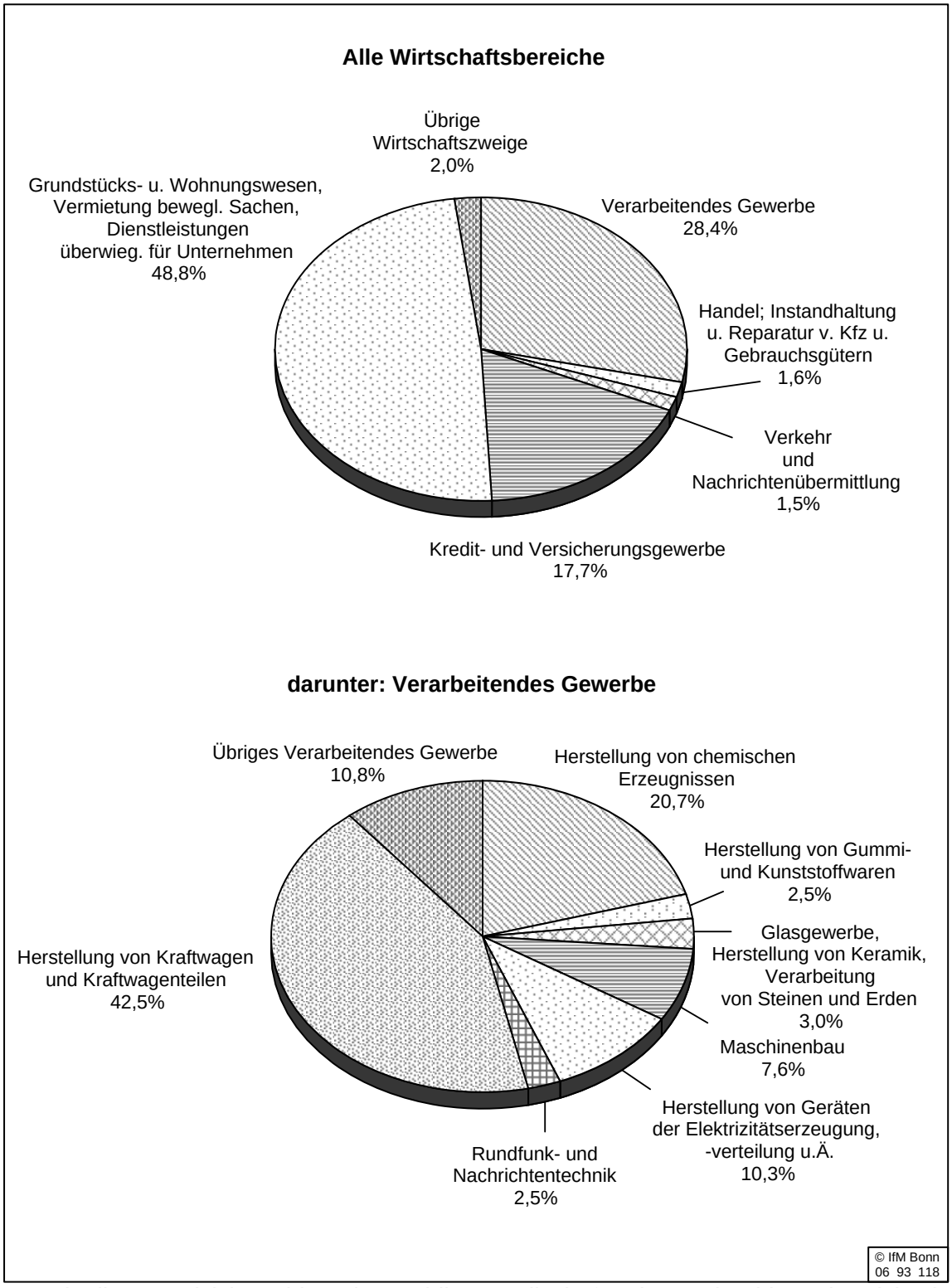
Die Struktur der Direktinvestitionen nach Wirtschaftsbereichen der deutschen Investoren zeigt Abbildung 10, die Struktur der Direktinvestoren Abbildung 11. Der größte Teil der Direktinvestitionen entfällt mit fast 50 % auf den Wirtschaftsbereich Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen und Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen, der auch fast 50 % der Investoren stellt. Rund 29 % der Direktinvestitionen werden von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes getätigt, die zahlenmäßig 32 % aller Auslandsinvestoren ausmachen. Auf das Kredit- und Versicherungsgewerbe entfallen knapp 18 % des Direktinvestitionsbestandes, jedoch stellt dieser Wirtschaftsbereich nur 4 % aller Auslandsinvestoren. Beim Handel beträgt dagegen der Anteil des Direktinvestitionsvolumens nur 1,6 %, der Anteil an allen Direktinvestoren liegt jedoch bei 9,7 %. Direktinvestitionen der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes (durchschnittlicher Betrag je Investor 118,8 Mill. €), der unternehmensnahen Dienstleistungen (132,8 Mill. €) und des Kredit- und Versicherungsgewerbes (595,3 Mill. €) sind durch einen

---

[10] DEUTSCHE BUNDESBANK (2006b), S. 25

[11] ebenda, S. 5

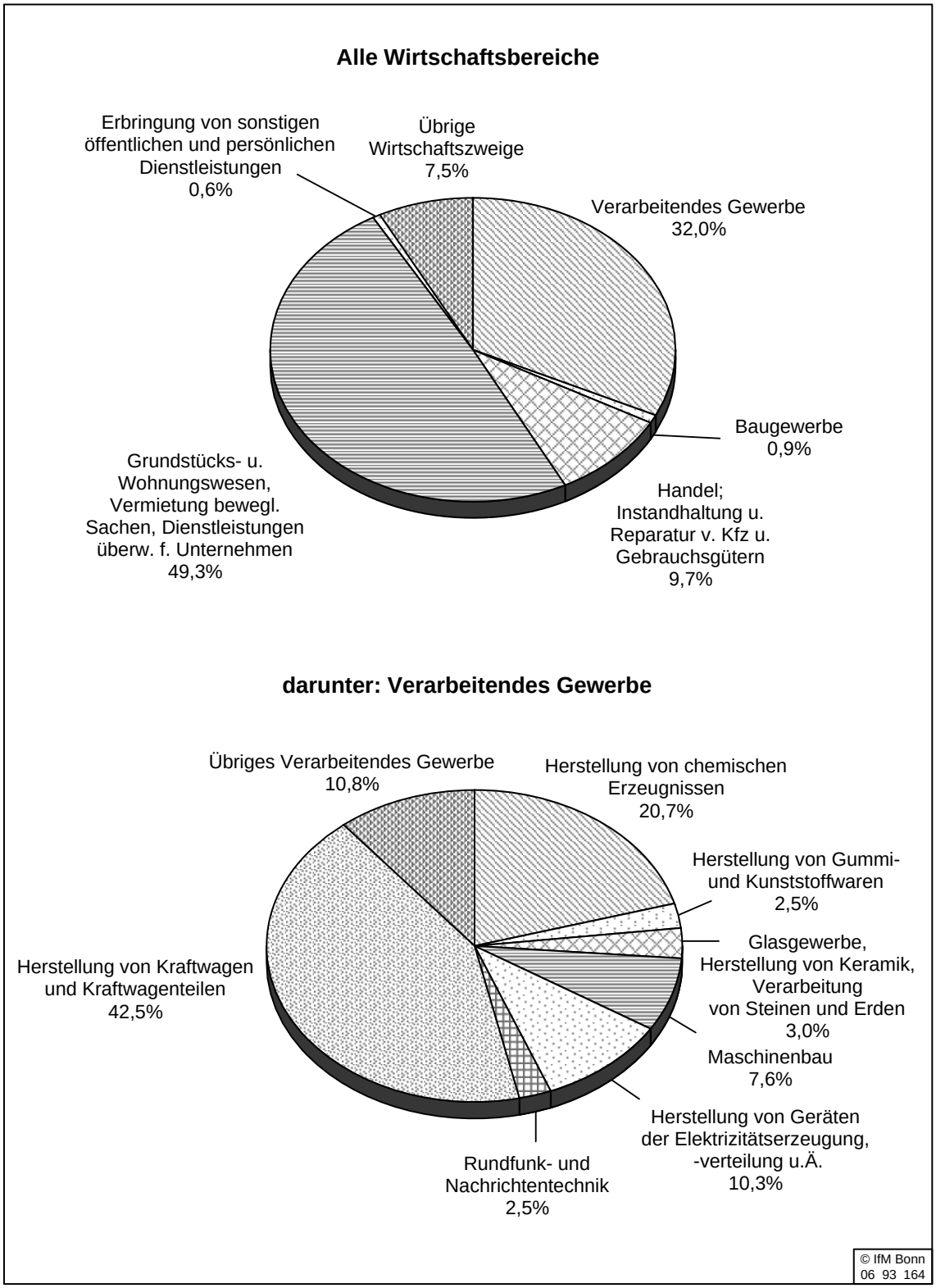
Abbildung 10: Direktinvestitionen[1)] deutscher Unternehmen im Ausland nach Wirtschaftsbereichen der deutschen Direktinvestoren - Stand Ende 2004



1) Unmittelbare und (über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende) mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland (konsolidiert).

Quelle: Deutsche Bundesbank (2006b): Zahlungsbilanzstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

Abbildung 11: Deutsche Direktinvestoren[1)] im Ausland nach Wirtschaftsbereichen der deutschen Investoren - Stand Ende 2004



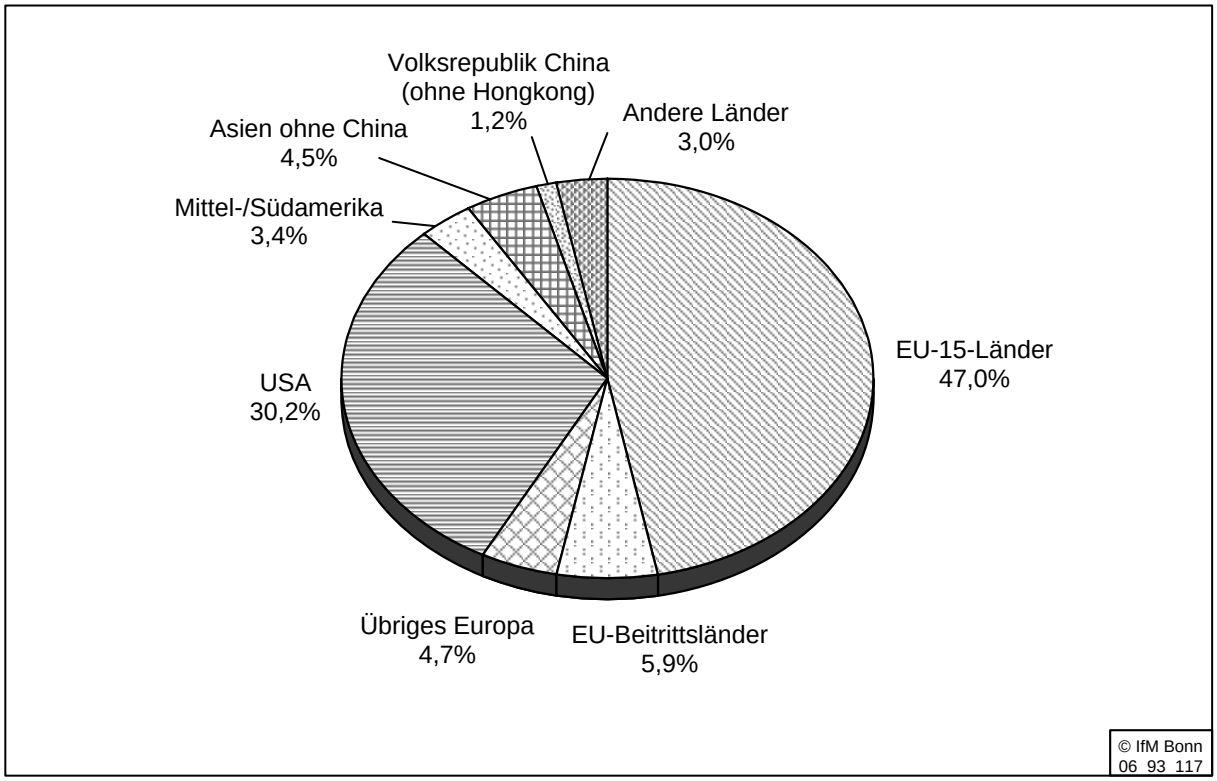
1) Investoren von unmittelbaren und (über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende) mittelbaren deutschen Direktinvestitionen im Ausland (konsolidiert).

Quelle: Deutsche Bundesbank (2006b): Zahlungsbilanzstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

hohen Kapitaleinsatz gekennzeichnet, wohingegen im Handel im Durchschnitt relativ geringe Kapitalvolumina (21,9 Mill. €) eingesetzt werden.

Eine Differenzierung des Direktinvestitionsbestandes nach Anlageländern (Abbildung 12) zeigt, dass die Direktinvestitionen in die Länder der Europäischen Union Ende 2004 mehr als die Hälfte der Direktinvestitionen von insgesamt 677 Mrd. € ausmachen, was sich nicht zuletzt mit der geographischen Lage erklären lässt. Die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer haben als Investitionsstandort an Bedeutung gewonnen, ihr Anteil am Direktinvestitionsbestand betrug 2004 5,9 %. Insgesamt entfallen rd. 90 % auf Industrieländer, darunter die USA mit rd. 30 %. In den Schwellen- und Entwicklungsländern sind nur knapp 10 % der Direktinvestitionsbestände gebunden, darunter in China 1,2 %. Die wachsende Bedeutung der Beitrittsländer und Chinas als Zielregion von Direktinvestitionen in den Jahren 2001 bis 2004 zeigt die Tabelle A2-7 im Anhang. Im Jahr 2001 gingen nur gut 4 % der Direktinvestitionen in

Abbildung 12: Direktinvestitionen[1)] deutscher Unternehmen nach Anlageländern[2)] Ende 2004



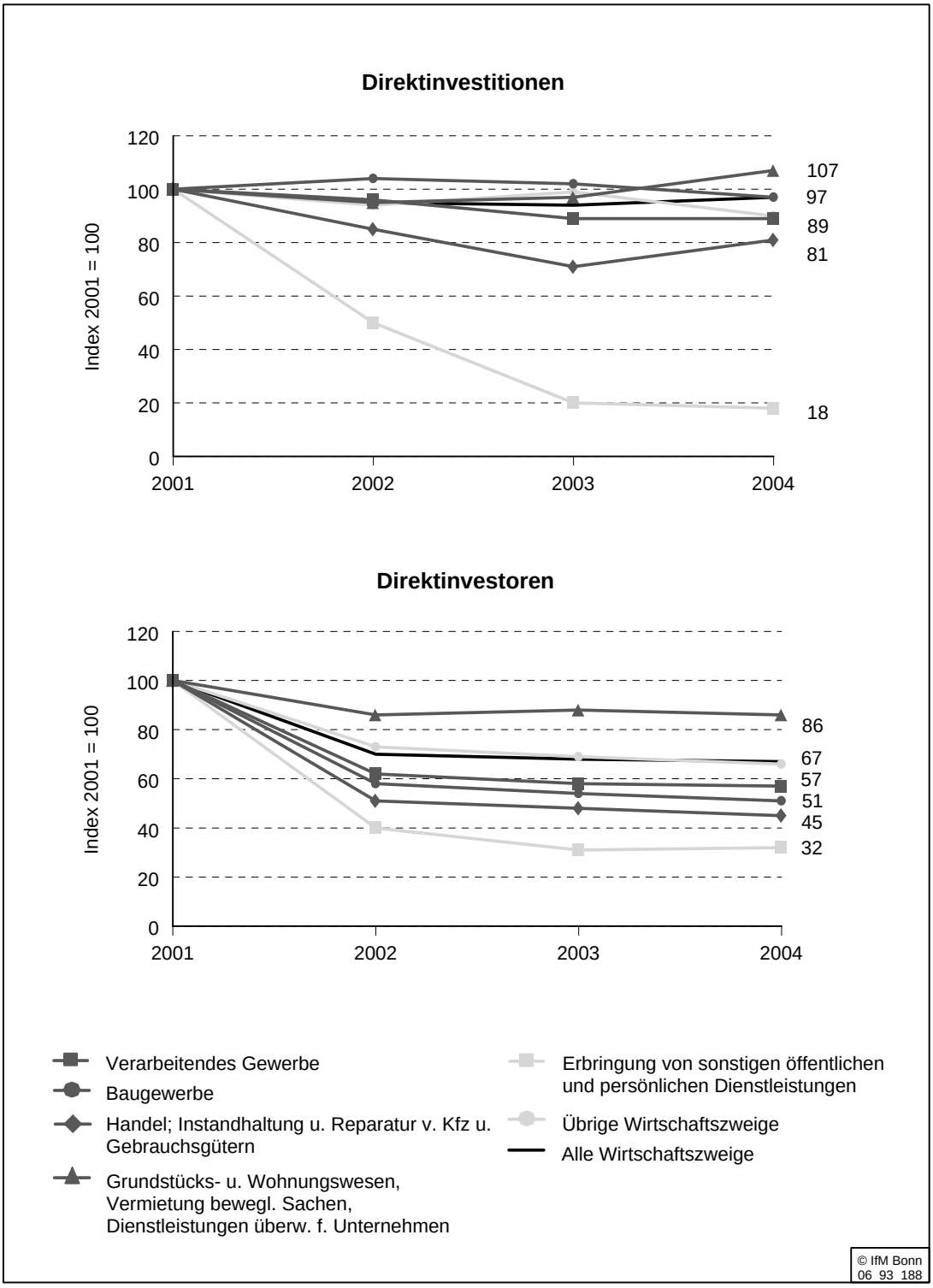
1) Unmittelbare und (über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende) mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland (konsolidiert).
2) Bis 2002 Guernsey, Insel Man und Jersey bei EU-25, seit 2003 zu übriges Europa gerechnet.

Quelle: Deutsche Bundesbank (2006b): Zahlungsbilanzstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

die Beitrittsländer, im Jahr 2004 knapp 6 %, bei China gab es eine geringe Steigerung des Anteils um einen viertel Prozentpunkt auf einen Direktinvestitionsbestand von knapp 8,5 Mrd. €.

Die Entwicklung der Direktinvestitionen von deutschen Unternehmen im Ausland 2001 bis 2004 nach Wirtschaftsbereichen der Investoren und die entsprechende Entwicklung der Anzahl der Investoren werden in Abbildung 13 dargestellt. Die Zahl der Direktinvestoren ist in allen Bereichen stark rückläufig. Die Direktinvestitionen gingen im Beobachtungszeitraum außer im Bereich des Grundstücks- und Wohnungswesens und der Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen in allen anderen Bereichen zurück, besonders stark bei den öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen.

Abbildung 13: Entwicklung der Direktinvestitionen von deutschen Unternehmen und der Anzahl der deutschen Direktinvestoren im Ausland 2001 bis 2004 nach Wirtschaftsbereichen der Investoren



1) Unmittelbare und (über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende) mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland (konsolidiert).

Quelle: Deutsche Bundesbank (2006b): Zahlungsbilanzstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

Eine Unterteilung der Direktinvestoren nach der Unternehmensgröße ist nicht möglich, so dass der Anteil mittelständischer Direktinvestoren an den erfassten Unternehmen nicht quantifizierbar ist.

2.2.3 Zahlungsströme für Direktinvestitionen

Nach der auf Stromgrößen basierenden Kapitalverkehrsstatistik der Deutschen Bundesbank verzeichnete Deutschland im Jahr 2005 im Saldo einen Kapitalabfluss für Direktinvestitionen von 10,4 Mrd. €. Gegenüber dem Jahr 2004, als der Saldo ungefähr die gleiche Größenordnung hatte, ist jedoch sowohl das Transfervolumen der Direktinvestitionen im Ausland als auch das der ausländischen Anlagen im Inland stark gestiegen (Tabelle 2).

Tabelle 2: Direktinvestitionen in der Kapitalverkehrsstatistik (Transfervolumina) 1995 bis 2005 - in Mrd. €

Jahr	Deutsche Direktinvestitionen im Ausland (Zunahme/Kapitalausfuhr: -)	Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland (Zunahme/Kapitaleinfuhr: +)	Saldo
	in Mrd. €		
1995	- 28,6	+ 8,8	- 19,8
1996	- 39,1	+ 5,1	- 34,0
1997	- 37,1	+ 10,9	- 26,2
1998	- 79,9	+ 22,1	- 57,8
1999	- 102,0	+ 52,6	- 49,4
2000	- 61,4	+ 215,2	+ 153,8
2001	- 44,3	+ 29,5	- 14,8
2002	- 20,1	+ 56,9	+ 36,7
2003	- 5,5	+ 25,9	+ 20,4
2004	- 1,5	- 12,2	- 13,7
2005	- 36,7	+ 26,3	- 10,4

© IfM Bonn

Quelle: Deutsche Bundesbank (2006b): Zahlungsbilanzstatistik; Berechnungen des IfM Bonn

Ebenso wie die auf Beständen beruhende Direktinvestitionsstatistik lässt die auf Zahlungsströmen basierende Kapitalverkehrsstatistik eine Untergliederung nach Wirtschaftsbereichen und Zielländern zu, jedoch nicht eine Aufschlüsselung nach der Unternehmensgröße der Direktinvestoren. Zur Darstellung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen sind daher

beide Statistiken ungeeignet. Nicht nur erlauben sie keine Größenklassifikation der investierenden Unternehmen, sondern sie schneiden durch die Meldefreigrenze auch alle kapitalmäßig kleinvolumigen Internationalisierungsaktivitäten ab. So dürften z.B. viele ausländische Vertriebstöchter, die den Vertrieb in Form einer Geschäftsvermittlung für das Mutterunternehmen durchführen, nur relativ geringe Bilanzsummen aufweisen und damit unter die Erfassungsgrenze von 3 Mill. € fallen.

Betrachtet man den Internationalisierungsprozeß mittelständischer Unternehmen als Stufenprozeß in Abhängigkeit vom Kapitaleinsatz, so ist es plausibel anzunehmen, dass gerade mittelständische Unternehmen den internationalen Markteintritt zunächst mit kapitalschonenden Formen bzw. mit kleinvolumigen Engagements vollziehen und folglich häufig unter die Erfassungsgrenze der Direktinvestitionsstatistik fallen. Die Erfassungsbeschränkungen und Erfassungsmerkmale sprechen eindeutig für eine Unterzeichnung der Auslandsinvestitionen gerade der mittelständischen Unternehmen, geben aber keine Hinweise zu deren Ausmaß.

2.3 Fachbereichsstatistik des Produzierenden Gewerbes

Für die Statistik des Produzierenden Gewerbes erheben die Statistischen Landesämter monatlich[12] Daten von Betrieben und Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden (einschließlich Verarbeitendes Handwerk). Zur monatlichen Berichterstattung werden Betriebe herangezogen, die mindestens 20 Beschäftigte aufweisen.[13] In der Monatsberichterstattung wird u.a. der Umsatz der Betriebe aufgeschlüsselt nach Inlandsumsatz und "Auslandsumsatz sowie Umsatz mit deutschen Exporteuren" erfasst. Die Jahresergebnisse werden aus den kumulierten Monatsergebnissen gewonnen. Die erhobenen Umsatzdaten werden jedoch regelmäßig nicht nach In- und Auslandsumsätzen und nach Beschäftigtengrößenklassen aufbereitet, sondern nur als kostenpflichtige Sonderauswertung. Eine solche Sonderauswertung der Betriebsergebnisse beim Statistischen Bundesamt hat das IfM Bonn für das Jahr 2004 veranlasst.

---

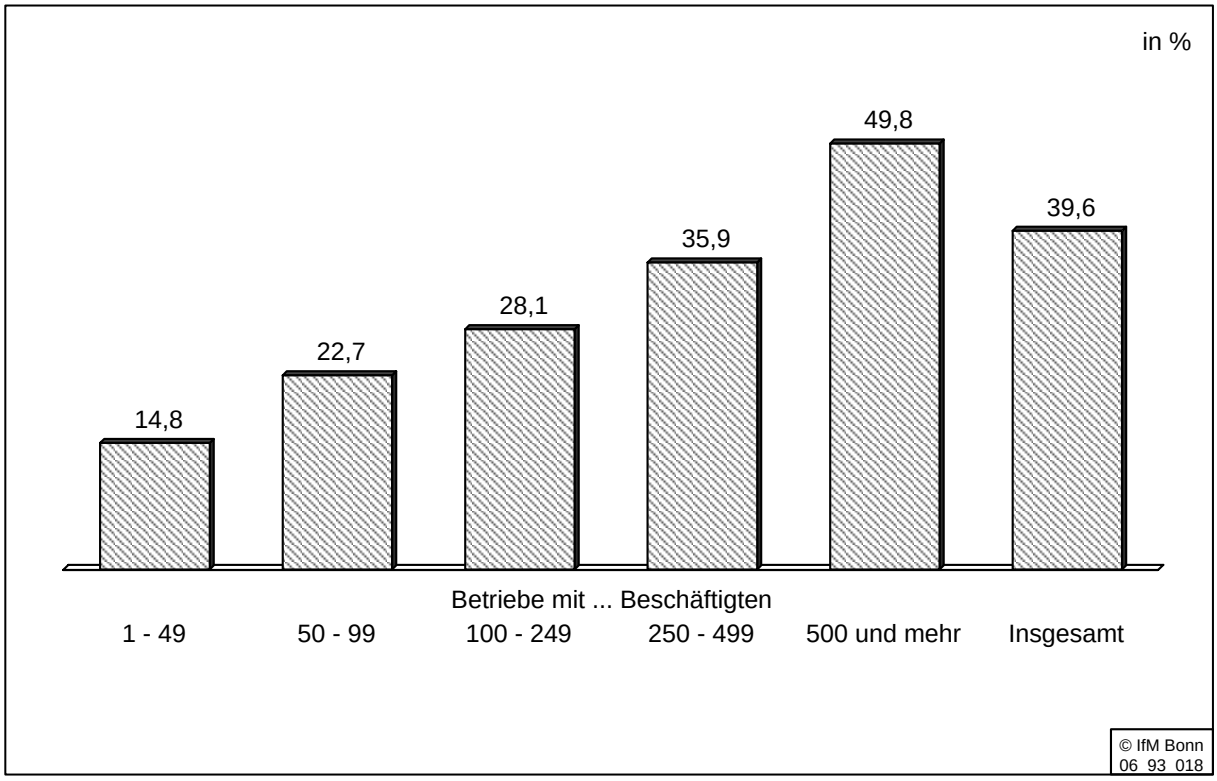
12 Kleinbetriebe (weniger als 20 Beschäftigte) werden nur jährlich befragt, seit 2002 ist diese Befragung eingestellt. In die Kleinbetriebserhebung wurden nur Betriebe/Unternehmen einbezogen, die nicht in die Handwerksrolle eingetragen sind.

13 Betriebe mit weniger als 20 Beschäftigten werden nur dann erfasst, wenn sie Teil eines Mehrbetriebsunternehmens sind, das wiederum die Erfassungsgrenze von 20 Beschäftigten überschreitet.

Insgesamt wurden 2004 im Produzierenden Gewerbe 39,6 % aller Umsätze auf Auslandsmärkten erzielt (vgl. auch Tabelle A2-8 im Anhang). Von diesem Exportvolumen in Höhe von 564 Mrd. € entfielen 181,4 Mrd. € auf kleine und mittlere Betriebe, womit 32,2 % des Gesamtexportvolumens im Produzierenden Gewerbe von mittelständischen Betrieben erzielt wurden.

In der Betriebsgrößenbetrachtung zeigt sich ganz deutlich die Abhängigkeit der Exportquote von der Größe des Betriebes (Abbildung 14). Mit zunehmender Beschäftigtenzahl steigt der Exportanteil am Gesamtumsatz beständig an. Der Anteil kleiner und mittlerer Betriebe an den Gesamtexporten ist im Vergleich zu großen Betrieben in allen Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes gering und entspricht nicht ihrer wirtschaftlichen Bedeutung auf dem nationalen Markt, d.h. ihrem Anteil von rd. 51 % am Inlandsumsatz. Die Betrachtung der Exportquoten belegt damit die starke Orientierung mittelständischer Betriebe auf den regionalen bzw. nationalen Markt.

Abbildung 14: Exportquoten[1)] im Produzierenden Gewerbe 2004 in Deutschland nach Beschäftigtengrößenklassen[2)]



1) Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz in %.
2) Zur Größenklasse 1 - 49 vgl. Fußnote 13

Quelle: Statistisches Bundesamt (2005): Statistik des Produzierenden Gewerbes 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Die Betrachtung der Exporte am Gesamtumsatz einer Betriebsgrößenklasse lässt keine umfassende Beurteilung der Exportintensität kleiner und mittlerer Unternehmen zu. Hierfür ist auch die Anzahl der mittelständischen Exporteure bzw. der Anteil der exportierenden mittelständischen Unternehmen an der Gesamtzahl der mittelständischen Unternehmen in Betracht zu ziehen. Diese Informationen lassen sich mit der vorliegenden Sonderauswertung der Statistik des Produzierenden Gewerbes nicht generieren, da sie auf Betriebs- und nicht auf Unternehmenserhebungen beruht. Rückschlüsse auf die Anzahl der exportierenden Unternehmen sind ebenso wie die Ermittlung der Exportquoten der Exporteure nicht möglich. Ferner schneidet die Eingangsgrenze der Erfassung nach dem Merkmal Beschäftigtenanzahl Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten systematisch ab, so dass für diesen Teil der Unternehmenspopulation keinerlei Informationen über ihre Exportaktivitäten vorhanden sind. Gleichwohl lässt diese Bereichsstatistik zuverlässige Tendenzaussagen über betriebsgrößenspezifische Exportumsätze und Exportquoten für das Produzierende Gewerbe und damit für den Hauptexportsektor zu.

2.4 Umsatzsteuerstatistik

Die Umsatzsteuerstatistik erfasst alle Unternehmen mit Sitz in Deutschland, die mehr als 17.500 € steuerpflichtige Umsätze[14] aufweisen. Sie umschließt bis auf einige umsatzsteuerfreie Lieferungen und Leistungen[15] die Umsätze aller Wirtschaftsbereiche und lässt Untergliederungen nach Umsatzgrößenklassen zu. Da sie die gesamte Wirtschaft abbildet und größenspezifische Daten bereitstellt, ist sie in Hinsicht auf Vollständigkeit eine gut geeignete Basis für unternehmensgrößenspezifische Fragestellungen.[16] Nicht alle durch die Finanzämter erhobenen Daten werden aufbereitet und veröffentlicht. In die Kategorie der nicht pflichtmäßigen Aufbereitung und Veröffentlichung fällt auch das Erhebungsmerkmal "Steuerfreie Umsätze mit Vorsteuerabzug nach Um-

---

14 In den Jahren 2000 und 2001 lag die Besteuerungsgrenze bei 16.617 €, sie wurde im Jahr 2002 auf 16.620 € aufgerundet und im Jahr 2003 auf 17.500 € angehoben.

15 Z.B. Leistungen der Heilberufe und z.T. Leistungen der Versicherungsmakler.

16 In der Umsatzsteuerstatistik werden einige Unternehmen konzerniert als sog. Organschaften erfasst. In die Statistik geht dann nur die Organgesellschaft ein. Rechtlich selbständige, aber wirtschaftlich abhängige Kapitalgesellschaften, sogenannte Organgesellschaften, werden ihren Organträgern zugeordnet. Leider wird die Konzernierung nicht einheitlich gehandhabt. Die meisten Konzerne treten nicht oder nur teilweise als Organschaften auf. Diese inkonsequente Vorgehensweise schränkt die Aussagefähigkeit der Umsatzsteuerstatistik auf der Ebene der Umsatzgrößenklassen ein.

satzgrößenklassen", das im Wesentlichen die Exportumsätze[17] beinhaltet, und das Merkmal "Innergemeinschaftliche Erwerbe", das die Importumsätze aus EU-Ländern beschreibt. Diese Daten sind nur durch kostenpflichtige Sonderauswertungen erhältlich.

Das IfM Bonn hat für die Jahre 2000 bis 2004 Sonderauswertungen zu den Exportumsätzen und den Exportunternehmen vom Statistischen Bundesamt erstellen lassen sowie Sonderauswertungen zu den Importumsätzen aus EU-Ländern und Unternehmen mit Importen aus EU-Ländern für das Jahr 2004, um größenklassenspezifische Erkenntnisse auch für das nichtproduzierende Gewerbe, insbesondere den wachsenden Dienstleistungsbereich, zu gewinnen. Die Ergebnisse der Umsatzsteuerstatistikauswertung sind in den Anhangtabellen A2-9 bis A2-28 dargelegt.

2.4.1 Export in der Umsatzsteuerstatistik im Jahr 2004

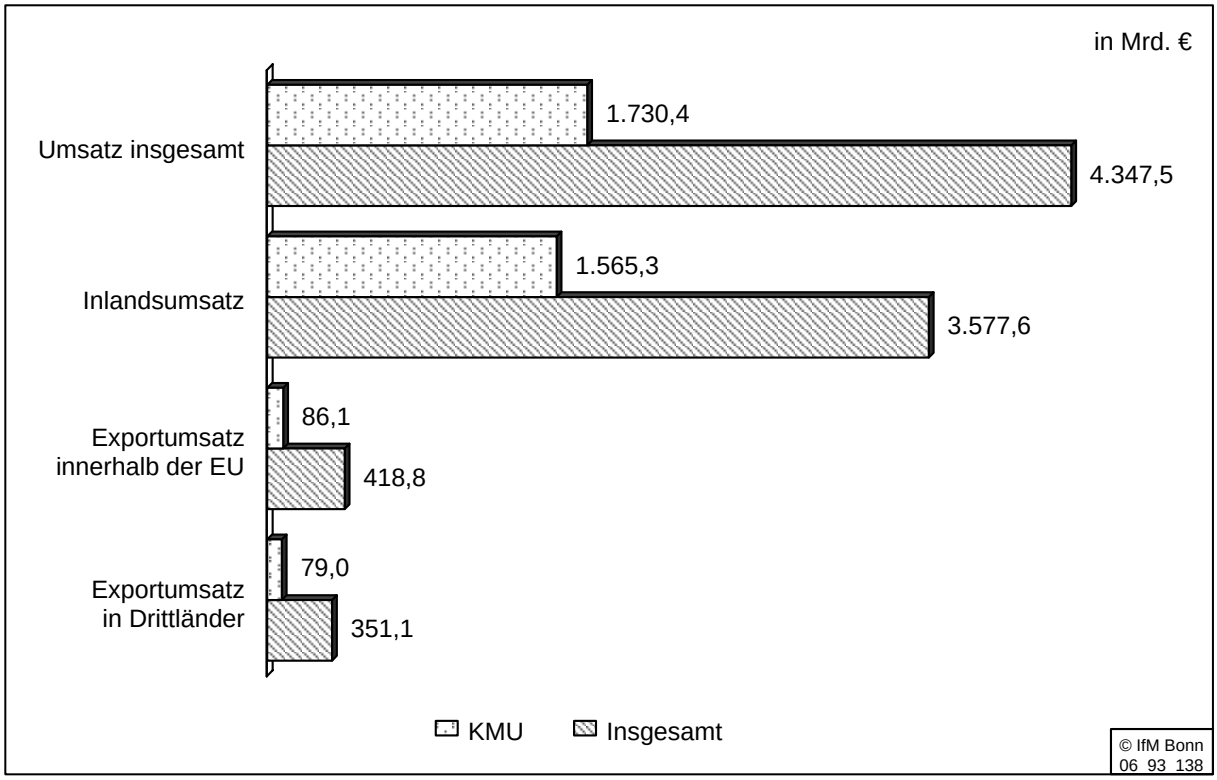
Die Umsatzsteuerstatistik weist für das Jahr 2004 2.957.173 Unternehmen aus, die Umsätze von 4.348 Mrd. € tätigten. Insgesamt gab es im Jahr 2004 in Deutschland 342.295 Exportunternehmen, darunter 335.576 kleine und mittlere Unternehmen. Die Exportumsätze betrugen insgesamt rund 769,9 Mrd. €, davon entfielen 418,8 Mrd. € auf Exporte innerhalb der EU und 351,1 Mrd. € auf Drittländer, wie Abbildung 15 zu entnehmen ist.[18] Kleine und mittlere Unternehmen hatten 2004 am Gesamtumsatz einen Anteil von 39,8 %, am Exportumsatz innerhalb der EU einen Anteil von 20,6 % und am Exportumsatz in Drittländer einen Anteil von 22,5 %.

---

17 Außerdem die Umsätze für die Seeschifffahrt und Luftfahrt, Reiseleistungen außerhalb des EU-Gebietes, den grenzüberschreitenden Güterverkehr und Lieferungen von Gold an die Zentralbanken. Allerdings sind diese Anteile, soweit sie nicht ohnehin Dienstleistungsexporte sind, vernachlässigbar gering.

18 In der Umsatzsteuerstatistik 2004 wird die EU steuerlich bis zum Beitritt der 10 Neuen Mitgliedsländer als EU-15 und ab 1.05.2004 als EU-25 definiert. Eine Vergleichbarkeit mit früheren Daten, die sich alle auf die EU-15 beziehen, ist also nur eingeschränkt möglich.

Abbildung 15: Inlandsumsatz[1)] und Exportumsatz[2)] 2004 in Deutschland - alle Unternehmen und KMU

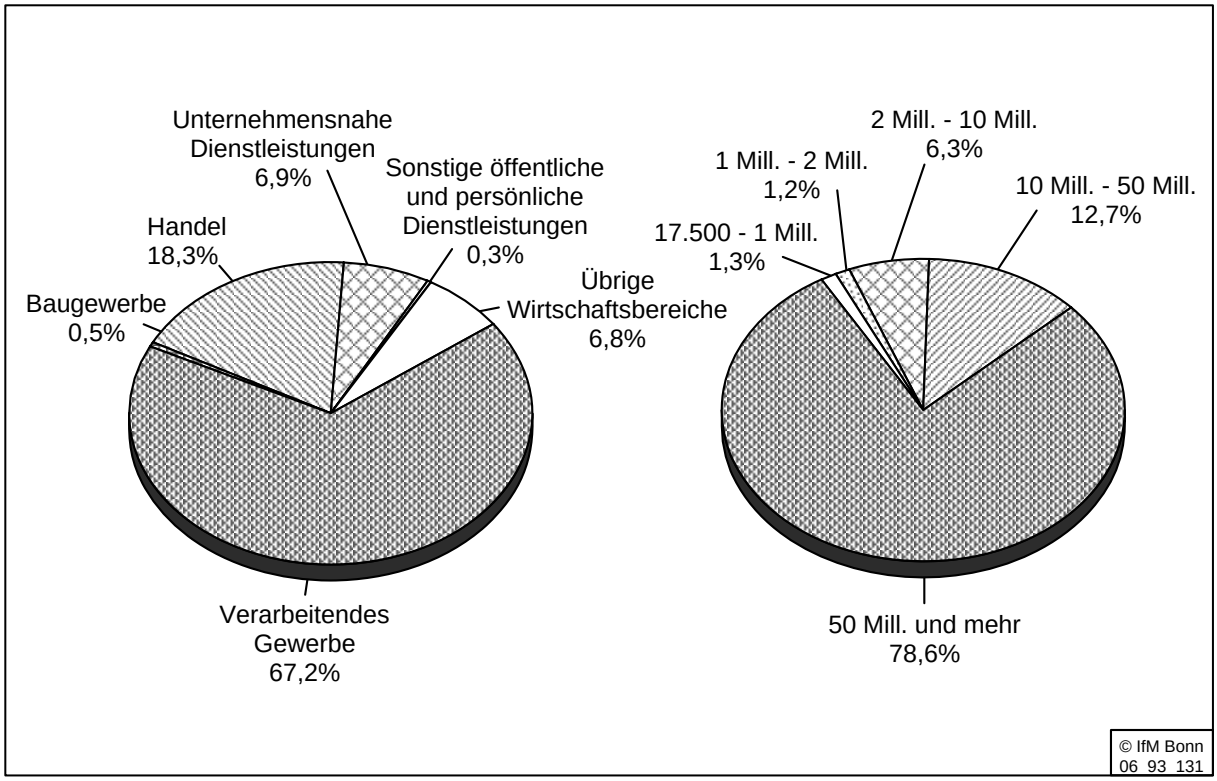


1) Lieferungen und Leistungen. Ohne Umsatzsteuer.
2) Steuerfreie Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.

Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Für nahezu 70 % der Gesamtexporte zeichnet das Verarbeitende Gewerbe verantwortlich, weitere 18 % sind dem Handel zuzurechnen und knapp 7 % entfallen auf den unternehmensnahen Dienstleistungssektor (Abbildung 16). Die Großunternehmen mit 50 Mill. € und mehr Jahresumsatz vereinen auf sich fast vier Fünftel aller Exportumsätze, entsprechend sind mittelständische Unternehmen nur mit rd. 20 % am Gesamtexportvolumen beteiligt. Damit kommt KMUs beim Auslandsabsatz eine deutlich geringere Bedeutung zu als auf dem Inlandsmarkt, wo ihr Umsatzanteil bei knapp 44 % liegt

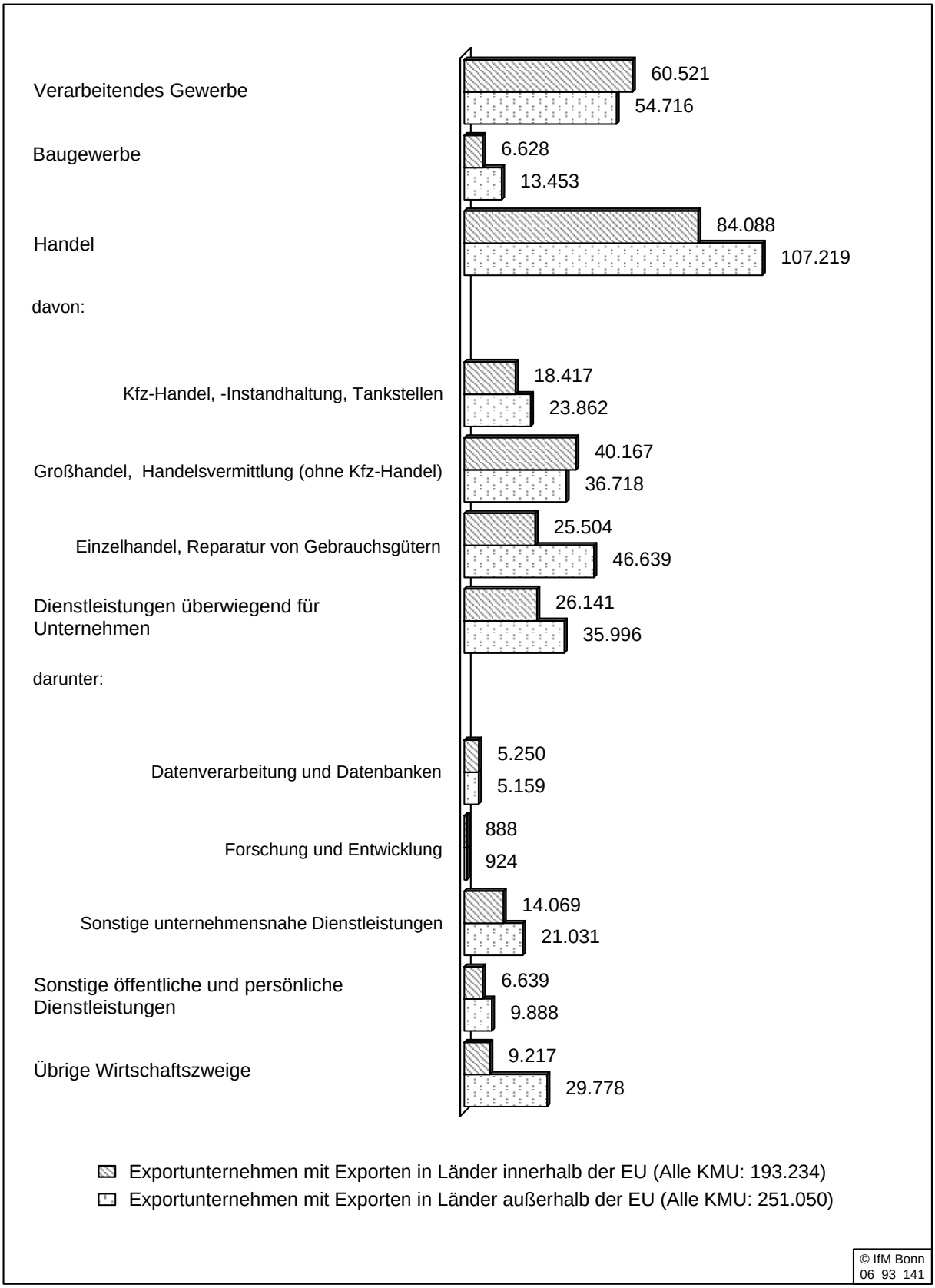
Abbildung 16: Verteilung der Exporte nach Wirtschaftsbereichen bzw. Umsatzgrößenklassen 2004 in Deutschland



Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

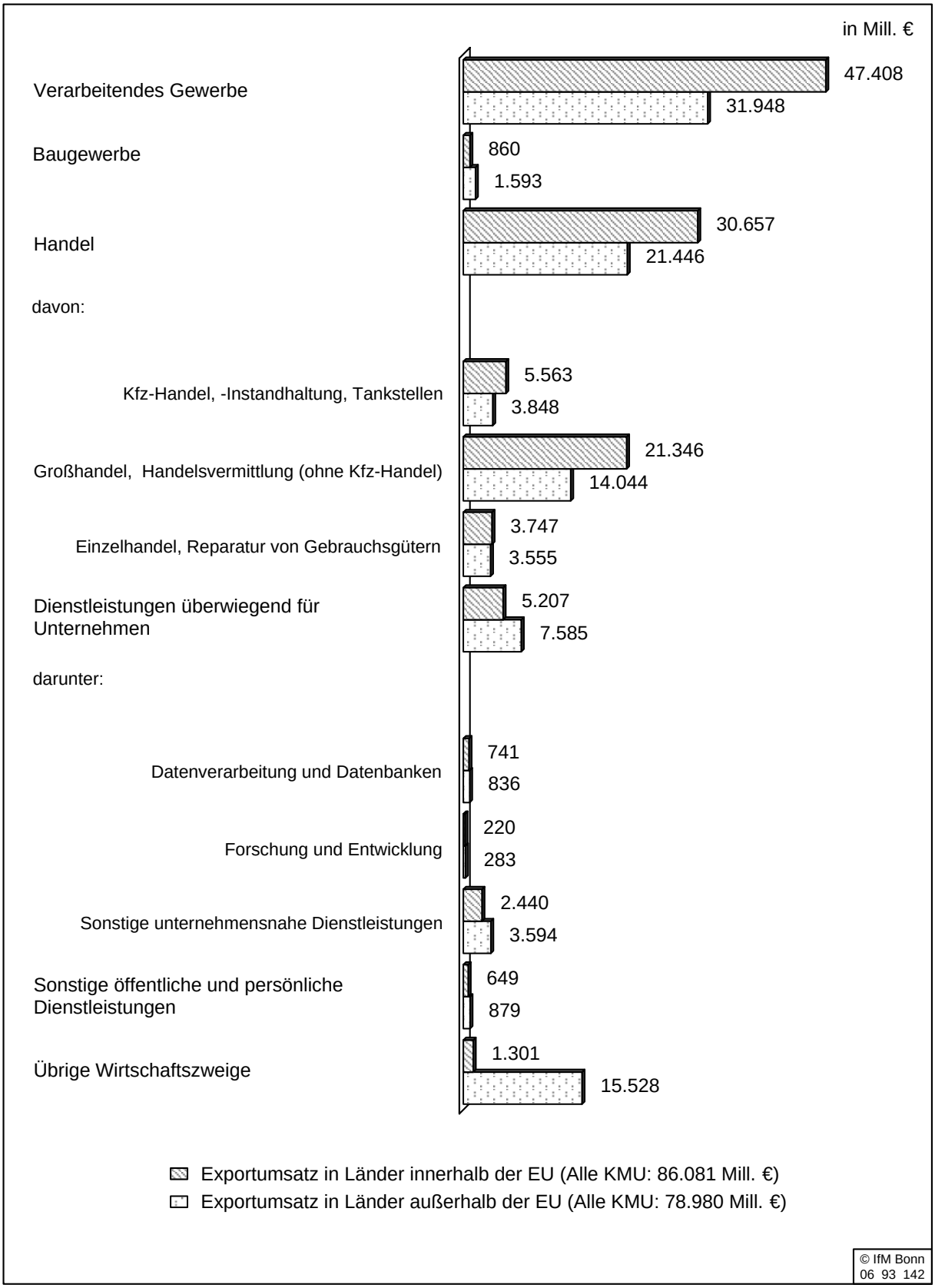
193.234 kleine und mittlere Exportunternehmen tätigten im Jahr 2004 Exporte in EU-Länder und 251.050 in Länder außerhalb der EU. Abbildung 17 zeigt, wie sich die 335.576 kleinen und mittleren Exportunternehmen in Deutschland auf die Wirtschaftsbereiche verteilen. In Abbildung 18 wird die Verteilung des Exportumsatzes kleiner und mittlerer Unternehmen im Jahr 2004 auf die Wirtschaftsbereiche der Exporteure dargestellt. Während im Verarbeitenden Gewerbe, im Baugewerbe und im Handel mehr in die Länder der EU exportiert wird, ist das Exportvolumen im Dienstleistungsbereich in Länder außerhalb der EU größer.

Abbildung 17: Anzahl kleiner und mittlerer Exportunternehmen 2004 in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen



Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

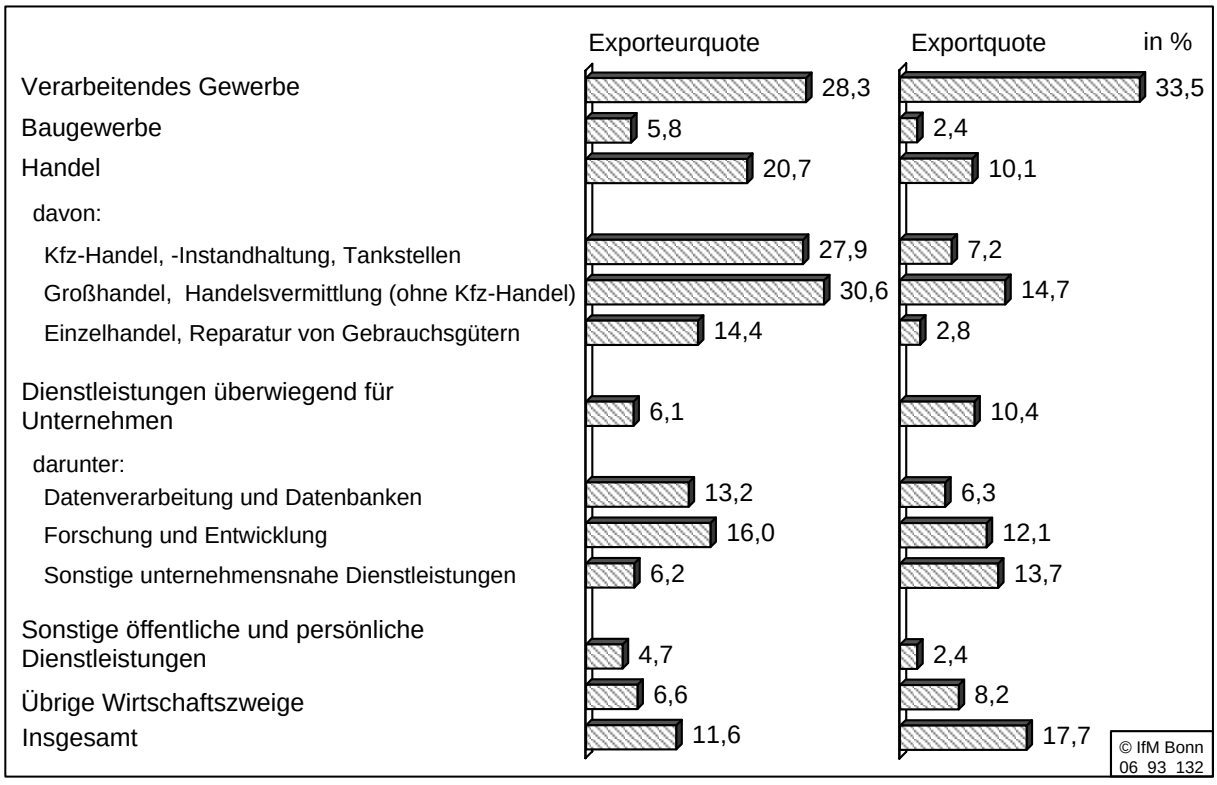
Abbildung 18: Exportumsatz von kleinen und mittleren Exportunternehmen 2004 in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen - in Mill. €



Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Die Exportquote variiert mit dem Wirtschaftsbereich und der Unternehmensgröße, wobei auch die Art der gehandelten Güter und Dienstleistungen (Handelbarkeitsgrad (Transportfähigkeit, Lagerfähigkeit)) eine Rolle spielt. Im Verarbeitenden Gewerbe besteht mit einer Exportquote von 33,5 % die größte Exportorientierung, im Dienstleistungssektor ist die Exportquote um ein Vielfaches geringer (Abbildung 19). Allerdings gilt dies nicht für alle Dienstleistungszweige. So weisen beispielsweise FuE-Dienstleistungen mit 12,1 % eine relativ hohe Exportquote auf. Für die Bestimmung der Auslandsorientierung ist die Exportintensität (wirtschaftsbereichsspezifische Exportquote), aber auch der Anteil der exportierenden Unternehmen und die Exportquote der Exporteure in den jeweiligen Wirtschaftsbereichen und Größenklassen entscheidend.

Abbildung 19: Exporteurquoten[1)] und Exportquoten[2)] 2004 in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen



1) Anteil der Unternehmen mit Export an allen Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftsbereichs in %.
2) Anteil des Exportumsatzes am Gesamtumsatz aller Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftsbereichs in %.

Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

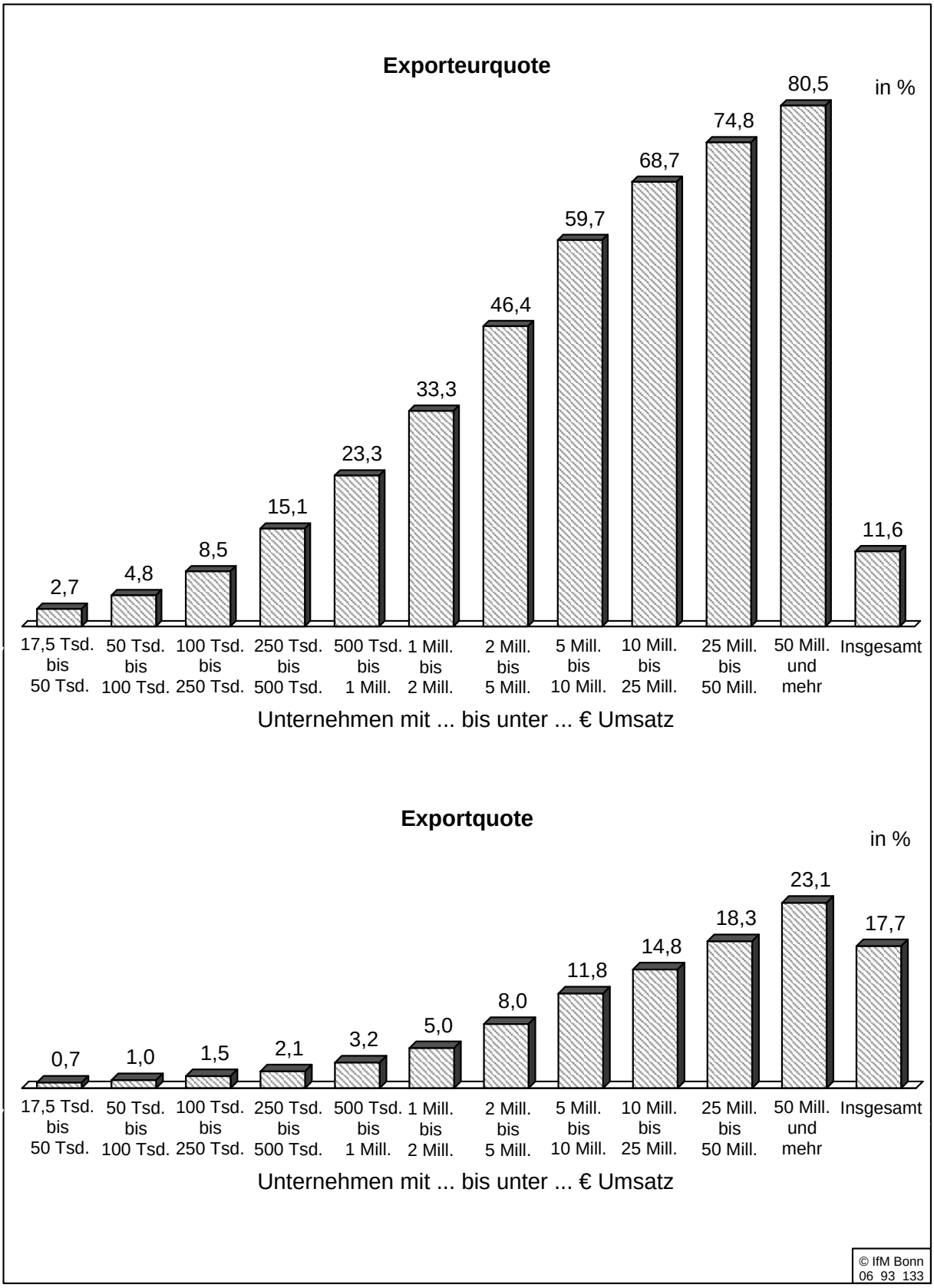
Über alle Wirtschaftsbereiche betrachtet, exportieren 11,6 % der Unternehmen. Die höchsten Anteile an Exporteuren weisen der Großhandel und das Verarbeitende Gewerbe auf, in den Wirtschaftsbereichen Bau und Dienstleis-

tungen exportieren relativ gesehen die wenigsten Unternehmen (vgl. auch Tabelle A2-16 im Anhang).

Die Abhängigkeit der Exportquote von der Unternehmensgröße insgesamt (Abbildung 20) und in fast allen betrachteten Wirtschaftsbereichen (vgl. Tabelle A2-17 im Anhang) bestätigt die Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik. Ausnahmen bilden nur die Wirtschaftszweige Kfz- und Einzelhandel, Datenverarbeitung und Datenbanken, Forschung und Entwicklung und die öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen, wo Unternehmen mit mehr als 50 Mill. € Umsatz nicht die höchste Exportquote aufweisen. Die stärkere Konzentration kleiner und mittlerer Unternehmen auf regionale und lokale Märkte ist auf größenspezifische Faktoren zurückzuführen, z.B. die geringeren Personal-, Kapital- und Know-how-Ressourcen.

Auch der Anteil der Exporteure steigt kontinuierlich mit der Unternehmensgröße. Nicht nur in den traditionell exportintensiven Wirtschaftsbereichen wie Verarbeitendes Gewerbe und Großhandel, sondern auch in bestimmten innovationsintensiven und expandierenden Wirtschaftszweigen im Dienstleistungsbereich ist der Anteil der exportierenden Unternehmen auch in kleineren Größenklassen relativ hoch (vgl. Tabelle A2-16 im Anhang). Der wachsende Dienstleistungssektor reagiert auf den verschärften internationalen Wettbewerb mit Auslandsorientierung, wenn auch die Exportquoten und die Rate der Exporteure im Vergleich zum Verarbeitenden Gewerbe und Handel gering sind.

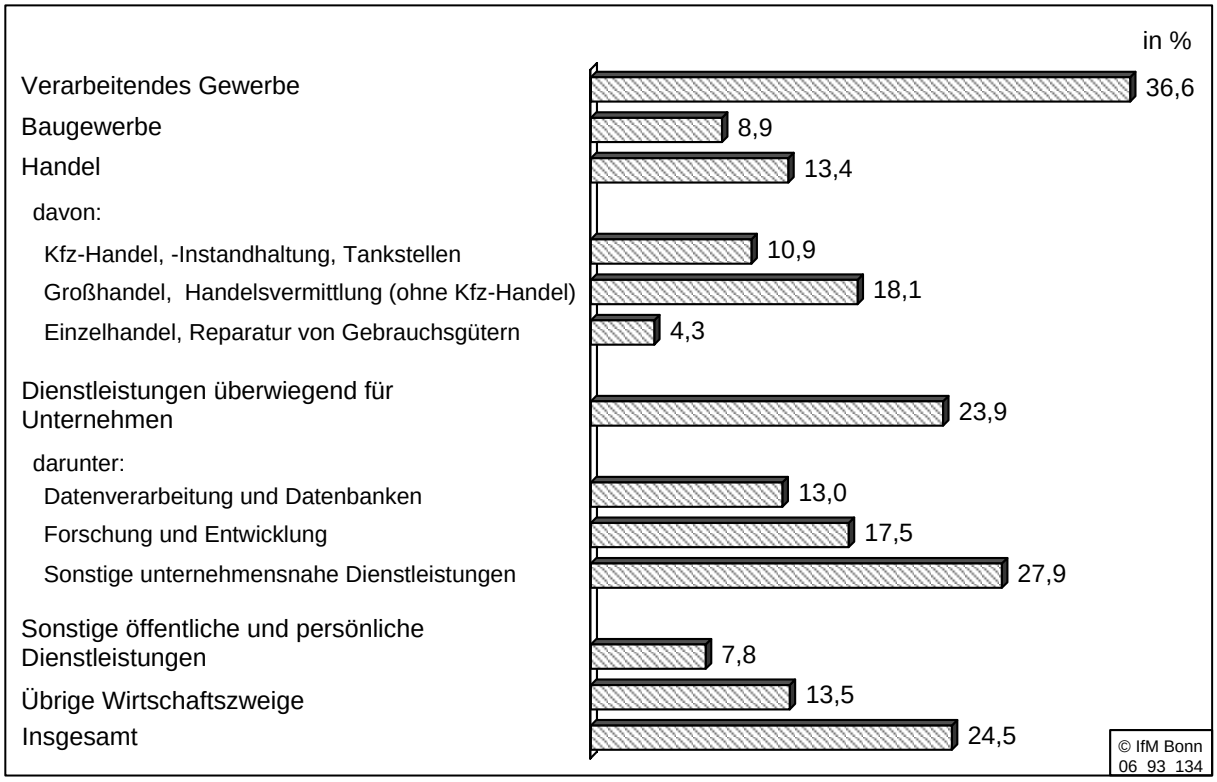
Abbildung 20: Exporteurquoten und Exportquoten 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen



Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Die Auslandsumsätze der exportierenden Unternehmen sind beträchtlich (Abbildung 21). Durchschnittlich erzielt jedes exportierende Unternehmen rund ein Viertel seines Umsatzes auf ausländischen Märkten. Erwartungsgemäß ist im Verarbeitenden Gewerbe die Exportquote der exportierenden Unternehmen am höchsten (36,6 %).

Abbildung 21: Exportquoten der Exporteure 2004 in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen



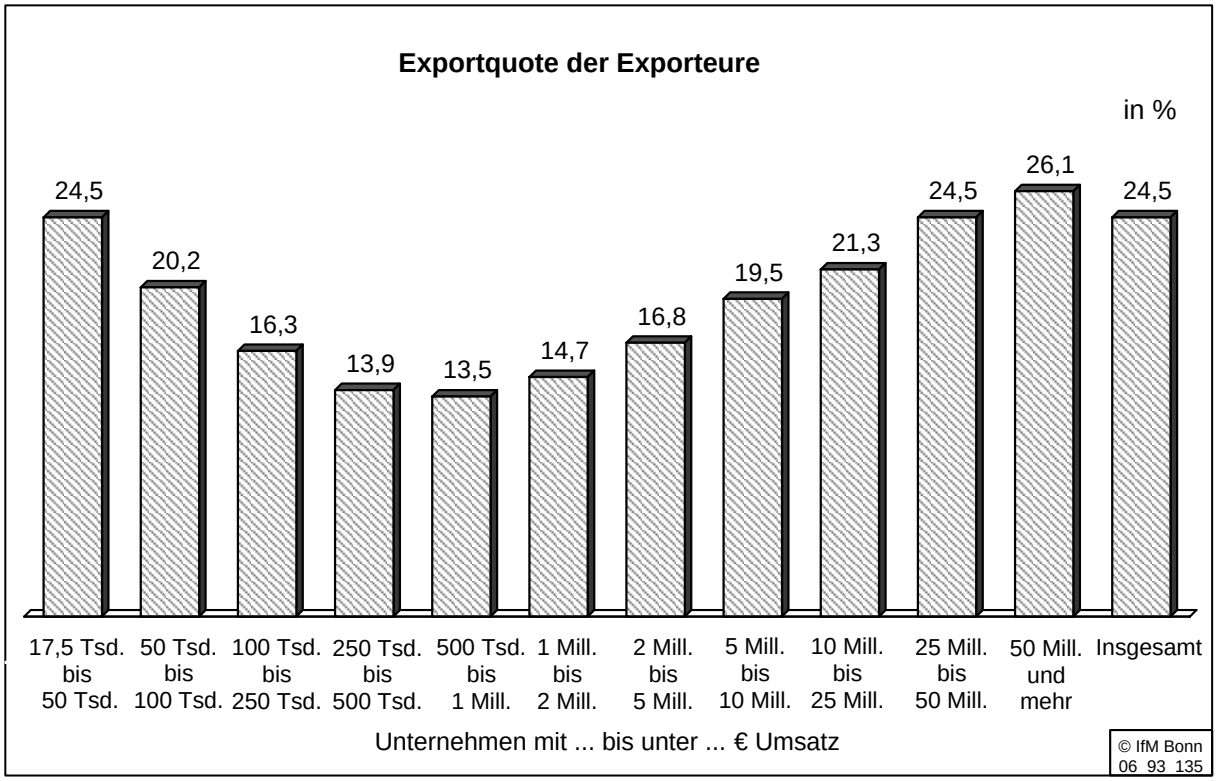
Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Aus den Differenzen zwischen den Exportquoten und den Exporteurquoten in den jeweiligen Wirtschaftsbereichen lässt sich auf eine Spezialisierung bestimmter Wirtschaftsbereiche auf Auslandsmärkte schließen. So exportieren im sehr heterogenen Wirtschaftszweig Sonstige unternehmensnahe Dienstleistungen[19] 6,2 % der Unternehmen, die Exporte belaufen sich aber auf

[19] Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung, Wirtschaftsprüfung, Buchführung, Markt- und Meinungsforschung, Managementtätigkeiten von Holdinggesellschaften, Architektur- und Ingenieurbüros, technische, physikalische und chemische Untersuchung, Werbung, Personal- und Stellenvermittlung, Überlassung von Arbeitskräften, Wach- und Sicherheitsdienste sowie Detekteien, Reinigung von Gebäuden, Inventar und Verkehrsmitteln und Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (wie z.B. Abfüll- und Verpackungsgewerbe oder Call Centers)

13,7 % des Gesamtumsatzes. In anderen Wirtschaftszweigen, z.B. Datenverarbeitung und Datenbanken, ist der Sachverhalt umgekehrt: Hier exportieren relativ viele Unternehmen (13,2 %), der Exportumsatz macht aber nur einen relativ kleinen Teil des Gesamtumsatzes aus (6,3 %).

Abbildung 22: Exportquoten der Exporteure 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen



Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Bei den Exportquoten der Exporteure besteht keine lineare Größenabhängigkeit (Abbildung 22). Vielmehr ist die Exportorientierung in den kleinen Größenklassen deutlich höher als bei größeren mittelständischen Unternehmen, teilweise fast so hoch oder in manchen Wirtschaftszweigen sogar höher als bei Großunternehmen. Dies gilt insbesondere für Teile des Dienstleistungssektors (vgl. Tabelle A2-18 im Anhang). Gerade in diesem gründungsdynamischen Sektor sind viele junge und innovative Unternehmen vorzufinden, die, darauf deuten die Ergebnisse hin, mit ihrem Leistungsangebot von vorneherein als Nischenanbieter auf internationale Märkte ausgerichtet sind. Internationalisierung ist häufig für diese kleinen Unternehmen eine existenzielle Frage, um im Wettbewerb bestehen zu können.

Insgesamt betrachtet weisen die größenspezifischen Exportquoten der Exporteure darauf hin, dass für die Exporttätigkeit offenbar eine Mindestumsatzschwelle im Auslandsgeschäft existiert: Exporte lohnen sich - aufgrund der Transportkosten und des starken Fixkostencharakters exportbezogener Transaktionen (Informationskosten, grenzüberschreitende Zahlungsverkehrskosten usw.) - erst ab einer bestimmten Größenordnung. Kleine Exportunternehmen müssen daher im Vergleich mit größeren Unternehmen eine höhere Exportquote realisieren, d.h. eine stärkere Spezialisierung auf Auslandsmärkte verfolgen. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass sich in den kleinen Umsatzgrößenklassen der Auslandsumsatz absolut gesehen auch bei hoher Exportquote nur in kleinen Größenordnungen bewegt .

2.4.2 Entwicklung des Exports

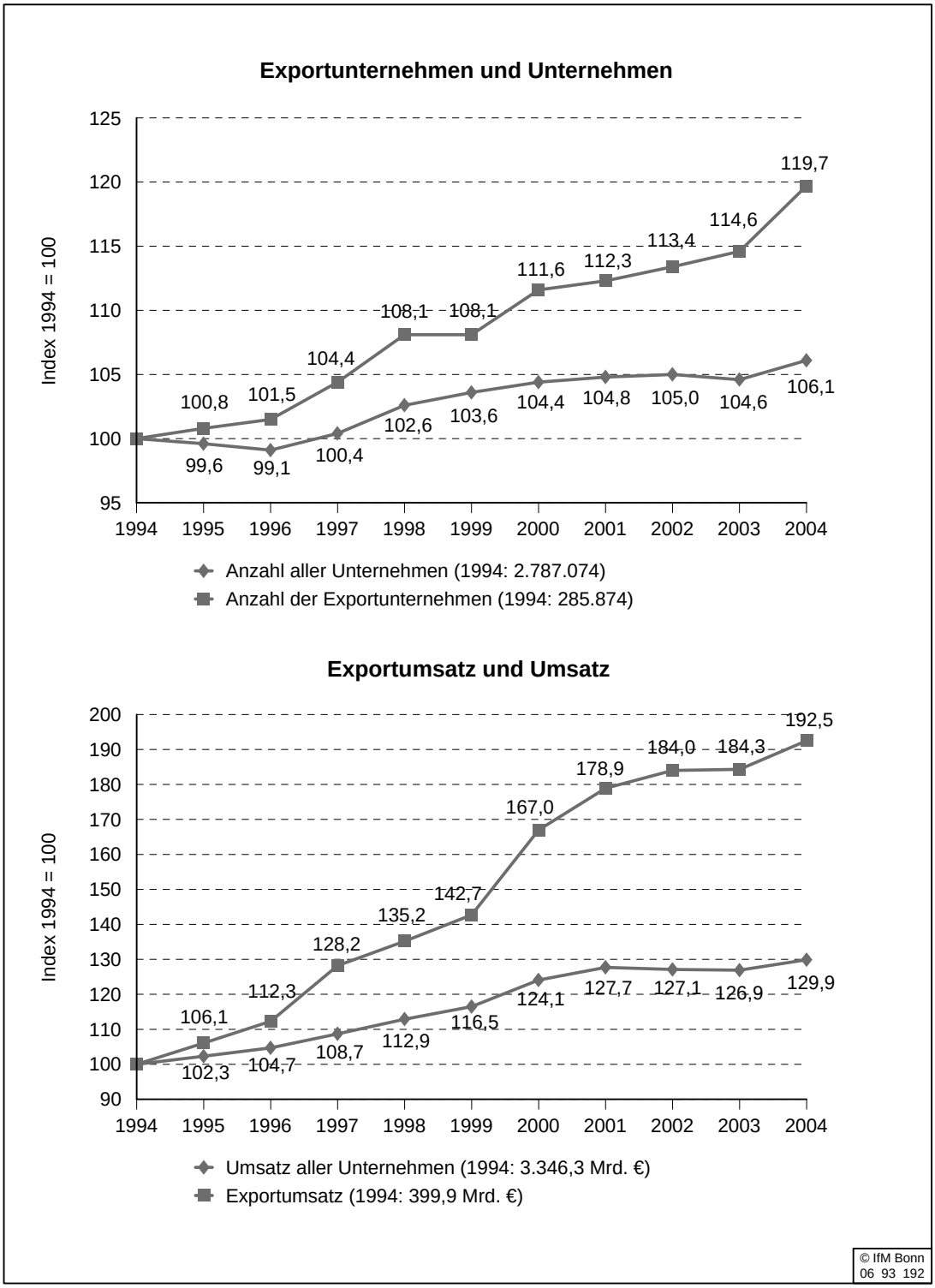
Betrachtet man die Entwicklung der Anzahl der Unternehmen und der Exportunternehmen im Zeitraum 1994 bis 2004, so zeigt sich, dass die Anzahl der Exportunternehmen um knapp 20 % gestiegen ist, während im gleichen Zeitraum die Zahl der Unternehmen nur um 6 % zugenommen hat (Abbildung 23). Man darf allerdings nicht außer Acht lassen, dass in den Jahren 1996 und 2003 jeweils die Erfassungsgrenzen angehoben worden sind und somit Unternehmen aus der Statistik fielen.

Die Umsätze aller Unternehmen legten von 1994 bis 2004 um knapp 30 % zu, die Exportumsätze haben sich zeitgleich fast verdoppelt.

Beschränkt man sich auf den Berichtszeitraum 2000 bis 2004, so zeigt sich ein Anstieg der Zahl der Exportunternehmen insgesamt von 319.165 auf 342.295 (+7,2 %); bei den KMU stieg die Zahl von 313.051 auf 335.576 und damit ebenfalls um +7,2 %. Für diesen Anstieg sind insbesondere die rund 210.000 Unternehmen mit bis zu 1 Mill. € Jahresumsatz verantwortlich, von denen im Jahr 2004 11,0 % mehr als im Jahr 2000 exportierten. Während die Zahl der Exportunternehmen mit einem Jahresumsatz von 1 Mill. € bis 50 Mill. € nur um 1,4 % zugenommen hat, ist die Zahl der exportierenden Großunternehmen ebenfalls angestiegen auf nunmehr 6.719 (+9,9 %), wie in Abbildung 24 dargestellt.

Die kleinen und mittleren Unternehmen orientierten sich insbesondere in den Bereichen Handel und hier vor allem Kfz-Handel, -Instandhaltung, Tankstellen sowie in den unternehmens- und personenbezogenen Dienstleistungsbranchen stärker auf den Auslandsmärkten (vgl. auch Tabelle A2-23 im Anhang).

Abbildung 23: Entwicklung der Anzahl der Exportunternehmen im Vergleich zur Anzahl aller Unternehmen[1)] und des Exportumsatzes im Vergleich zum Umsatz 1994 bis 2004[2)] - Index 1994 = 100

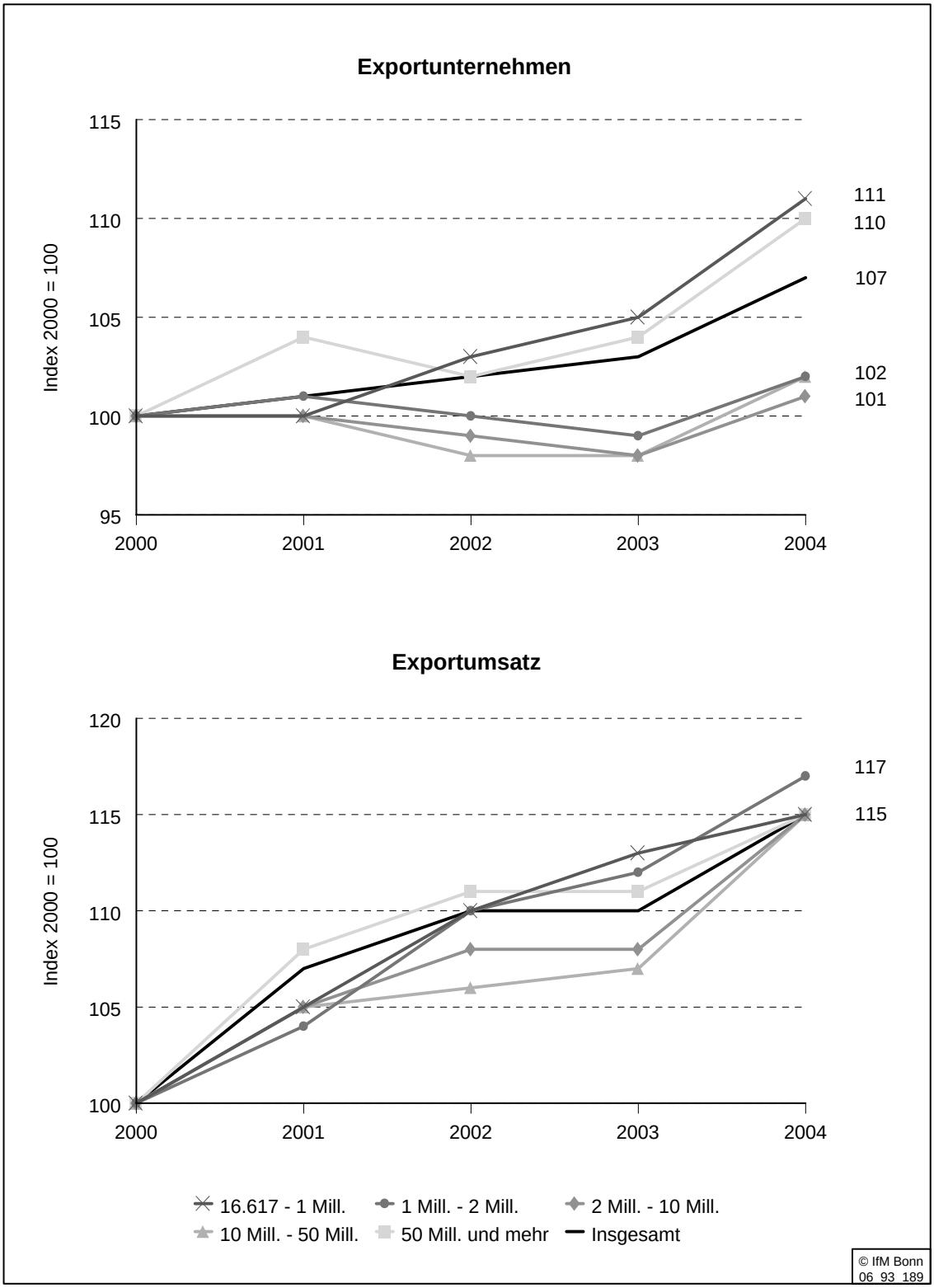


1) Besteuerungsgrenze 1994: 25.000 DM, 1996 bis 1999: 32.500 DM, 2000 und 2001: 16.617 €, 2002: 16.620 € und seit 2003: 17.500 €.

2) Zahlen für 1995 interpoliert.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Umsatzsteuerstatistik 1994 bis 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Abbildung 24: Entwicklung der Anzahl der Exportunternehmen und des Exportumsatzes 2000 bis 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen



1) Besteuerungsgrenze in den Jahren 2000 und 2001: 16.617 €, im Jahr 2002: 16.620 € und seit 2003: 17.500 €.

Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Im Verarbeitenden Gewerbe wuchs die Zahl der Exporteure insgesamt um 5,5 %, bei den kleinen Unternehmen mit bis zu 1 Mill. € Umsatz sogar um 9,8 %. Im Baugewerbe nahm die Zahl der Exportunternehmen ebenfalls insgesamt zu, was ausschließlich auf Zuwächse in den Größenklassen bis 2 Mill. € Jahresumsatz zurückzuführen ist; alle anderen verzeichneten rückläufige Exporteurszahlen (Großunternehmen -10,6 %).

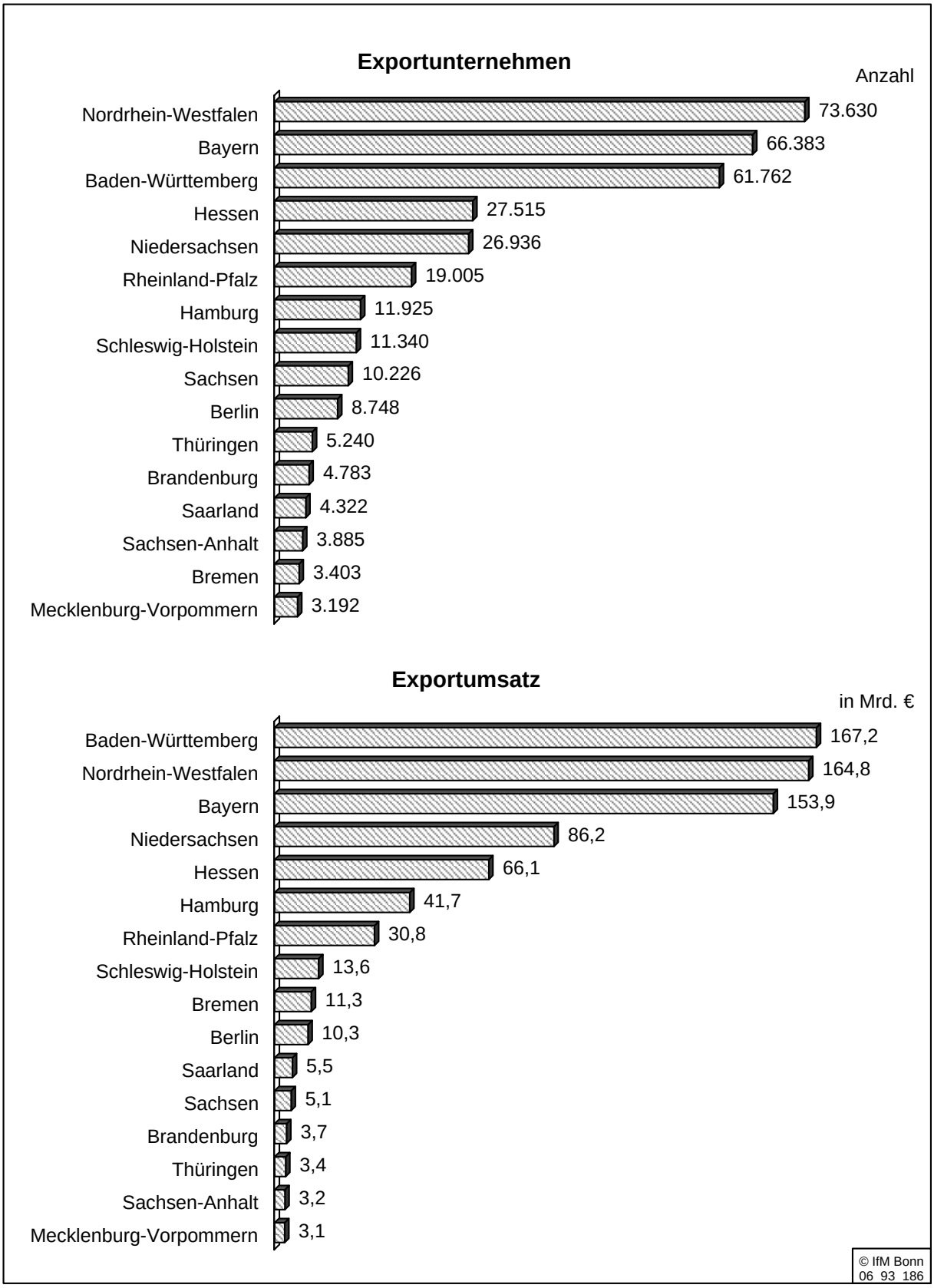
Der Exportumsatz ist von 2000 und 2004 in allen Unternehmensgrößenklassen gestiegen. Betrug er im Jahr 2000 insgesamt 667,9 Mrd. €, so stieg er im Jahr 2004 auf 769,9 Mrd. € (+15,3 %) (vgl. Tabelle A2-25 im Anhang). Kleine und mittlere Unternehmen steigerten ihren Exportumsatz in diesem Zeitraum von 143,7 Mrd. € auf 165,1 Mrd. € (+14,9 %), wobei die kleinen Unternehmen bis 2 Mill. € Umsatz die größten Steigerungsraten aufweisen (Abbildung 24). Auch bezogen auf den Exportumsatz sind die Branchen Handel und unternehmens- und personenbezogene Dienstleistungen die Branchen, die den größten Zuwachs zu verzeichnen haben. Im Verarbeitenden Gewerbe konnte der Auslandsumsatz ebenfalls insgesamt um 11,9 % gesteigert werden, wobei die kleinen Unternehmen bis 1 Mill. € Umsatz eine Rate von 15,7 % realisieren konnten. In der Baubranche stiegen die Auslandsumsätze im Jahr 2004 nach einem Rückgang im Jahr 2003 wieder stark an und weisen im Beobachtungszeitraum eine Steigerung um insgesamt 16,5 % auf. Dieser starke Anstieg ist insbesondere auf die kleinsten Unternehmen bis 1 Mill. € Umsatz und die Großunternehmen zurückzuführen.

2.4.3 Regionale Verteilung des Exports

Die Umsatzsteuerstatistik bietet die Möglichkeit einer Analyse des Exports nach Bundesländern. Durch Mehrbetriebsunternehmen bzw. Organschaften, bei denen die Muttergesellschaft die Versteuerung des Umsatzes übernimmt, können jedoch Verzerrungen auftreten, da die Umsätze ihrer Filialen, Zweigbetriebe oder Tochterunternehmen nicht an dem jeweiligen Firmensitz, sondern von dem für den Sitz der Geschäftsleitung zuständigen Finanzamt erfasst werden. Mehrbetriebsunternehmen und Organschaften haben zwar einen relativ geringen Anteil an der Anzahl aller Unternehmen, jedoch einen hohen Anteil am Gesamtumsatz.

Im Jahr 2004 hatten knapp 60 % der 342.295 Exportunternehmen in Deutschland ihren Hauptsitz in den Bundesländern Nordrhein-Westfalen, Bayern und Baden-Württemberg (Abbildung 25). Die wenigsten Exportunternehmen (mit

Abbildung 25: Anzahl der Exportunternehmen und Exportumsatz 2004 in Deutschland nach Bundesländern



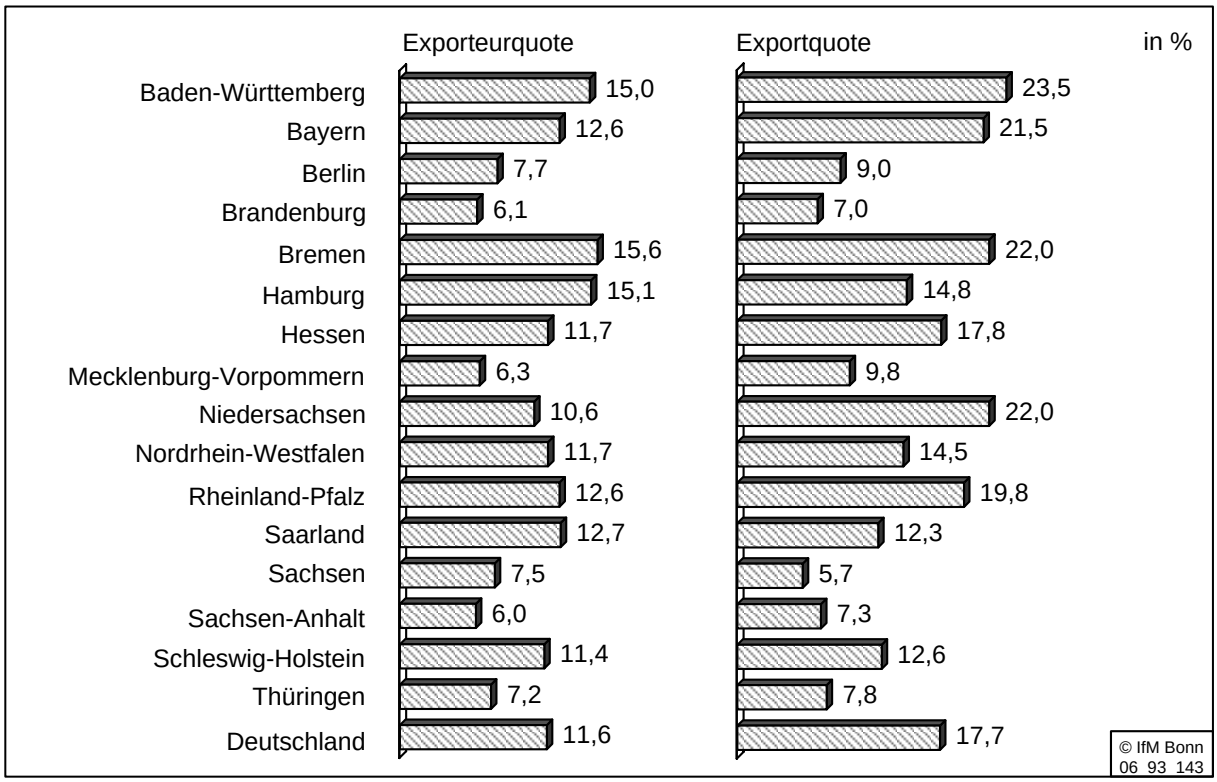
Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Ausnahme von Bremen und dem Saarland) finden sich in den ostdeutschen Bundesländern.

Aus den drei Bundesländern mit den meisten Exporteuren exportierten die Unternehmen Waren und Dienstleistungen im Wert von rund 486 Mrd. €, was einem Anteil von gut 63 % aller Exporte entspricht. Auch hinsichtlich der Exporte weisen die Unternehmen in den Neuen Bundesländern die niedrigsten Werte auf.

Betrachtet man die Exporteurquoten 2004 nach Bundesländern (Abbildung 26), so weisen Bremen, Hamburg und Baden-Württemberg die höchsten Anteile an Exportunternehmen im Verhältnis zu allen Unternehmen auf. Und bei den Exportquoten liegen Baden-Württemberg, Bremen und Niedersachsen vorne, dicht gefolgt von Bayern. In all diesen Ländern werden über 20 % des Umsatzes durch Export erzielt.

Abbildung 26: Exporteurquoten[1)] und Exportquoten[2)] 2004 in Deutschland nach Bundesländern



1) Anteil der Unternehmen mit Export an allen Unternehmen in %.
2) Anteil des Exportumsatzes am Gesamtumsatz aller Unternehmen in %.

Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Trotz niedriger Exporteur- und Exportquoten im Jahre 2004 haben die ostdeutschen Bundesländer seit 2000 die Exportaktivität deutlich gesteigert. So nahmen die Zahlen der Exportunternehmen überdurchschnittlich um 20 % bis 30 % zu. Entsprechend konnte in einigen dieser Bundesländer der Exportumsatz ebenfalls stark gesteigert werden (Sachsen-Anhalt: +81 %, Thüringen: +62 % und Sachsen: +43 %) (Abbildung 27).

2.4.4 Import in der Umsatzsteuerstatistik

Die Umsatzsteuerstatistik hat nur eine sehr beschränkte Aussagefähigkeit in Hinsicht auf die Importe mittelständischer Unternehmen, da sie nur einen kleinen Teilbereich der Importe wiedergibt und standardmäßig keine Größenklasseneinteilung bietet. Zwar werden Importe aus Nicht-EU-Ländern von den Zollverwaltungen erfasst und jährlich vom Bundesministerium der Finanzen veröffentlicht, allerdings erlaubt diese Erhebung keine unternehmensgrößenspezifische Auswertung. Eine Verknüpfung dieser beiden Datenquellen zu einer vollständigen Importstatistik nach Größenklassen ist daher nicht möglich.

Eine Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 für das Merkmal „Innergemeinschaftlicher Erwerb“, das dem Import aus EU-Ländern entspricht, nach Umsatzgrößenklassen liefert jedoch einige Informationen zu Importen mittelständischer Unternehmen aus der EU. Die folgenden Ausführungen beziehen sich ausschließlich auf diese Form des Imports.

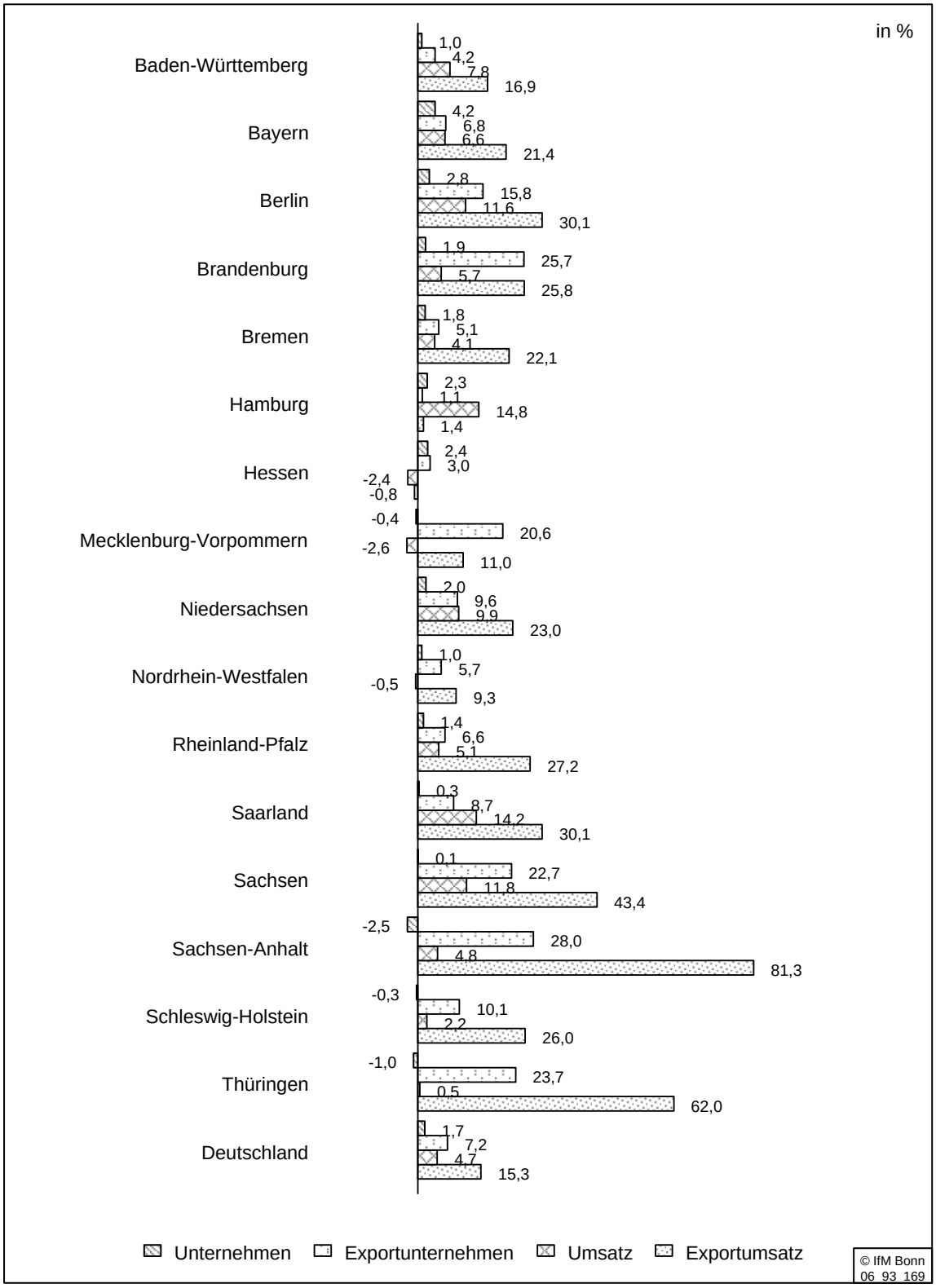
Die Umsatzsteuerstatistik weist für das Jahr 2004 376.498 Unternehmen mit Importen aus der EU aus, die insgesamt Waren und Dienstleistungen im Wert von 334,3 Mrd. € aus den anderen EU-Ländern importierten.[20] Kleine und mittlere Unternehmen machten 98,2 % dieser Importeure aus, ihr Anteil an den innergemeinschaftlichen Erwerben lag bei 24,7 %, 4 % stellen die kleinen Unternehmen mit bis zu 2 Mill. € Jahresumsatz. (Abbildung 28).

Auf das Verarbeitende Gewerbe entfallen knapp 50 % der Importe und auf den Handel gut 41 %, nur 5,4 % sind den unternehmensnahen Dienstleistungen zuzurechnen.

---

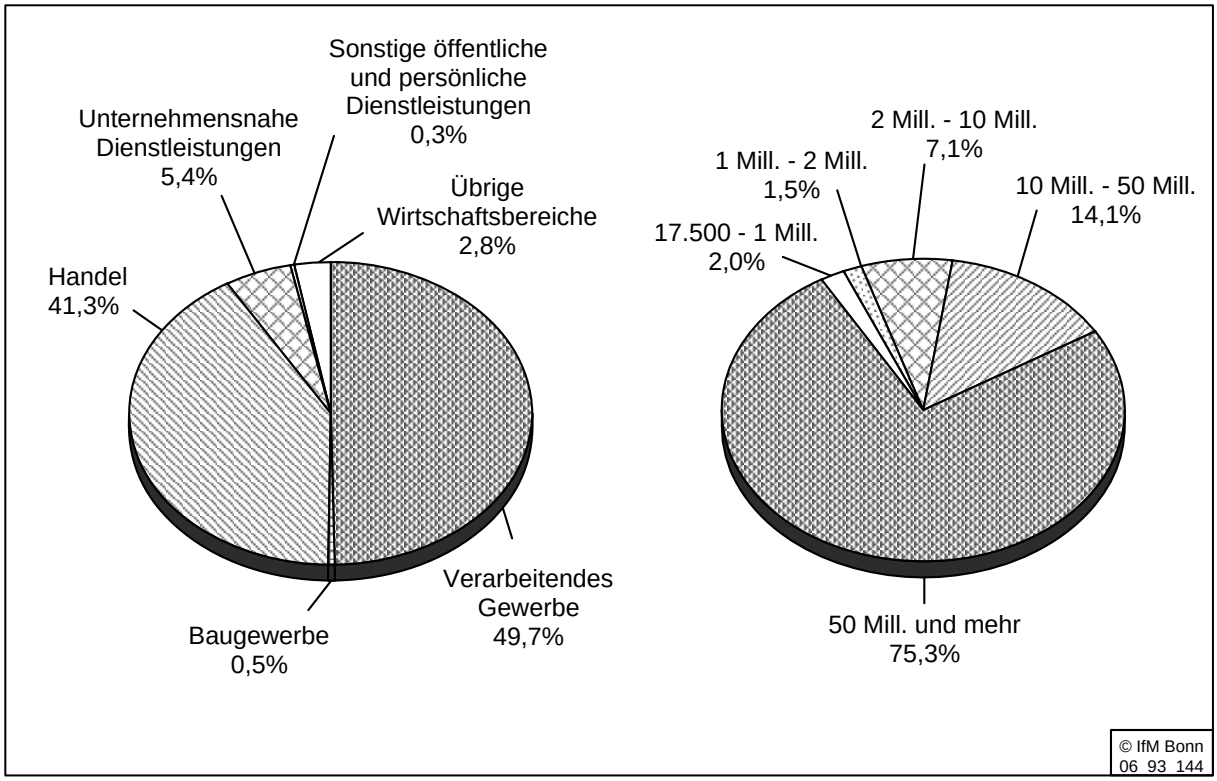
20 Die Höhe des Importumsatzes für das Jahr 2004 weicht von dem Wert ab, der in der Fachserie 14, Reihe 8, Umsatzsteuerstatistik 2004 vom Statistischen Bundesamt veröffentlicht wurde. Durch die vom IfM Bonn in Auftrag gegebene Sonderauswertung wurde festgestellt, dass der Wert in der Fachserie zu hoch ausgewiesen wurde. Das gleiche für den Importumsatz im Jahr 2002.

Abbildung 27: Veränderung der Anzahl der Unternehmen, der Exportunternehmen, des Umsatzes und des Exportumsatzes 2004 gegenüber 2000 in Deutschland nach Bundesländern in %



Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Abbildung 28: Verteilung der Importe aus der EU nach Wirtschaftsbereichen bzw. Umsatzgrößenklassen 2004 in Deutschland

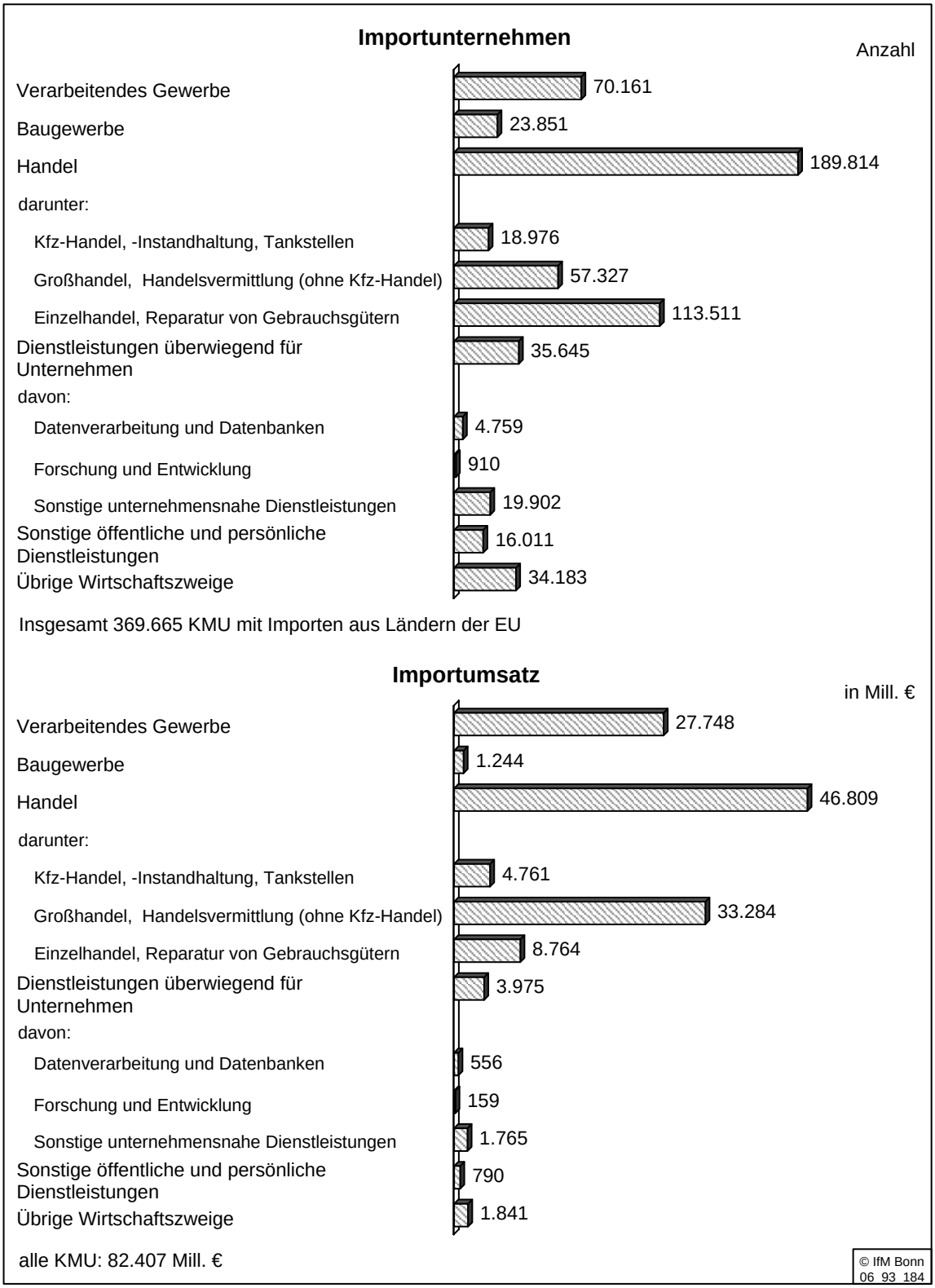


Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Aus der Abbildung 29 geht hervor, wie die kleinen und mittleren Importunternehmen und ihr Importumsatz in den Wirtschaftsbereichen vertreten sind. Die meisten KMU-Importunternehmen findet man im Handel, wo auch der größte Importumsatz getätigt wird, gefolgt vom Verarbeitenden Gewerbe.

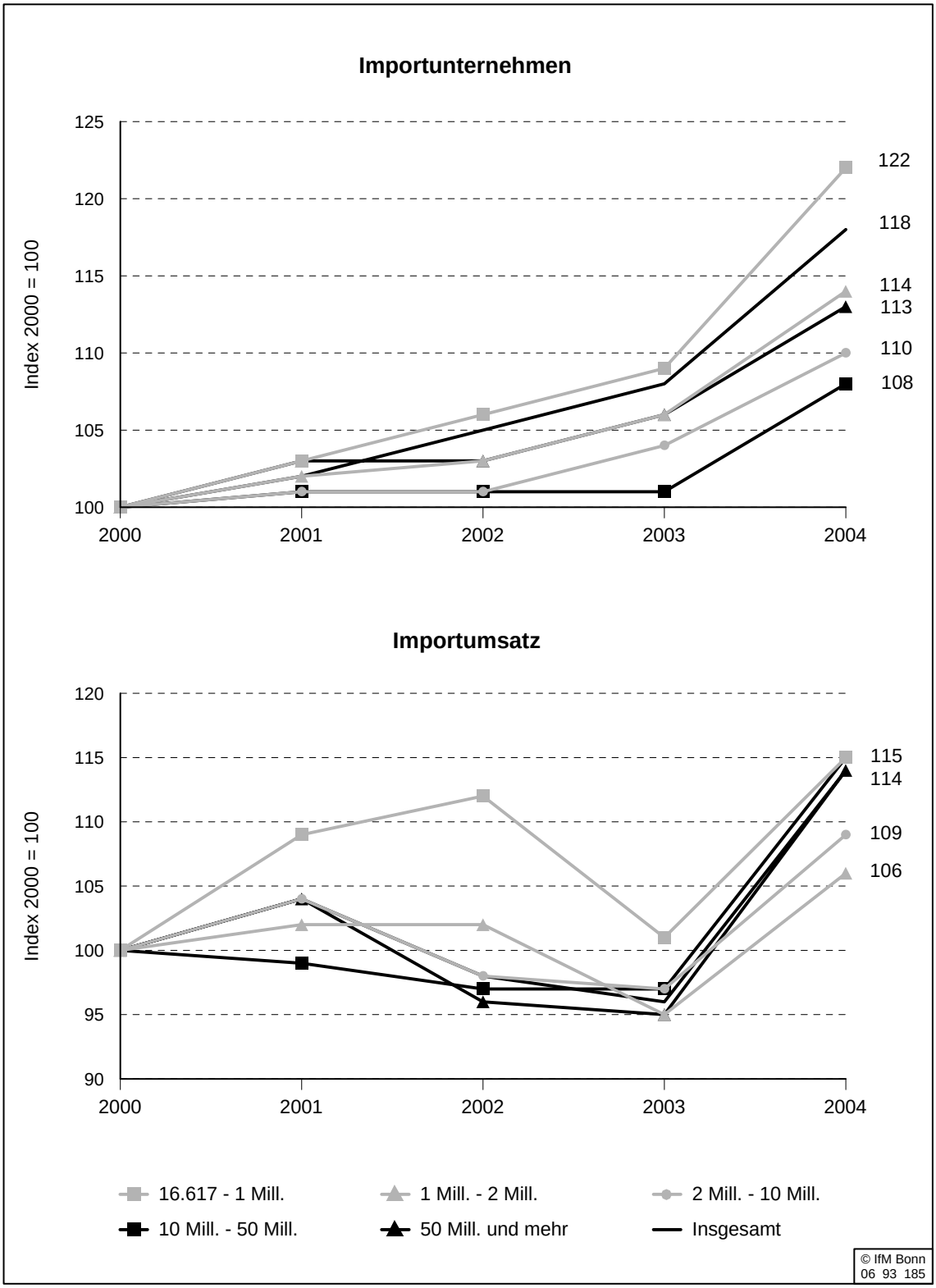
Die Zahl der Importunternehmen mit Importen aus der EU ist in den Jahren von 2000 bis 2004 kontinuierlich angestiegen (+18 %). Dabei verzeichnet die Gruppe der Unternehmen bis 1 Mill. € Jahresumsatz den höchsten Anstieg (+22 %) (Abbildung 30). Der Importumsatz entwickelte sich bei den kleinen Unternehmen im Gegensatz zu den anderen Gruppen sehr stark in den Jahren 2001 und 2002 und nach einem Rückgang im Jahr 2003 wieder im Jahr 2004. In diesem Jahr haben jedoch die anderen Unternehmen ebenfalls ein starkes Wachstum beim Importumsatz gezeigt. Dieser starke Anstieg bei allen Unternehmen im Jahr 2004 ist sicher zu einem großen Teil darauf zurückzuführen ist, dass seit dem 1. Mai 2004 die EU um die Beitrittsländer erweitert ist und damit die Importe aus diesen Ländern mit erfasst werden.

Abbildung 29: Anzahl kleiner und mittlerer Importunternehmen mit Importen aus der EU und deren Importumsatz 2004 in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen



Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

Abbildung 30: Entwicklung der Anzahl der Unternehmen mit Importen aus der EU und des Importes aus der EU 2000 bis 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen - Index 2000 = 100



Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004; Berechnungen des IfM Bonn

2.4.5 Kennzahlen zu Auslandsaktivitäten von KMU laut Umsatzsteuerstatistik

Zusammenfassend lassen sich aus der Umsatzsteuerstatistik 2004 folgende Kennzahlen zu den Auslandsaktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen ableiten.

Tabelle 3: Kennzahlen zu Auslandsaktivitäten 2004

Merkmal	Einheit	alle Unternehmen	KMU	KMU-Anteil
Unternehmen	Anzahl	2.957.173	2.948.829	99,7 %
Umsatz	Mrd. €	4.347,6	1.730,4	39,8 %
Importunternehmen mit Importen aus der EU	Anzahl	376.498	369.665	98,2 %
Importumsatz mit Importen aus der EU	Mrd. €	336,0	84,1	25,0 %
Exportunternehmen	Anzahl	342.295	335.576	98,0 %
darunter: mit Exporten in die EU	Anzahl	199.206	193.234	97,0 %
mit Exporten in Drittländer	Anzahl	257.001	251.050	97,7 %
Gesamtumsatz der Exportunternehmen	Mrd. €	3.146,3	824,8	26,2 %
Exportumsatz	Mrd. €	769,9	165,1	21,4 %
darunter: mit Exporten in die EU	Mrd. €	418,8	86,1	20,6 %
mit Exporten in Drittländer	Mrd. €	351,1	79,0	22,5 %
Exporteurquote	%	11,6	11,4	
Exportquote aller Unternehmen	%	17,7	9,5	
Exportquote der Exporteure	%	24,5	20,0	

© IfM Bonn

Quelle: Statistisches Bundesamt (2006): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004; Berechnungen des IfM Bonn

3. Ergebnisse ausgewählter Studien zu außenwirtschaftlichen Aktivitäten mittelständischer Unternehmen

Die einschlägigen amtlichen Statistiken ermöglichen in der Regel keine Differenzierung nach Unternehmensgrößenklassen, sondern liefern ausschließlich aggregierte Daten. Daher können aus ihnen kaum Informationen über das Ausmaß der außenwirtschaftlichen Aktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen gewonnen werden. Eine Ausnahme stellt die Umsatzsteuerstatistik dar, in der alle Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 17.500 € nach Umsatzgrößenklassen erfasst werden. Mit Hilfe der amtlichen Statistiken können somit die Exportaktivitäten mittelständischer Unternehmen im Vergleich zu anderen Formen des internationalen Engagements - wie etwa Direktinvestitionen - noch verhältnismäßig am Besten nachvollzogen werden.[21]

Um die Erkenntnislücke hinsichtlich der Auslandsaktivitäten mittelständischer Unternehmen zu schließen, wurde in den zurückliegenden Jahren eine Reihe von nationalen und internationalen Studien durchgeführt. Eine genauere Analyse dieser Arbeiten macht jedoch deutlich, dass die Zahl der Veröffentlichungen mit empirischen Analysen recht überschaubar ist. Übersicht A3 im Anhang gibt einen zusammenfassenden Überblick über die Veröffentlichungen, die im Rahmen dieses Forschungsprojektes eingehend analysiert wurden.

Im Folgenden werden die Ergebnisse der Studien zusammenfassend dargestellt. Hierbei wird insbesondere herausgearbeitet, inwieweit die unterschiedlichen Untersuchungen zu gleichlautenden oder divergierenden Ergebnissen kommen. Bei der zusammenfassenden Interpretation der Befunde ist jedoch Vorsicht geboten, da sich die verschiedenen Arbeiten von ihrer Anlage und ihrem Forschungsdesign zum Teil erheblich unterscheiden. Vielfach beziehen sich die Untersuchungen ausschließlich auf das Verarbeitende Gewerbe als exportintensivste Branche oder auch nur auf einzelne Zweige des Verarbeitenden Gewerbes. Da die Branchenzugehörigkeit jedoch einen signifikanten Einfluss auf die Art und das Ausmaß der Auslandsaktivitäten eines Unternehmens hat, können die im Rahmen solcher Studien gewonnenen Ergebnisse nicht ohne Weiteres auf andere Wirtschaftszweige oder die Gesamtwirtschaft übertragen werden.[22] Das gleiche gilt für Studien, die sich nicht auf das ganze Bundesgebiet, sondern lediglich auf einzelne Bundesländer oder andere geo-

---

21 Vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitel 2.

22 Vgl. Brenken 2006.

graphische Teilräume beziehen. Darüber hinaus ist zu beachten, inwieweit die einzelnen empirischen Untersuchungen aufgrund ihres methodischen Ansatzes als (für das gesamte Bundesgebiet) repräsentativ angesehen werden können. Ferner wird die Vergleichbarkeit der Ergebnisse zusätzlich dadurch erschwert, dass zur Definition der Unternehmensgrößenklassen in den einzelnen Studien ganz unterschiedliche Schwellenwerte herangezogen werden und darüber hinaus häufig eine durchgängige, systematische Auswertung nach Umsatz- oder Beschäftigtengrößenklassen mit Hilfe von Signifikanztests nicht erfolgt.

Systematisiert nach der Zielsetzung der hier analysierten empirischen Untersuchungen zu den Auslandsaktivitäten der Unternehmen lassen sich im Wesentlichen folgende acht Fragestellungen ausmachen:

(1) Welche Gründe/Motive veranlassen die Unternehmen dazu, im Ausland tätig zu werden?

(2) Welche Markteintritts- oder Marktbearbeitungsformen wählen die Unternehmen?

(3) Welche Zielmärkte bearbeiten die Unternehmen?

(4) Welche Bedeutung kommt der Vorbereitung des Auslandsengagements für dessen Erfolg zu?

(5) Mit welchen Barrieren oder Hemmnissen sehen sich die Unternehmen im Zuge ihrer Internationalisierung konfrontiert?

(6) Welche Faktoren erhöhen die Erfolgsaussichten der Unternehmen im Ausland?

(7) Mit welchen Beschäftigungseffekten sind die Auslandsaktivitäten der Unternehmen auf dem deutschen Arbeitsmarkt verbunden?

(8) Wie häufig nutzen die Unternehmen öffentliche Fördermaßnahmen und wie zufrieden sind sie damit?

Im Folgenden werden die Befunde zu diesen Teilaspekten berichtet.

3.1 Gründe/Motive für Auslandsaktivitäten

Die ausgewerteten empirischen Studien zeigen, dass dem unternehmerischen Auslandsengagement vielfältige Motive zugrunde liegen. Diese lassen sich in vier verschiedene Gruppen zusammenfassen: Markt- und Absatzmotive, Produktions- und Kostenmotive, Beschaffungsmotive sowie weitere standortbedingte Beweggründe.

Die Untersuchungen kommen zu dem übereinstimmenden Ergebnis, dass bei allen Formen des Auslandsengagements der geographischen Diversifikation eine besondere Bedeutung zukommt: Als Hauptgründe für ihr Engagement im Ausland nennen die Unternehmen in allen analysierten Studien die Erschließung neuer sowie die Sicherung bestehender Märkte. Für Unternehmen, die über Vertriebs- oder Fertigungsstätten im Ausland verfügen, bilden darüber hinaus die Erfüllung von Kundenwünschen sowie die Nähe zum Kunden wichtige Beweggründe für Auslandsinvestitionen. Neben den absatzorientierten Motiven spielen bei diesen Unternehmen allerdings auch Standortfaktoren, wie niedrigere Arbeits- und Sachkosten, geringere Regulierung und Bürokratie sowie niedrigere Steuern und Abgaben aber auch der Zugang zu Wissen und Technologie, eine wichtige Rolle.[23] Diese Befunde machen deutlich, dass das Kostenargument - entgegen der häufig in der öffentlichen Diskussion anzutreffenden Argumentation - nicht unbedingt das Hauptmotiv bildet. Insbesondere aufgrund der angespannten Situation auf dem deutschen Arbeitsmarkt, erweckt die öffentliche Debatte - wie etwa um die Verlagerung der Produktion des AEG-Hausgerätewerks in Nürnberg nach Polen - häufig den Eindruck, Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland begründeten sich in erster Linie aus dem Bestreben, arbeitsintensive Teile der Wertschöpfungskette an kostengünstige Standorte zu verlagern und damit Beschäftigung zu "exportieren". Diese weitverbreitete Meinung kann sich nicht zuletzt deshalb verhältnismäßig undifferenziert für das Auslandsengagement der gesamten Wirtschaft relativ hartnäckig halten, weil die amtlichen Statistiken disaggregiert auf Unternehmensebene keine Analyse der Beschäftigtenentwicklung in Deutschland und im Ausland erlauben. Die analysierten Untersuchungen zeigen indessen, dass sich das Auslandsengagement insbesondere der kleinen und mittleren Unternehmen aus der Erschließung neuer Märkte begründet, wohin-

---

23 Vgl. Weber & Kabst 2000; Bassen et al. 2001; European Commission 2003; KfW Bankengruppe 2004; Lau et al. 2005; Brenken 2006.

gegen bei Großunternehmen das Kostenmotiv stärker ins Gewicht fällt.[24] Abweichend davon konnte Nienaber (2003) in seiner Untersuchung keinen Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und den Internationalisierungsmotiven nachweisen und im Rahmen der Studie von Pricewaterhouse-Coopers (2005) gaben bedeutend mehr Unternehmen mit weniger als 200 Mitarbeitern geringere Lohn- und Produktionskosten als Grund für ihre Direktinvestitionen im Ausland an als Großunternehmen mit 2.000 und mehr Mitarbeitern.

Importaktivitäten hingegen sind den Untersuchungsergebnissen zu Folge vor allem mit der Minimierung von Kosten begründet.[25]

3.2 Markteintritts- und Marktbearbeitungsformen

Zur Bearbeitung eines ausländischen Marktes steht den Unternehmen ein großes Spektrum möglicher Markteintritts- und Marktbearbeitungsformen zur Verfügung. Die Ergebnisse der analysierten Studien machen deutlich, dass mittelständische Unternehmen aufgrund unternehmensindividueller Strukturen und Ausgangslagen unterschiedliche Internationalisierungsstrategien verfolgen. Diese reichen von klassischen Exportaktivitäten über kostenorientierte Verlagerung von Teilprozessen ins Ausland oder den gezielten Auf- und Ausbau von Produktionsstätten in der Nähe von Großkunden im Ausland bis hin zur Strategie weltweit agierender "global player". Dies macht deutlich, dass mittelständische Unternehmen nicht als homogene Masse, sondern mit ihren branchen-, größen- und unternehmensspezifischen Besonderheiten wahrgenommen werden müssen.

Trotz des unternehmensindividuellen Vorgehens kommen alle Untersuchungen übereinstimmend zu dem Befund, dass bei den Außenwirtschaftsaktivitäten des Mittelstands das klassische Ausfuhrgeschäft dominiert. Exporte bilden häufig den ersten Schritt in Auslandsmärkte und dienen dem Sammeln von Erfahrungen. Damit kommt dem Export innerhalb des Internationalisierungsprozesses kleiner und mittlerer Unternehmen ein hoher Stellenwert zu. Sowohl die langfristige Marktsicherung als auch die Gewährleistung eines optimalen Kundenservice auf ausländischen Absatzmärkten erfordert häufig den Aufbau einer eigenen Vertriebs-, Kundendienst- oder Produktionsstruktur in den Ziel-

---

24 Vgl. KfW Bankengruppe 2000.

25 Vgl. Bassen et al. 2001.

ländern. Diese Aufbaustruktur kann mit vielfältigen Formen, z.B. Kooperationen, Joint-ventures oder 100 %igen Auslandstöchtern einhergehen. Dabei zeigen die bisherigen Forschungsergebnisse, dass ein signifikanter Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und dem Anteil der Unternehmen besteht, die eine bestimmte Marktbearbeitungsform wählen.[26]

3.3 Zielmärkte

Des Weiteren lassen die aktuellen empirischen Untersuchungen erkennen, dass die mittelständischen Unternehmen ihr Auslandsengagement überwiegend auf die hoch entwickelten, räumlich nahen und kulturell vergleichbaren Märkte der direkten EU-Nachbarländer konzentrieren. Zu den bevorzugten Zielmärkten gehören Frankreich, die Niederlande, Österreich, aber auch Italien bzw. sonstige europäische Länder (Schweiz). Daneben kommt den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOE) eine erhebliche Bedeutung zu. Mit Abstand folgen Nordamerika und der asiatische Kontinent. Die Auslandsaktivitäten auf diesen bevorzugten Zielmärkten beinhalten mehrheitlich Vertriebsbeziehungen (Exporte), sind aber auch bedeutend auf der Import- bzw. Produktionsebene.[27]

3.4 Vorbereitung des Auslandsengagements

Die Aufnahme oder Ausweitung von internationalen Geschäftsaktivitäten stellt die Unternehmen vor Herausforderungen, die sich deutlich von denen im Inland unterscheiden und sich aus dem Kontakt mit nicht vertrauten Kulturen, Wirtschafts- und Sozialsystemen ergeben. Während Unternehmensentscheidungen und -handlungen im Inland in der Regel unter relativ stabilen sozio-kulturellen und rechtlich-politischen Rahmenbedingungen getroffen und durchgeführt werden können, erweist sich das internationale Umfeld oftmals mit größeren Unsicherheiten behaftet. Wie die ausgewerteten empirischen Studien zeigen, sind sozio-kulturelle und rechtlich-politische Risiken nicht zu un-

---

26 Vgl. KfW Bankengruppe 2000; Weber & Kabst 2000; Bassen et al. 2001; European Commission 2003; Nienaber 2003; Lau et al. 2005; Gruner + Jahr & Deutscher Sparkassen- und Giroverband 2005; Wagner (2002) zeigt jedoch mit Hilfe eines ökonometrischen Modells, dass auch kleine Unternehmen so genannte ‚hidden export champions' sein können. Bei Kontrolle von nicht beobachtbarer Heterogenität der Betriebe schwindet die Signifikanz des Einflusses der Betriebsgrößenvariablen auf die abhängige Variable (Export/Umsatz-Rate).

27 Vgl. KfW Bankengruppe 2000; Weber & Kabst 2000; Bassen et al. 2001; RKW NRW 2002; European Commission 2003; Nienaber 2003; KfW Bankengruppe 2004; Lau et al. 2005; Gruner & Jahr und Deutscher Sparkassen- und Giroverband 2005; Brenken 2006.

terschätzen und führen häufig dazu, dass für viele Unternehmen die Auslandsbemühungen mit keinem oder nur geringem Erfolg verbunden sind. Für den unternehmerischen Erfolg auf ausländischen Märkten kommt demzufolge der sorgfältigen Vorbereitung eine hohe Bedeutung zu. Ein Auslandsengagement verläuft umso erfolgreicher, je besser und intensiver die Kenntnisse über die betreffenden Zielmärkte sind. Die empirischen Ergebnisse von Lau et al. (2005) deuten darauf hin, dass der erfolgreiche Aufbau eines Auslandsgeschäfts eine etwa ein- bis zweijährige gründliche Vorbereitungszeit erfordert.

3.5 Probleme der Internationalisierung

Bei den Problemen, die im Zuge der Internationalisierung auftreten, kann zwischen unternehmensinternen und -externen Hemmnissen unterschieden werden. Die Studien zeigen, dass insbesondere das Suchen und Finden von verlässlichen ausländischen Geschäftspartnern die mittelständischen Unternehmen vor große Herausforderungen stellt. Darüber hinaus nennen die Unternehmen hohe Wettbewerbsanforderungen, Kapital- bzw. Finanzierungsmangel sowie ein Defizit an Unterstützung und Beratung als externe Barrieren.[28] Als noch größere externe Hemmnisse werden jedoch die institutionellen Einrichtungen in den Zielländern und deren Regulierungen sowie die politische Instabilität empfunden.[29] Als interne Hemmnisse erweisen sich vor allem die fehlende Auslandserfahrung und -kompetenz der Belegschaft, aber auch ein Mangel an Wettbewerbsfähigkeit des Produktes oder der Preise.[30] Ein allgemein schwerwiegendes Hindernis besteht darüber hinaus darin, dass viele mittelständische Unternehmen eine Internationalisierung ihrer Geschäftsaktivitäten gar nicht erst in Betracht ziehen.[31]

3.6 Erfolgsfaktoren der Internationalisierung

International aktive Unternehmen nennen als zentrale Erfolgsfaktoren ihres Auslandsgeschäfts, dass sie in der Lage seien, eine hohe Produktqualität zu einem wettbewerbsfähigen Preis anzubieten. Ferner erweisen sich gründliche Markt- und Kundenkenntnisse sowie gute Serviceleistungen und verlässliche

---

28 Vgl. RKW NRW 2002; European Commission 2003; Lau et al. 2005.

29 Vgl. Bassen et al. 2001; Europan Commission 2003.

30 Vgl. Bassen et al. 2001, RKW NRW 2002; Europan Commission 2003; Lau et al. 2005.

31 Vgl. European Commission 2003.

ausländische Partner als wichtig für den Erfolg im Ausland.[32] Neuere Untersuchungen machen darüber hinaus deutlich, dass die Arbeitsproduktivität (Umsatz pro Beschäftigtem in Vollzeitäquivalent) und die Eigenkapitalquote entscheidenden Einfluss auf die Exportquote eines Unternehmens haben. Je produktiver und eigenkapitalstärker ein Unternehmen unabhängig von seiner Größe ist, desto stärker ist es international aktiv.[33]

3.7 Beschäftigungseffekte der Internationalisierung

Wie bereits oben dargestellt, erfährt in der öffentlichen Diskussion die Frage, welche Auswirkungen die Auslandsaktivitäten der Unternehmen auf den deutschen Arbeitsmarkt entfalten, besondere Aufmerksamkeit. Obwohl Beschäftigungswirkungen der Internationalisierung von immenser Relevanz für die Wirtschafts- bzw. Arbeitsmarktpolitik sind, gibt es bisher kaum Studien, die dieses Thema aufgreifen. Dies kann u.a. auf die Komplexität des Untersuchungsgegenstandes, nämlich der Isolierung des Effektes der Auslandsaktivitäten auf die Beschäftigung von anderen Einflüssen, zurückgeführt werden. Mit Blick auf die Diskussion über die Beschäftigungswirkungen wären Basisinformationen über die wirtschaftlichen Aktivitäten von Unternehmen aller Größenordnungen im In- und Ausland wünschenswert, die von den amtlichen Statistik leider jedoch nicht bereitgestellt werden.

In einer multivariaten Analyse der Einflüsse des betrieblichen Beschäftigungswachstums hat Fischer (2002) einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen dem Beginn der Exporttätigkeit und der Beschäftigungsentwicklung von ostdeutschen (nicht jedoch westdeutschen) Betrieben beobachtet. Auch Bernard & Wagner (1996) gelangen für das niedersächsische Verarbeitende Gewerbe zu dem Befund, dass die Beschäftigungszuwächse durch die Aufnahmen von Exportaktivitäten in einem Markt relativ bedeutender sind als die Post-Eintritts-Entwicklung. Dies deutet auf einen Personalaufbau im Zuge der Planung und Vorbereitung der Exporttätigkeiten hin, die potentiell auch zu einem Aufbau zusätzlicher, mit dem Export verbundener, Kompetenzfelder führen. Dass kleine Betriebe diesen Planungsaufwand möglicherweise oft unterschätzen, zeigen Ergebnisse von Strotmann & Wagner (1999) für Baden-Württemberg und Niedersachsen sowie Wagner (2001, 2004) für Niedersach-

---

32 Vgl. Bassen et al. 2001; Wagner 2002; Loose & Ludwig 2002; KfW Bankengruppe 2004; Lau et al. 2005.

33 Vgl. Bernard & Wagner 1996; KfW Bankengruppe 2000; Wagner 2001; Brenken 2006.

sen. Aus diesen Untersuchungen der Mikrostrukturen des gesamtwirtschaftlichen Exportwachstums geht hervor, dass das Wachstum der Exportvolumina mehrheitlich von großen Unternehmen (500 und mehr Beschäftigte) getragen wird. Des Weiteren dominieren in den Größenklassen ab 20 Beschäftigte die Exporterfahrenen die Nettoveränderungsrate der Exporte. Die Dynamik der Bruttoströme ist insgesamt jedoch am höchsten in den Unternehmen mit bis zu 19 Beschäftigten. Ein entscheidender Einfluss auf die Nettoveränderungsrate der Exporte geht hier hingegen von den Exportstoppern aus, d.h. solchen Unternehmen, die zu Beginn der Beobachtungsperiode exportiert haben, dies jedoch zum Ende nicht mehr tun. Zudem ist der Beitrag der Exporteinsteiger zum Exportwachstum in den kleinsten Unternehmen vergleichsweise hoch. Dies könnte, wie oben angedeutet, darauf hindeuten, dass kleine Unternehmen teilweise ‚spontan' den Eintritt in den Exportmarkt versuchen, sich aufgrund von Planungsdefiziten jedoch relativ schnell wieder zurückziehen müssen.

Entgegen der weitverbreiteten Meinung deuten die bisherigen Untersuchungsergebnisse darauf hin, dass neben dem Export auch die Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland einen positiven/sichernden Beschäftigungseffekt am Standort Deutschland entfalten. Zwar zeigen die Studien, dass ein Teil der Unternehmen aufgrund ihrer Investitionen im Ausland Beschäftigung im Inland abgebaut hat, insgesamt schaffen auslandsaktive Unternehmen jedoch mehr Arbeitsplätze in Deutschland als sie einsparen. Unternehmen, die auch im Ausland investieren, erhöhen ihre Beschäftigung im Inland dabei sogar häufiger als der Durchschnitt aller auslandsaktiven Unternehmen. Die Ergebnisse der analysierten Studien machen jedoch auch deutlich, dass Unternehmen, die sich in MOE-Ländern engagieren und Teile ihrer Produktion ins Ausland verlagert haben, hinsichtlich ihrer Beschäftigtenzahl im Inland weniger dynamisch wachsen als der Durchschnitt aller auslandsaktiven Unternehmen.[34] Dabei zeigt sich, dass in den kommenden Jahren vor allem für Großunternehmen die Bedeutung Deutschlands als Beschaffungsmarkt und Produktionsstandort weiter abnehmen oder gar erlöschen wird.[35]

Neben den positiven Effekten auf die Anzahl der Mitarbeiter haben Auslandsinvestitionen darüber hinaus positive Auswirkungen auf die Marktstellung, den Umsatz und den Gewinn des jeweiligen Unternehmens. Dabei gilt, je kleiner

---

34 Vgl. KfW Bankengruppe 2000; KfW Bankengruppe 2004; Lau et al. 2005; Brenken 2006.

35 Vgl. Commerzbank 2006.

das Unternehmen, desto häufiger wird eine Gefährdung von Betriebsteilen in Deutschland für wahrscheinlich gehalten, wenn die Auslandsinvestition nicht erfolgt wäre.[36]

3.8 Fördermaßnahmen

Wesentlich für die zukünftige Förderpolitik des außenwirtschaftlichen Engagements mittelständischer Unternehmen ist die Frage, inwieweit Förderangebote diesen überhaupt bekannt sind und von ihnen genutzt werden. Von zusätzlichem Interesse ist dabei, ob die Unternehmen mit den Förderinstrumenten zufrieden sind. Aus den Analysen, die diese Fragen aufgreifen, wird zunächst deutlich, dass generell nur ein kleiner Teil der Unternehmen öffentliche Fördergelder im Bereich Außenwirtschaft in Anspruch genommen hat und ein starkes Missverhältnis zwischen Kenntnis und Inanspruchnahme der Förderangebote besteht.[37] Dies ist auch der Fall, wenn den Angeboten seitens der Unternehmen eine hohe Bedeutung zugemessen wird. Unterschiede sind zusätzlich zu beobachten zwischen den Unternehmensgrößenklassen. So ist z.B. die Lücke zwischen der zugeschriebenen Bedeutung der Messeförderung und ihrer tatsächlichen Inanspruchnahme bei den kleinen Unternehmen weitaus größer als bei den mittleren und größeren. Allerdings wird die Bedeutung der Förderinstrumente von den kleinen Unternehmen auch generell höher eingestuft als von den mittleren und größeren Unternehmen.[38] Ferner zeigen die Befunde, dass die Unternehmen relativ selten mit dem Angebot der Fördermaßnahmen zufrieden sind. Mit Ausnahme der Förderung durch Banken sind die Zufriedenheitsraten mitunter weit unter 20 %.[39] Lau et al. (2005) weisen darauf hin, dass der finanziellen Förderung eine relativ geringe Bedeutung zukommt, wohingegen die Unternehmen relativ häufig auf institutionelle Hilfe - wie etwa durch IHKs und AHKs - zurückgreifen.

Abschließend lässt sich feststellen, dass sich die hier aufgeführten Studien nicht grundsätzlich im Hinblick auf ihre Ergebnisse zu gleichlautenden Fragestellungen voneinander unterscheiden. Auch wenn die jeweils ermittelten konkreten Anteilswerte je nach Erhebung mehr oder minder stark differieren, so gelangen doch alle zu gleichlautenden Tendenzaussagen.

---

36 Vgl. PricewaterhouseCoopers 2005.

37 Vgl. Nienaber 2003; Bassen et al. 2001; Lau et al. 2005.

38 Vgl. Nienaber 2003.

39 Vgl. Bassen et al. 2001. Es sollte hierbei nicht vernachlässigt werden, dass ausschließlich größere Mittelständler Gegenstand der Befragung von Bassen et al. (2001) waren.

4. Auswertung weiterer empirisch erhobener Datensätze

4.1 Analyse der Auswertungen des IAB-Betriebspanels

Das IAB-Betriebspanel eignet sich neben einer Vielzahl von Untersuchungsmöglichkeiten zu Fragen der Beschäftigung von Betrieben[40] auch für Auswertungen hinsichtlich des betrieblichen Auslandsengagements.[41] Die verfügbaren Daten wurden zunächst in Tabellenform zusammengefasst. Diese sind im Anhang dieses Berichts zu finden. Ergebnisse von besonderer Relevanz wurden zudem in Graphiken aufbereitet und in die folgenden Erläuterungen integriert. Die Resultate werden zunächst für die gesamte Bundesrepublik nach Beschäftigtengrößenklassen, mit zusätzlichen Angaben für KMB (kleine und mittlere Betriebe mit weniger als 500 Beschäftigten), reine Handwerksbetriebe sowie so genannte Mischbetriebe,[42] sowie nach Wirtschaftszweigen, mit Angaben jeweils für KMB und für Betriebe mit mehr als 500 Beschäftigten, präsentiert. Danach erfolgt eine Analyse der Bundesländer sowie der Teilregionen Ost und West, ebenfalls differenziert nach KMB und Großbetrieben. Alle Angaben beziehen sich auf das Jahr 2003.

4.1.1 Ergebnisse nach Betriebsgrößen

Abbildung 31 zeigt die Anteile der Betriebsgrößenklassen an der Gesamtheit der Exportumsätze und vermittelt auf diese Weise einen Überblick über das relative Volumen des Exportengagements von deutschen Betrieben. Es wird deutlich, dass KMB knapp 60 % der Auslandsumsätze erwirtschaften. Ihr Anteil an den Gesamtumsätzen ist mit gut 80 % jedoch ein Fünftel höher. Die Angaben für die Großbetriebe mit mehr als 500 Beschäftigten zeigen dagegen, dass diese viel stärker Export orientiert sind. Obwohl Großbetriebe nur knapp ein Fünftel der Gesamtumsätze erzielen, beträgt ihr Anteil an den Auslandsumsätzen 41,7 %. Reine Handwerksbetriebe tragen mit 1,3 % bislang lediglich marginal zu den Auslandsumsätzen bei (vgl. Tabelle A4-1 im Anhang). Interessant ist zudem, dass der größte Teil der Auslandsumsätze in EWU-

---

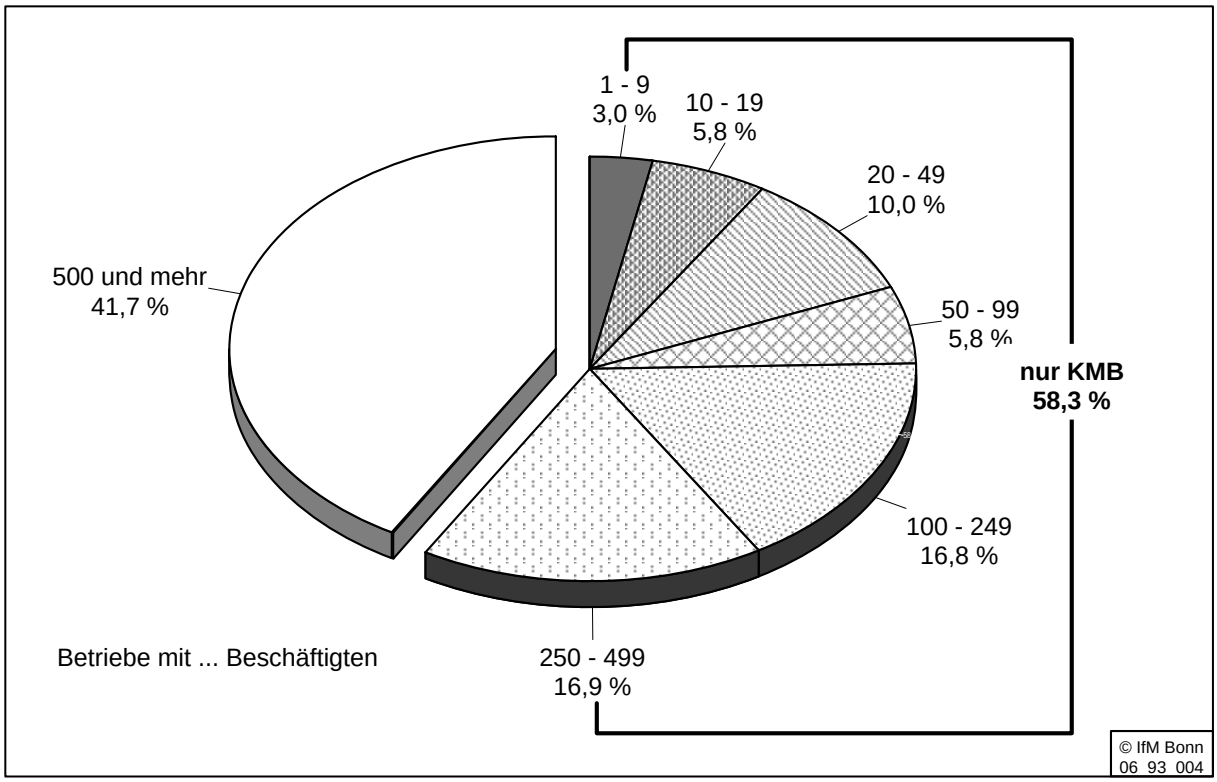
40 Da Betriebe, also einzelne Betriebsstätten, und nicht Unternehmen Gegenstand der Befragungen des IAB sind, wird im Folgenden auch von kleinen und mittleren Betrieben (KMB) gesprochen.

41 Für eine detailliertere Beschreibung des IAB-Betriebspanels siehe Anhang.

42 Mischbetriebe sind sowohl in die Handwerksrolle als auch bei einer Industrie- und Handelskammer eingetragen.

Ländern[43] (knapp 250 Mrd. €) bzw. im übrigen Ausland[44] (gut 200 Mrd. €) erwirtschaftet wird und bloß ein relativ kleiner Teil durch Aktivitäten in EU-Beitrittsländern[45] (ca. 45 Mrd. €).

Abbildung 31: Verteilung der Exportumsätze nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %



Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Aufschluss über den Anteil der Auslandsumsätze an den Gesamtumsätzen nach Betriebsgrößen (Exportquoten) gibt Abbildung 32. Für die Gesamtwirtschaft errechnet sich eine Exportquote von 15 %. Während Großbetriebe über ein Drittel ihrer Umsätze im Ausland erwirtschaften, erzielen KMB immerhin fast 11 % ihres Umsatzes jenseits der deutschen Grenzen. Reine Handwerks-

---

43 Zu den Ländern der Europäischen Währungsunion (EWU: hier ohne Deutschland) zählen Belgien, Finnland, Frankreich, Griechenland, Luxemburg, Irland, Italien, die Niederlande, Österreich, Portugal und Spanien.

44 Unter das übrige Ausland fallen sowohl die EU-Länder, die bislang nicht den Euro eingeführt haben (Großbritannien, Dänemark und Schweden), als auch die nicht der EU angehörenden europäischen Länder, von denen insbesondere die Schweiz als Exportmarkt für KMB eine bedeutende Rolle spielen dürfte, sowie das nicht-europäische Ausland.

45 Dies sind folgende, zum 01.05.2004 beigetretene Staaten: Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn und Zypern. Die Autoren haben sich bei diesem Terminus an die Vorgaben des IAB gehalten. In anderen Teilen des Berichts wird dagegen vornehmlich von ‚EU-Neu' gesprochen.

betriebe liegen mit 2,9 % dagegen weit darunter. Darüber hinaus ist festzustellen, dass die Exportquoten tendenziell mit der Zahl der Beschäftigten steigen. Lediglich in der Beschäftigtengrößenklasse mit 50 bis 99 Personen liegt die Exportquote etwas niedriger als in der Klasse mit 20 bis 49 Beschäftigten.

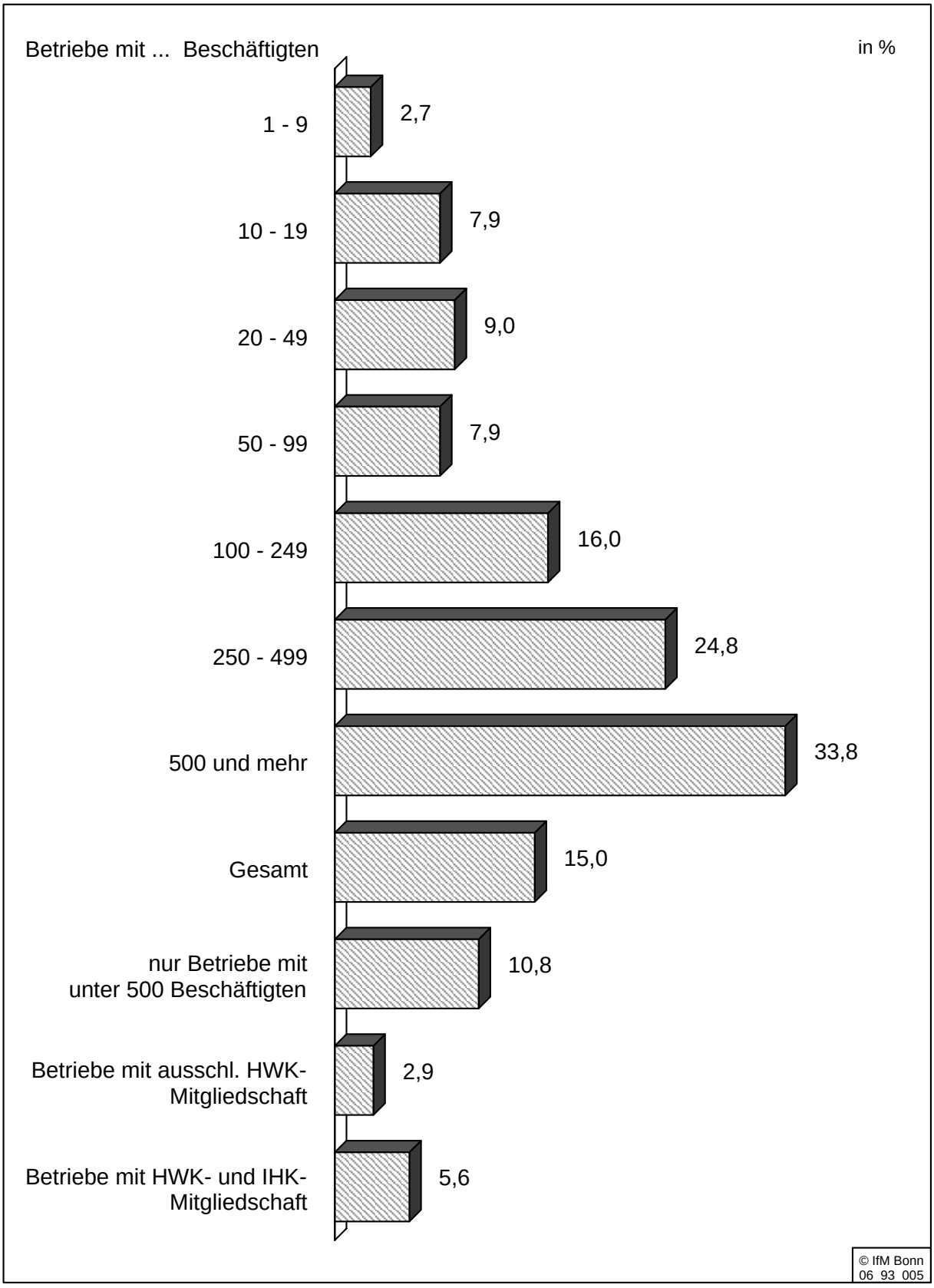
Diese Beobachtung trifft weitestgehend auch auf die Exportquoten für die drei vom IAB vorgegebenen Absatzregionen zu, wobei es hier zwischen den einzelnen Betriebsgrößen durchaus Unterschiede gibt (vgl. Tabelle A4-2 im Anhang).

Setzt man die gesamten Auslandsumsätze für jede Betriebsgrößenklasse gleich Hundert und differenziert nach den drei Absatzregionen, wird deutlich, dass fast die Hälfte der Auslandsumsätze in EWU-Ländern und weitere 42 % im übrigen Ausland erzielt werden. Es zeigt sich, dass der Export in die EWU-Länder mit steigender Beschäftigtenzahl zu Lasten der Ausfuhr in das übrige Ausland an Gewicht verliert (vgl. Abbildung 33). Dies könnte teilweise[46] darauf hindeuten, dass sehr kleine Betriebe Geschäftsbeziehungen mit zu großer Distanz tendenziell weniger gut bewältigen können. Bei den Umsätzen mit den EU-Beitrittsländern ergibt sich kein eindeutiges Bild. Der Exportanteil, der mit Ländern aus dieser Absatzregion erwirtschaftet wird, liegt jeweils um die 10 %, wobei insgesamt der Anteil bei den Großbetrieben kleiner als bei den Klein- und Mittelbetrieben ausfällt (vgl. Tabelle A4-3 im Anhang).

---

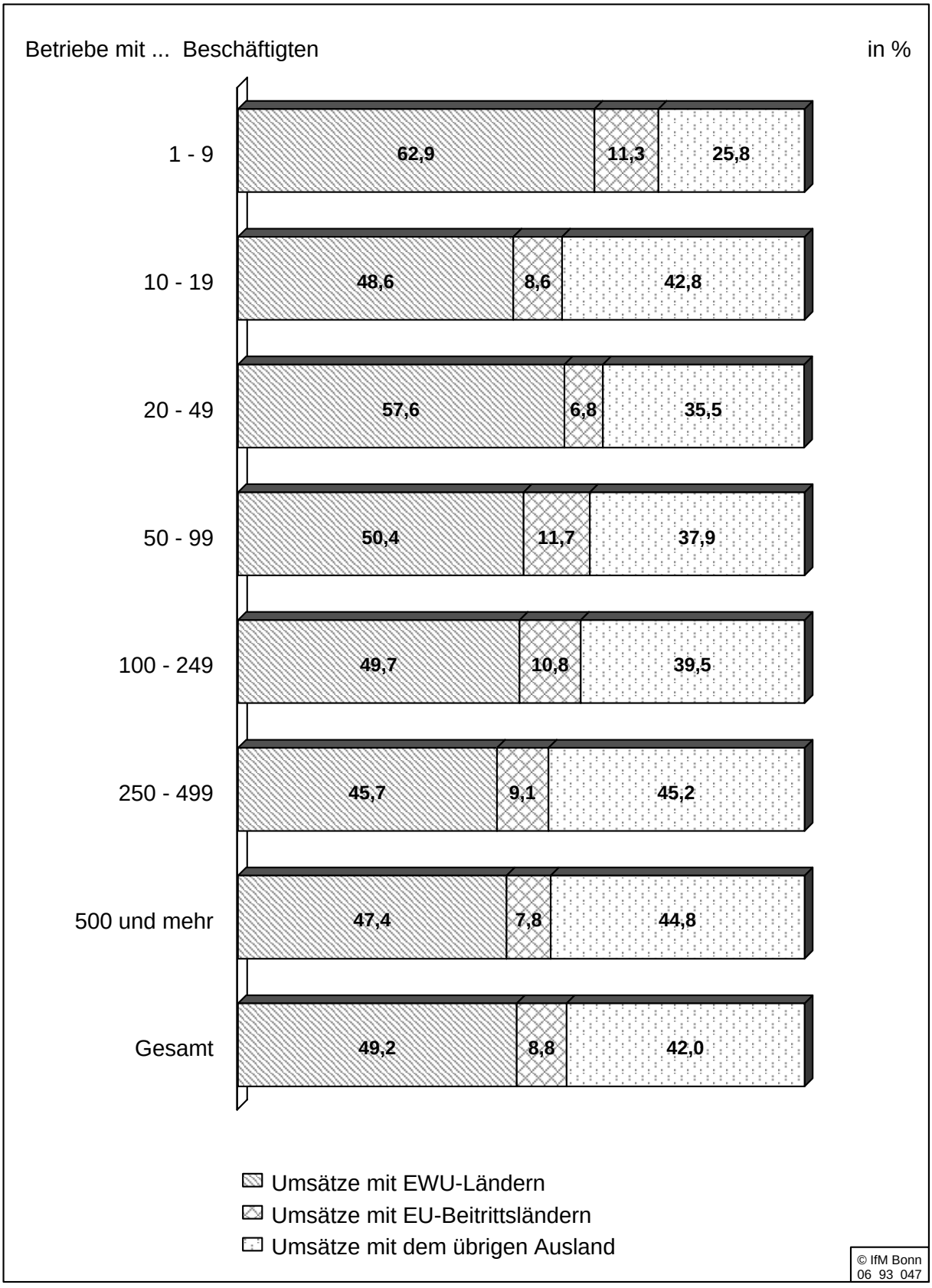
46 Zu beachten ist hier allerdings, dass dem übrigen Ausland auch europäische Länder angehören, die direkte Nachbarn Deutschlands sind (s. Fußnote 4).

Abbildung 32: Exportquoten nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %



Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Abbildung 33: Struktur der Exportumsätze nach Absatzregion und Beschäftigtengrößenklassen



Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Mit der Berechnung der Auslandsumsätze als Anteil an den Gesamtumsätzen abzüglich der Vorleistungen[47] bietet sich eine zweite Möglichkeit, Exportquoten darzustellen. Auf diese Weise lässt sich näherungsweise ermitteln, wie hoch der Anteil der Exportumsätze an der inländischen Wertschöpfung[48] ist. Wie Abbildung 34 zeigt, ergeben sich bei dieser Art der Berechnung deutlich höhere Exportquoten. Die gesamtwirtschaftliche Exportquote steigt auf beachtliche 38,7 %. Dieser Anteil entspricht in etwa der gesamtwirtschaftlichen Exportquote nach der Berechnung des Statistischen Bundesamtes. Für die KMB ergibt sich eine Quote von 27,8 %, für die Großbetriebe dagegen ein Anteil von 86,8 %. Dieser Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Exportquote ist allerdings in allen Beschäftigtengrößenklassen zu beobachten (vgl. Tabelle A4-4 im Anhang).

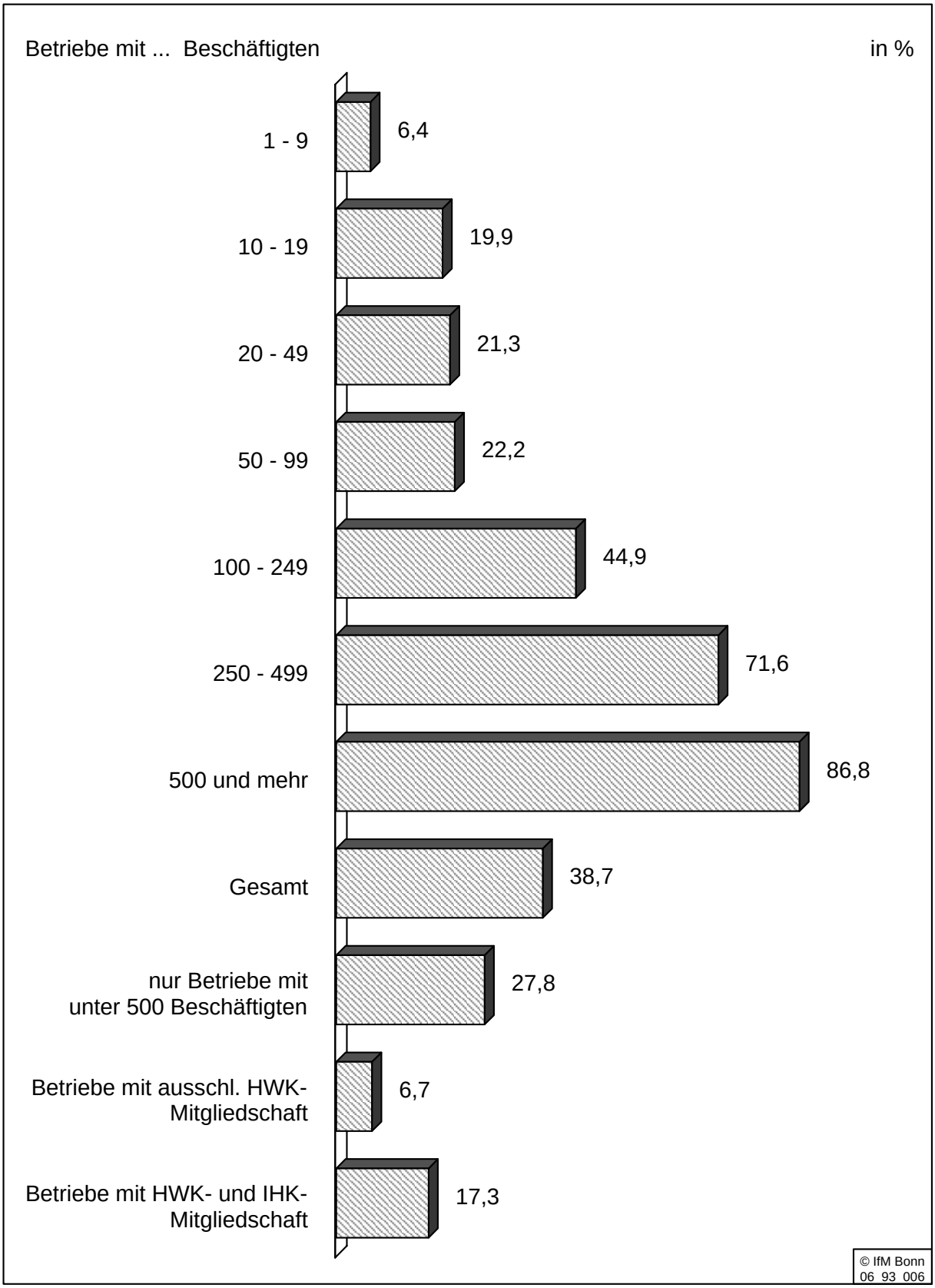
Mit Hilfe des IAB-Betriebspanels können ebenfalls Aussagen zur absoluten Zahl der Betriebe, zur Zahl der Exporteure und zu den durchschnittlichen Exporteurumsätzen nach Betriebsgrößen getroffen werden. Insgesamt gab es im Jahre 2003 etwa 2 Mill. aktive Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (vgl. Tabelle A4-5 im Anhang). 99,7 % dieser Betriebe sind KMB. Von der Gesamtheit der Betriebe erwirtschaften rund 173.500 Betriebe Umsätze im Ausland, von denen 99 % ebenfalls den KMB zuzuordnen sind. Wichtig ist, dass fast 50 % der Exporteure weniger als 10 und fast 70 % weniger als 20 Mitarbeiter haben (vgl. Abbildung 35).

---

47 Der Anteil der Vorleistungen an den Gesamtumsätzen der Betriebe betrug nach eigenen Berechnungen durchschnittlich knapp 60 %.

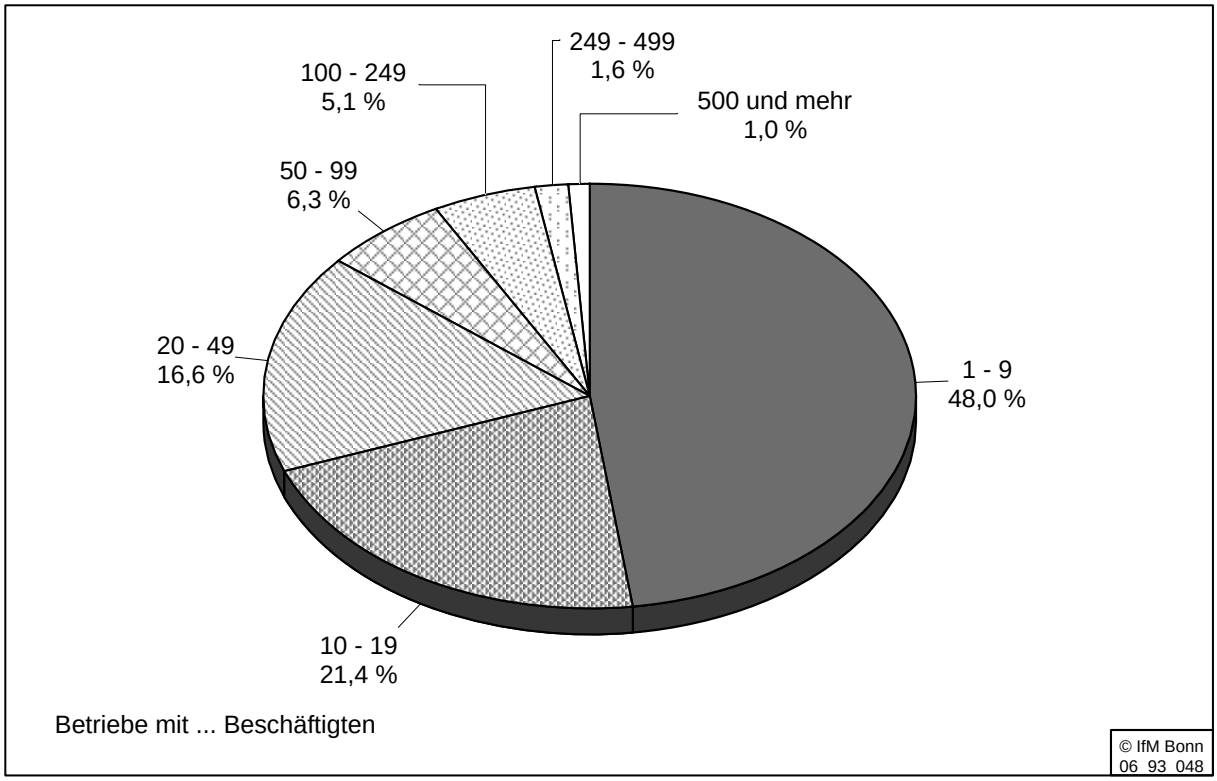
48 In der Entstehungsrechnung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ergibt sich die Bruttowertschöpfung aus der Summe der Verkäufe (Umsätze), den Bestandsveränderungen und dem Wert der selbst erstellten Anlagen abzüglich der Vorleistungen (Statistisches Bundesamt 2005).

Abbildung 34: Exportquoten (als Anteil an den Gesamtumsätzen abzüglich Vorleistungen) nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %



Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Abbildung 35: Verteilung der Exporteure nach Beschäftigtengrößenklassen 2003 in %



Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

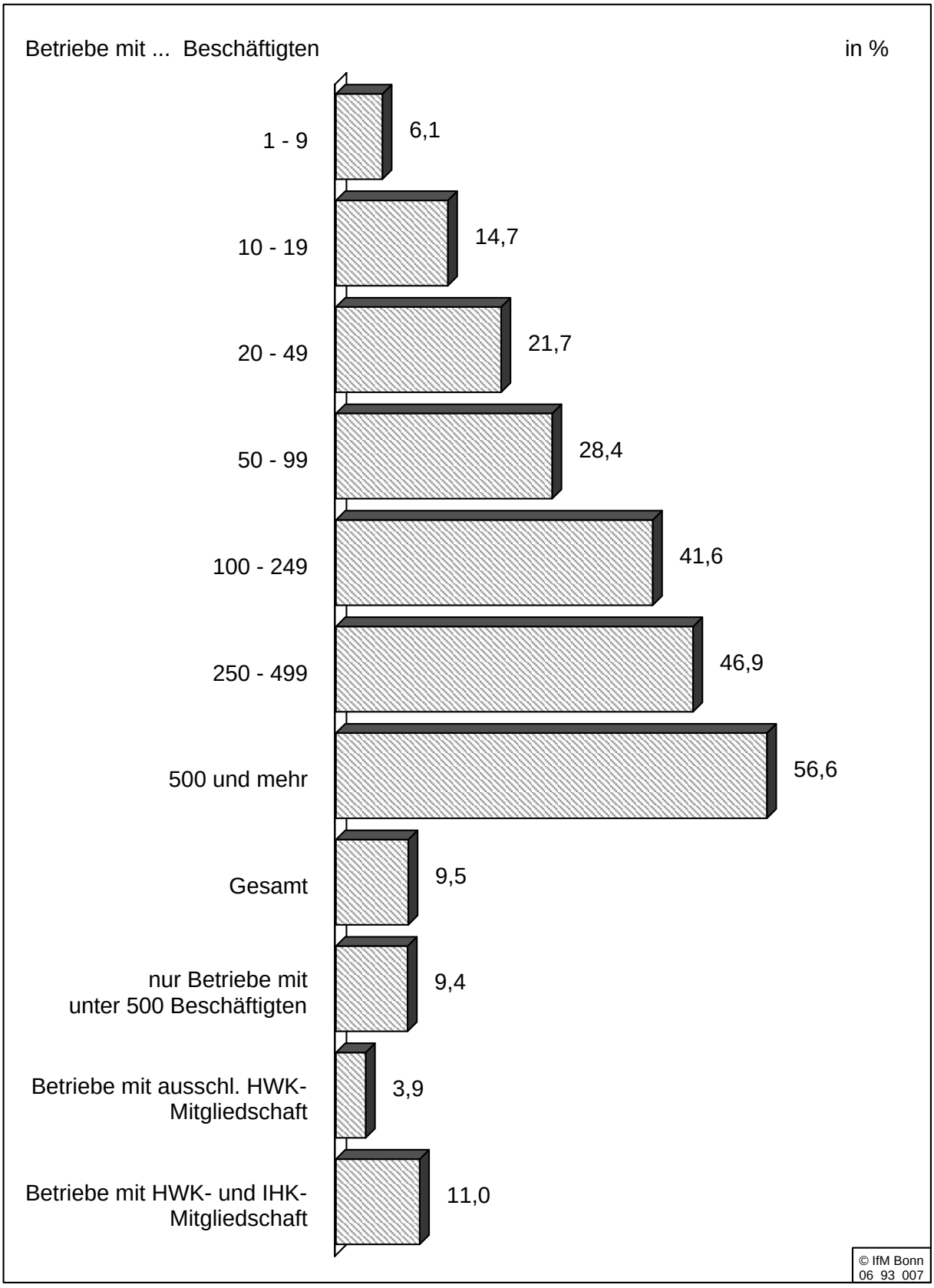
Dies verdeutlicht, dass der Export durchaus auch für die Kleinbetriebe von Bedeutung ist. Beachtet werden muss allerdings, dass die Exportumsätze, die von diesen Betrieben erzielt werden, gegenüber denen der Großbetriebe quantitativ kaum ins Gewicht fallen. So erwirtschaften die knapp 50 % Exporteure mit weniger als 10 Mitarbeitern nur insgesamt 3 % aller Auslandsumsätze. Berücksichtigt man alle Betriebe bis 20 Beschäftigte, so liegen die Anteile bei 70 % der Betriebe und 9 % der Auslandsumsätze. Großbetriebe mit mehr als 500 Beschäftigten machen dagegen nur 1 % der Exporteure aus, erwirtschaften jedoch gut zwei Fünftel aller Auslandsumsätze (vgl. Tabelle A4-1 im Anhang). Die durchschnittlichen Auslandsumsätze der exportierenden Betriebe sind ebenfalls stark von der Betriebsgröße abhängig und steigen deutlich mit Zunahme der Zahl der Beschäftigten an. Interessant ist, dass auch die Kleinstbetriebe mit weniger als 10 Mitarbeitern im Durchschnitt pro Jahr einen Umsatz von etwa 200.000 € im Ausland erzielen (vgl. Tabelle A4-5 im Anhang). Bei den KMB sind es im Durchschnitt 49 Mill. €, bei den Großbetrieben sogar 145 Mill. €.

Die entsprechenden Exporteurquoten, also der Anteil der Betriebe mit Umsätzen im Ausland, sind in Abbildung 36 dargestellt. Demnach waren 9,5 % aller

Betriebe und 9,4 % der KMB 2003 im Ausland tätig. Immerhin knapp 4 % der reinen Handwerksbetriebe und sogar 11 % der Mischbetriebe konnten Auslandsumsätze verzeichnen (vgl. Tabelle A4-6 im Anhang). Großbetriebe sind allerdings weitaus häufiger im Exportgeschäft tätig. Auch hier zeigt sich wieder ein positiver Zusammenhang mit der Betriebgröße. Die Exporteurquote der Großbetriebe verdeutlicht, dass mehr als die Hälfte der Betriebe mit mehr als 500 Beschäftigten Umsätze im Ausland erwirtschaftet.

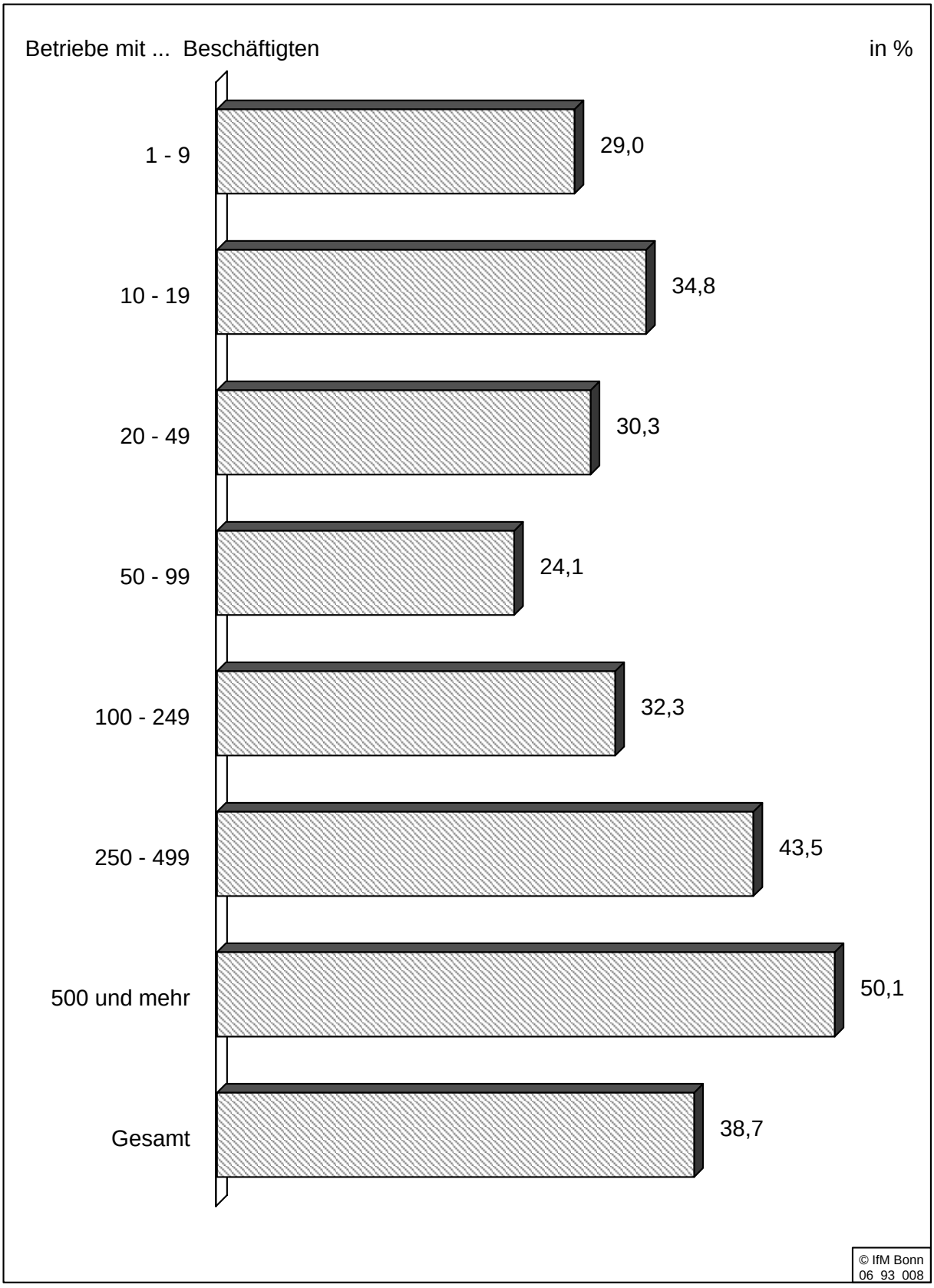
Mit Hilfe der Gesamtumsätze der Exporteure lässt sich eine dritte Form der Exportquote errechnen, die so genannte Exportquote der Exporteure. Diese zeigt, wie hoch der Anteil der Auslandsumsätze an den Gesamtumsätzen der exportierenden Betriebe ist. Ergebnisse dieser Berechnungen sind in Abbildung 37 dargestellt. Auch in diesem Fall ergeben sich deutlich höhere Exportquoten, als wenn man als Basis die Gesamtumsätze aller Betriebe heranzieht. Erstaunlich ist jedoch, dass die Exportintensität innerhalb der Gruppe der Exporteure relativ unabhängig ist von der Betriebsgröße. So erwirtschaften exportierende Kleinstbetriebe (1 bis 9 Beschäftigte) einen ähnlich bedeutsamen Anteil ihres Umsatzes im Ausland wie größere Exporteure mit weniger als 250 Mitarbeitern (vgl. Tabelle A4-7 im Anhang). Daraus lässt sich schließen, dass nach Beginn einer Exporttätigkeit alle Betriebe unabhängig von ihrer Größe einen erheblichen Teil ihres Umsatzes im Ausland erzielen. Nur bei großen Einheiten liegt dieser Anteil etwas höher. Bei einer Differenzierung nach Absatzregionen ergeben sich allerdings Unterschiede (vgl. Tabelle A4-7 im Anhang). Während die Exportquoten der Exporteure für die EWU und für die EU-Beitrittsländer unabhängig von der Betriebsgröße in etwa gleich hoch ausfallen, ist bei den Umsätzen mit dem übrigen Ausland ein tendenzieller Zusammenhang mit der Betriebsgröße zu beobachten.

Abbildung 36: Exporteurquoten nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %



Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Abbildung 37: Exportquoten der Exporteure nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %



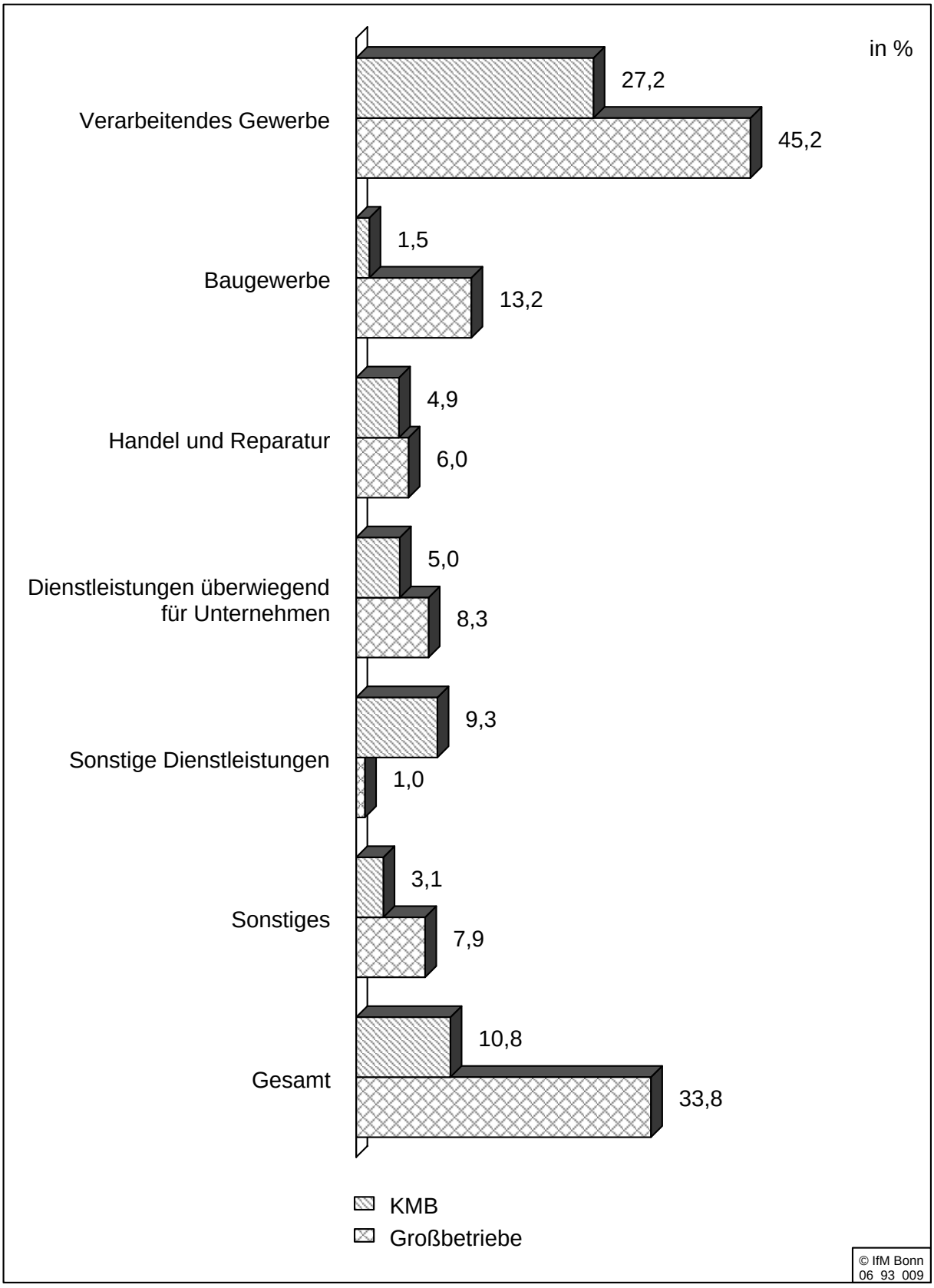
Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

4.1.2 Ergebnisse nach Wirtschaftszweigen

Betrachtet man die absoluten Umsatzzahlen für KMB bzw. Großbetriebe differenziert nach Wirtschaftszweigen, lässt sich eindeutig eine Dominanz des Verarbeitenden Gewerbes bei den Außenwirtschaftstätigkeiten feststellen. Obwohl KMB dieses Wirtschaftszweiges nur rund ein Viertel der Gesamtumsätze und damit mehr als 10 Prozentpunkte weniger erwirtschaften als KMB im Bereich Handel und Reparatur, werden fast zwei Drittel aller KMB-Auslandsumsätze von Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes getätigt. Diese Dominanz des Verarbeitenden Gewerbes ist allerdings noch stärker ausgeprägt bei Betrieben mit mehr als 500 Beschäftigten. Mehr als 95 % der Auslandsumsätze und gut 70 % der Umsätze insgesamt werden von diesen Betrieben erwirtschaftet. Großbetriebe des Verarbeitenden Gewerbes setzen sich auch bei den Gesamtumsätzen deutlich von den Betrieben der anderen Wirtschaftszweige ab. Dies zeigt wiederum, dass KMB im Vergleich zu Großbetrieben auch in anderen Branchen, insbesondere bei Handel und Reparatur sowie sonstigen Dienstleistungen, ein relativ starkes Auslandsengagement aufweisen (vgl. Tabelle A4-8 im Anhang).

Interessant ist, dass mit Ausnahme des Verarbeitenden Gewerbes in allen anderen betrachteten Wirtschaftssektoren die KMB absolut gesehen mehr Umsätze im Ausland erzielen als die Großbetriebe. Besonders deutlich wird dies im Dienstleistungssektor. So stehen 47,1 Mrd. € Auslandsumsätze der KMB im Bereich Handel und Reparatur lediglich 3,9 Mrd. € der Großbetriebe gegenüber (vgl. Tabelle A4-8 im Anhang). Ähnliche Unterschiede gibt es bei den Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen und den sonstigen Dienstleistungen. Betrachtet man nicht die absoluten Exportumsätze, sondern die jeweiligen Exportanteile in den Wirtschaftszweigen, ergeben sich wegen des unterschiedlichen Gewichts der KMB unterschiedliche Relationen (vgl. Abbildung 38). Die relative Dominanz des Verarbeitenden Gewerbes zeigt sich auch bei den Exportquoten, d.h. der Anteil der Auslandsumsätze an den Gesamtumsätzen ist in diesem Zweig deutlich höher als in den anderen Zweigen. Dies gilt sowohl für KMB als auch für Großbetriebe. Auffällig ist zudem, dass die Großbetriebe des Baugewerbes einen erheblich höheren Anteil ihrer Umsätze im Ausland erzielen als die Bau-KMB. Erstaunlich ist auch, dass bei den sonstigen Dienstleistungen die Exportquote der KMB viel höher als bei den Großbetrieben dieser Branche ausfällt (vgl. Tabelle A4-9 im Anhang).

Abbildung 38: Exportquoten nach Wirtschaftsbereichen 2003 in %



Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

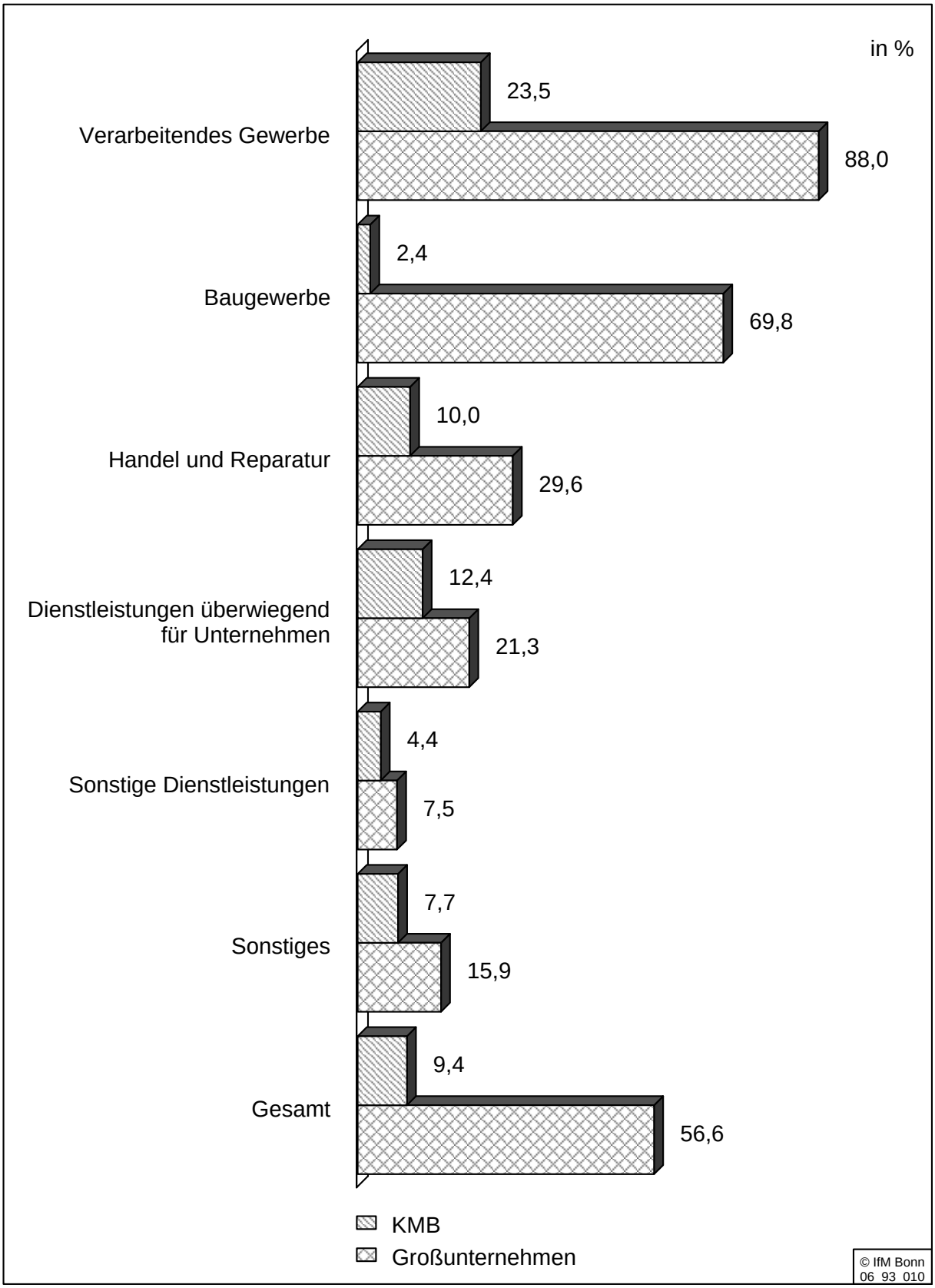
Bezüglich der Umsatzanteile in den drei Absatzregionen sind keine eklatanten Unterschiede zwischen den Wirtschaftszweigen festzustellen. Auffallend ist hingegen, dass in den Bereichen sonstige Dienstleistungen und Sonstiges der Anteil der Umsätze mit den EU-Beitrittsländern an den gesamten Auslandsumsätzen bei Großbetrieben deutlich höher ist als bei KMB und den Anteil der Umsätze mit dem übrigen Ausland deutlich übertrifft (vgl. Tabelle A4-10 im Anhang).

Die Exportquoten differenziert nach Wirtschaftszweigen können ebenfalls als Anteil an den Gesamtumsätzen abzüglich Vorleistungen dargestellt werden (vgl. Tabelle A4-11 im Anhang). Diese steigen ähnlich stark an wie die Exportquoten nach Betriebsgrößenklassen. Die Dominanz des Verarbeitenden Gewerbes erscheint in diesem Zusammenhang noch ausgeprägter. Die Exportquote der im Verarbeitenden Gewerbe tätigen Großbetriebe ist sogar größer als 100 %. Das bedeutet, dass die Exportumsätze den Näherungswert für die Wertschöpfung (Gesamtumsätze abzüglich des Werts der Vorleistungen) übertreffen. Zum einen deutet dies auf die starke Exportorientierung der Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes im Vergleich zu anderen Branchen hin. Zum anderen ist der Vorleistungsanteil der Betriebe dieser Branche mit 62 % relativ hoch. Leider liegen aus dem IAB-Betriebspanel keine Informationen über die Herkunft der Vorleistungen vor. Daher lässt dieses Ergebnis keine Aussage über die Hypothese von der Basarökonomie zu.

Die Betrachtung der absoluten Exporteurzahlen nach Wirtschaftszweigen liefert ebenfalls interessante Ergebnisse (vgl. Tabelle A4-12 im Anhang). Fast 172.000 KMB exportieren, wohingegen die Zahl der exportierenden Großbetriebe nur knapp 1.700 beträgt. Von Relevanz ist zudem die Feststellung, dass die exportierenden Großbetriebe fast ausschließlich aus dem Verarbeitenden Gewerbe stammen (84 %), wohingegen eine Vielzahl von KMB auch in anderen Branchen Auslandsumsätze erzielt. Zwar liegt das Verarbeitende Gewerbe mit knapp 53.000 Exporteuren auch bei den KMB vorn. Die Dienstleistungszweige Handel und Reparatur sowie Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen liegen mit knapp 45.000 bzw. 40.000 Exporteuren jedoch nicht weit dahinter.

Werden nun aber die Exporteurquoten herangezogen, also der Anteil der Exporteure an allen Betrieben, relativiert sich diese starke Stellung der KMB in gewissem Maße (vgl. Abbildung 39).

Abbildung 39: Exporteurquote nach Wirtschaftsbereichen 2003 in %



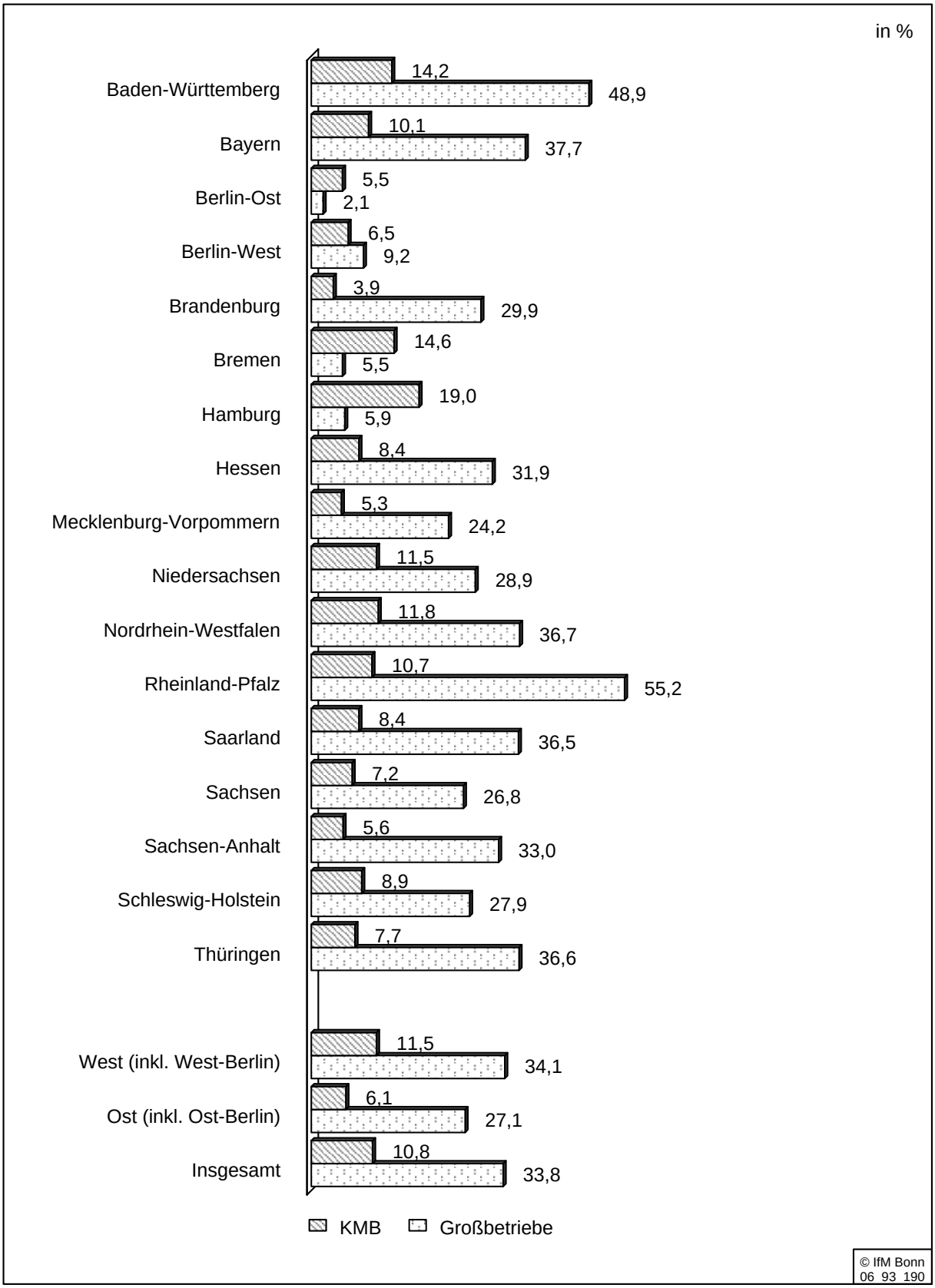
Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Es kann auch hier zunächst festgestellt werden, dass Großbetriebe insgesamt deutlich Export orientierter sind als KMB. Diese starken Niveauunterschiede sind auch bei der Betrachtung nach Wirtschaftszweigen zu beobachten. Zwar dominiert sowohl bei den KMB als auch den Großbetrieben erneut das Verarbeitende Gewerbe, die Exporteurquoten weichen jedoch stark voneinander ab. So sind ein Viertel aller KMB des Verarbeitenden Gewerbes im Ausland tätig, von den Großbetrieben dieser Branche jedoch fast 90 %. Darüber hinaus lässt sich feststellen, dass auch Großbetriebe anderer Zweige relativ stark auslandsorientiert sind. So fällt z.B. die absolute Zahl der großbetrieblichen Baubetriebe kaum ins Gewicht, knapp 70 % dieser Betriebe sind jedoch im Ausland tätig. Die Exporteurquote der KMB des Baugewerbes beläuft sich dagegen auf marginale 2,4 % (vgl. Tabelle A4-12 im Anhang).

4.1.3 Ergebnisse nach Bundesländern und Ost- bzw. Westdeutschland

Die Auslandsumsätze der deutschen KMB werden fast ausschließlich von westdeutschen KMB erwirtschaftet (92,9%) (vgl. Tabelle A4-13 im Anhang). Deren Anteil am Gesamtumsatz der deutschen KMB liegt mit 87,3% jedoch darunter. Umgekehrt ist der Anteil der ostdeutschen KMB am Auslandsumsatz mit 7,1% geringer als am Gesamtumsatz aller KMB (12,7%). Aus dieser Beobachtung ergeben sich zwei Schlussfolgerungen. Zum einen lässt sich ableiten, dass die neuen Bundesländer kleinbetrieblicher organisiert sind als die alten Bundesländer, denn der Umsatzanteil aller Betriebe liegt in den neuen Ländern mit 11,3% etwas niedriger. Zum anderen kann gefolgert werden, dass die ostdeutschen KMB weniger Export orientiert sind als westdeutsche KMB. Ähnliche Beobachtungen können auf der Ebene der einzelnen Bundesländer gemacht werden (vgl. Tabelle A4-13 im Anhang). So sind beispielsweise die Anteile der KMB in allen ostdeutschen Bundesländern an den gesamten Auslandsumsätzen der KMB geringer als ihre jeweiligen Anteile an den insgesamt erwirtschafteten Umsätzen. Allerdings trifft diese Feststellung auch auf einige westdeutsche Bundesländer zu (u.a. Hessen und Schleswig-Holstein). Ein Vergleich der Ergebnisse für die KMB mit denen für die Großbetriebe liefert keine markanten Abweichungen (vgl. Tabelle A4-13 im Anhang).

Abbildung 40: Exportquoten der Bundesländer nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %



Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Abbildung 40 zeigt die Exportquoten der Bundesgebiete Ost und West sowie der Bundesländer, jeweils differenziert nach KMB und Großbetrieben. Es bestätigt sich zunächst die obige Feststellung, dass westdeutsche KMB Export orientierter sind als KMB in den neuen Bundesländern. Immerhin erwirtschaften KMB in den alten Bundesländern einen fast doppelt so hohen Anteil ihrer Umsätze im Ausland (11,5%) als ostdeutsche KMB (6,1%). Dagegen ist der Auslandsanteil der ostdeutschen Großbetriebe an ihren Gesamtumsätzen mit 27,1% nur um etwa ein Fünftel geringer als der Umsatzanteil, den westdeutsche Großbetriebe im Ausland erzielen. Die Betrachtung der Bundesländer liefert ein etwas differenzierteres Ergebnis. So erwirtschaften KMB in Thüringen (7,7%) und Sachsen (7,2%) einen höheren Anteil ihrer Umsätze im Ausland als KMB in West-Berlin (6,5%). Die mit Abstand höchste Exportquote erzielen KMB in Hamburg. Zusammen mit Bremen und Ost-Berlin gehört Hamburg auch zu den Bundesländern, in denen die KMB eine höhere Exportquote aufweisen als die ansässigen Großbetriebe. Insbesondere in Hamburg und Bremen dürfte die Hafenanbindung das Auslandsengagement der KMB erheblich erleichtern und die Zahl der potentiellen Zielländer beträchtlich erhöhen. Auch kann festgestellt werden, dass die Exportquoten der KMB insgesamt weniger stark variieren als diejenigen der Großbetriebe (vgl. Tabelle A4-14 im Anhang).

Die im Ausland erzielten Gesamtumsätze lassen sich hinsichtlich ihrer Verteilung auf die Zielregionen[49] differenzieren (vgl. Tabelle A4-15 im Anhang). Dabei kann beobachtet werden, dass sowohl westdeutsche als auch ostdeutsche KMB ihre Umsätze hauptsächlich in den EWU-Ländern sowie im übrigen Ausland erwirtschaften. Der Absatz in die EWU ist mit einem Anteil von 50,9% (West) bzw. 45,4% (Ost) jedoch etwas höher als die Umsatzanteile mit dem übrigen Ausland (West 40,1%, Ost 37,5%). Es zeigt sich allerdings auch, dass ostdeutsche KMB relativ gesehen in den EU-Beitrittsländern stärker vertreten sind als KMB aus den alten Bundesländern. Immerhin erwirtschaften ostdeutsche KMB 17,2% ihrer Auslandsumsätze in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern, während die westdeutschen KMB nur 8,9% ihrer Umsätze, also etwa die Hälfte des Anteils der ostdeutschen KMB, in dieser Region erzielen. Ein annähernd gleiches Bild vermittelt die Betrachtung der ost- und westdeutschen Großbetriebe.

---

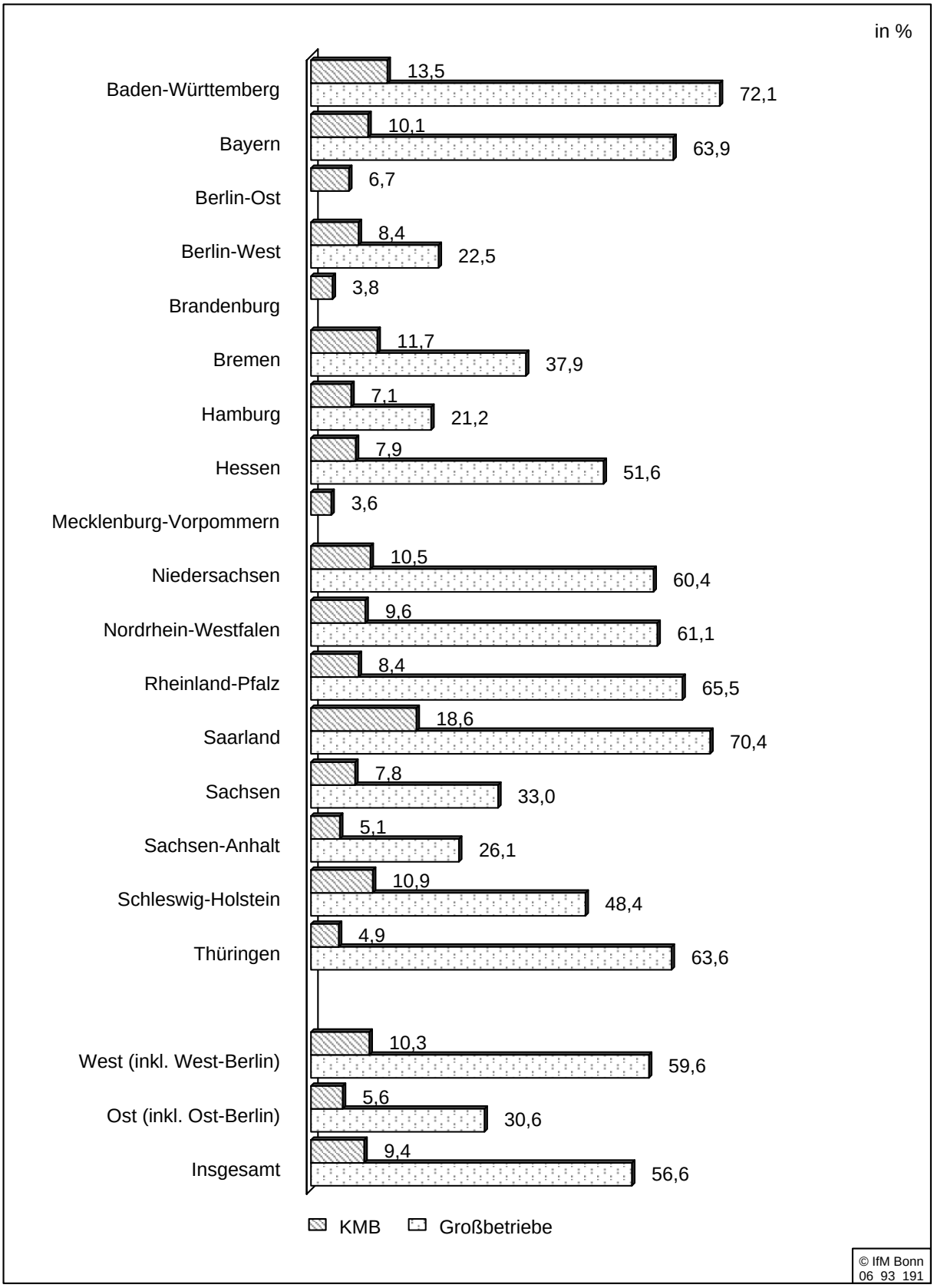
[49] Zur Erinnerung: die Zielregionen sind die EWU, die EU-Beitrittsländer und das übrige Ausland.

Der Vergleich der Bundesländer liefert erwartungsgemäß ein heterogeneres Bild. Beispielsweise dominiert in vielen Bundesländern der Absatz der KMB in die EWU-Länder weitaus deutlicher den Absatz in das übrige Ausland als bei den aggregierten Ergebnissen. So erzielen saarländische oder bayerische KMB 72,6% bzw. 62,7% ihrer Auslandsumsätze in den EWU-Ländern, jedoch lediglich 22,9% (28,1%) im übrigen Ausland. Demgegenüber erwirtschaften KMB in Bundesländern wie Hamburg oder Mecklenburg-Vorpommern den höchsten Anteil ihrer Umsätze im übrigen Ausland (55,2% bzw. 51,4%). Eine gleichsam starke Varianz der Verteilung der Auslandsumsatzanteile kann für die Großbetriebe in den Bundesländern beobachtet werden.

Die Exportquoten der Regionen als Anteile an den Gesamtumsätzen *abzüglich* der Vorleistungen liefern keine grundsätzlich neuen Einsichten gegenüber den Ergebnissen nach Betriebsgrößenklassen und Wirtschaftszweigen. Erwartungsgemäß sind die auf diese Weise berechneten Exportquoten der KMB und der Großbetriebe in Ost- und Westdeutschland insgesamt sowie in allen Bundesländern höher als die ohne den Abzug der Vorleistungen berechneten Exportquoten (vgl. Tabellen A4-14 und A4-16 im Anhang). Dabei steigt die Exportquote bei den westdeutschen KMB stärker an als bei den ostdeutschen Kollegen (von 11,5% auf 29,7% gegenüber 6,1% auf 15,1%). Dies liegt daran, dass die KMB aus den alten Bundesländern eine höhere Vorleistungsintensität aufweisen. Aber auch nach dieser Berechnungsmethode ist die Exportquote bei den KMB erheblich geringer als bei den Großbetrieben.

Beim Vergleich der Bundesländer fällt vor allem Hamburg, mit Abstrichen auch Bremen, aus dem Rahmen. Der starke Anstieg der Exportquoten in diesen Bundesländern ist ebenfalls darauf zurückzuführen, dass die dort ansässigen KMB merklich vorleistungsintensiver als die KMB in den anderen Bundesländern produzieren. In diesen beiden Bundesländern liegt die Exportquote der KMB sogar höher als diejenige der Großbetriebe (vgl. Tabelle A4-16 im Anhang).

Abbildung 41: Exporteurquoten der Bundesländer nach Betriebsgrößenklassen 2003 in %



Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Abbildung 41 zeigt die Exporteurquoten, also den Anteil der exportierenden Betriebe an der Gesamtzahl der Betriebe. Ähnlich wie bei den Exportquoten kann ein Unterschied zwischen west- und ostdeutschen KMB festgestellt werden. Der Anteil der KMB mit Exportumsätzen ist in Ostdeutschland mit 5,6% etwa halb so groß wie in Westdeutschland (10,3%). Der Anteil der exportierenden Großbetriebe ist in den neuen Bundesländern ebenfalls nur halb so groß wie in den alten Bundesländern (30,6% gegenüber 59,6%). Die Betrachtung der Bundesländer verdeutlicht erneut, dass eine Makrobetrachtung (hier: Ost- und Westdeutschland) heterogene Tendenzen auf der Mikroebene (Bundesländer) verschleiern kann. So variieren die Exporteurquoten der KMB sehr stark, nämlich zwischen 3,6% (Mecklenburg-Vorpommern) und 18,6% (Saarland). Dabei liegen jedoch nicht alle neuen Bundesländer zurück. Sachsen übertrifft bspw. mit einer Exporteurquote von 7,8% Hamburg (7,1%) und ist fast gleichauf mit Hessen (7,9%). Erstaunlich ist der geringe Exporteuranteil der Hamburger KMB (7,1%) verglichen mit der hohen Exportquote von 19% (vgl. Abbildung 40). Daraus lässt sich schließen, dass in Hamburg zwar nur relativ wenige KMB im Vergleich zu anderen Bundesländern exportieren, diese jedoch einen vergleichsweise hohen Anteil ihres Umsatzes im Ausland erzielen. (vgl. Tabelle A4-17 im Anhang).

4.1.4 Zur Produktionsverlagerung in MOE-Beitrittsländer

Das IAB-Betriebspanel hat in seiner Befragung 2004 Betriebe auch bezüglich einer möglichen Verlagerung ihrer Produktion in mittel- und osteuropäische (MOE-)Beitrittsländer befragt. Demnach haben knapp 98,5 % der Betriebe entweder keine Produktion, die zu verlagern wäre, oder aber eine solche Verlagerung ist nicht geplant. Allein marginale 0,7 % der Betriebe gaben an, in den nächsten 2 Jahren ihre gesamte bzw. Teile ihrer Produktion in MOE-Beitrittsländer verlagern zu wollen. Die Betriebe, die einen solchen Schritt planen, sind tendenziell größer. Einschätzungen über befürchtete (gesamtwirtschaftliche) Beschäftigungsverluste aufgrund von Produktionsverlagerungen wären hier allerdings noch verfrüht (vgl. Tabelle A4-18 im Anhang).

Die Betrachtung nach Wirtschaftszweigen lässt vermuten, dass Verlagerungen am ehesten von Großbetrieben des Verarbeitenden Gewerbes geplant werden. Hier ist der Anteil der Betriebe mit 15,8 % nicht unerheblich. Der entsprechende Anteil der KMB des Verarbeitenden Gewerbes fällt dagegen mit 2,4 % weitaus geringer aus. Für die anderen Branchen konnten bei den Großbetrieben keine Prozentanteile ausgewiesen werden, da die Zahl der hier antwor-

tenden Betriebe für eine Hochrechnung zu gering ausfiel. Bei den KMB lagen die Anteile der an einer Verlagerung interessierten Betriebe jeweils unter einem Prozent (vgl. Tabelle A4-19 im Anhang).

Die Daten zur Planung einer Produktionsverlagerung in MOE-Beitrittsländer wurden ebenfalls nach Regionen differenziert ausgewertet. Dadurch konnte festgestellt werden, dass die vielfach geäußerten Befürchtungen über eine massenhafte Verlagerung von Produktionsstätten ins Ausland weder für die alten noch für die neuen Bundesländer bestätigt werden können. Dies gilt insbesondere für die KMB, wobei der Anteil der westdeutschen Betriebe, die planen, ihre gesamte Produktion bzw. Teile davon in MOE-Beitrittsländer zu verlagern, mit 0,8% etwas höher als bei den ostdeutschen Betrieben (0,5%) ausfällt. Dagegen ist der Anteil der westdeutschen Großbetriebe, die Teile ihrer Produktion verlagern wollen, mit etwa 6,8% nicht ganz unerheblich (vgl. Tabelle A4-20 im Anhang). Dieses Ergebnis ist jedoch als Näherungswert zu betrachten und sollte folglich mit Vorsicht interpretiert werden. Eine genaue Ermittlung der Anteile war nicht möglich, da aufgrund zu kleiner Fallzahlen teilweise keine Hochrechnungen vorgenommen werden konnten und folglich keine Daten zur Auswertung übermittelt wurden. Dies gilt insbesondere für die Auswertungen nach Bundesländern und die dort ansässigen Großbetriebe. Aus diesem Grunde wurde auch keine Tabelle zum Vergleich der Bundesländer erstellt.

4.2 Analyse der Auswertungen des MIND-Datensatzes 2005

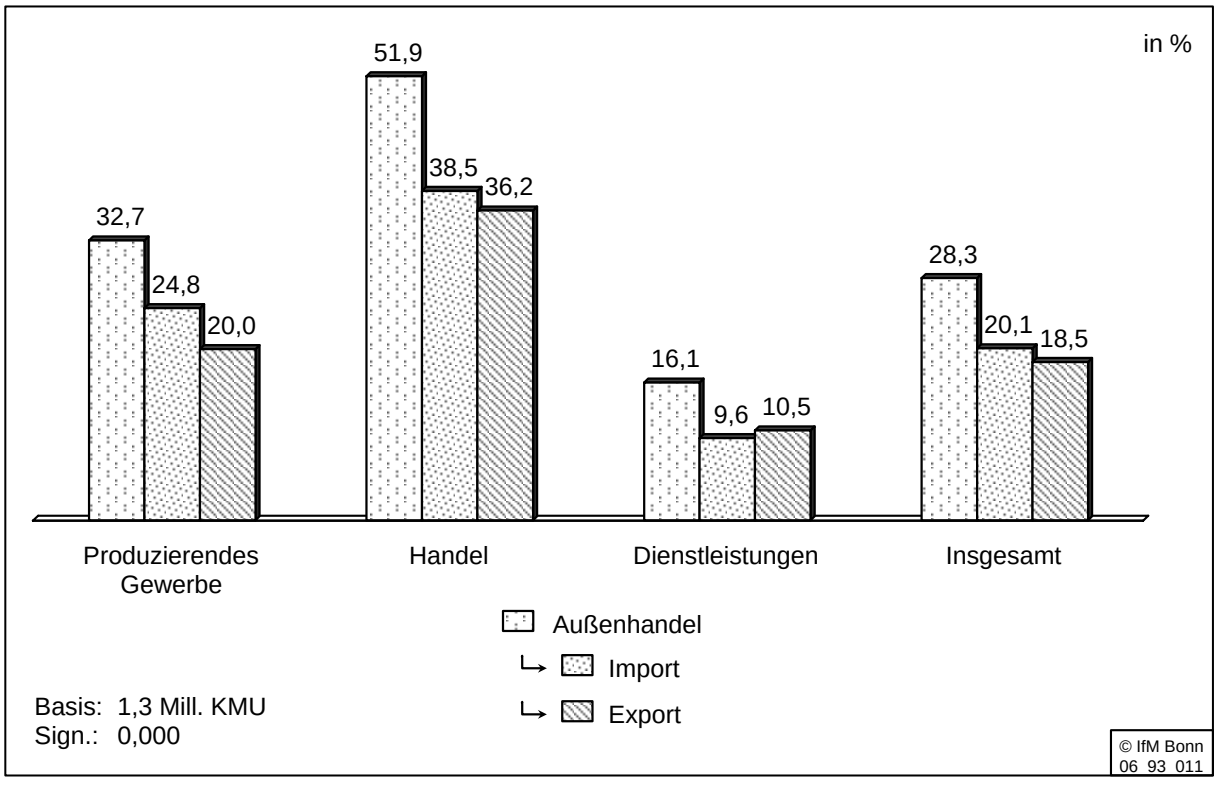
Die Befragung "MIND - Mittelstand in Deutschland" beruht auf einer Stichprobe von mittelständischen Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten und einem Mindestumsatz von 100.000 €. MIND startete im Jahr 1999 und wird seitdem jährlich fortgesetzt. Diese vom IfM Bonn wissenschaftlich begleitete Befragung erhebt systematisch Zahlen und Fakten zu wichtigen Themen im Mittelstand. In der Befragung von 2005 wurde auch die internationale Ausrichtung von KMU mit den Formen Außenhandel, Auslandsbetriebsstätten, Beteiligungen an ausländischen Unternehmen sowie Verlagerungsabsichten erfasst. Der Primärdatensatz der MIND-Befragung 2005 eignet sich für weitergehende Analysen zum Auslandsengagement mittelständischer Unternehmen und für eine vom IfM Bonn gegenüber der ursprünglichen Gewichtung modifizierte

Hochrechnung auslandsaktiver KMU.[50] Alle Angaben beziehen sich auf das Jahr 2004.

4.2.1 Außenhandel der Unternehmen

Die Handelsaktivitäten auf Auslandsmärkten können sowohl die Absatz- als auch die Beschaffungsseite der Unternehmen betreffen. Insgesamt haben 28,3 % der mittelständischen Unternehmen Handelsbeziehungen mit dem Ausland. Rund 19 % der Unternehmen sind Exporteure, ein Fünftel der Unternehmen ist durch Importe mit Auslandsmärkten verbunden. Handel und Produzierendes Gewerbe sind am stärksten in die internationale Arbeitsteilung eingebunden (vgl. Abbildung 42).

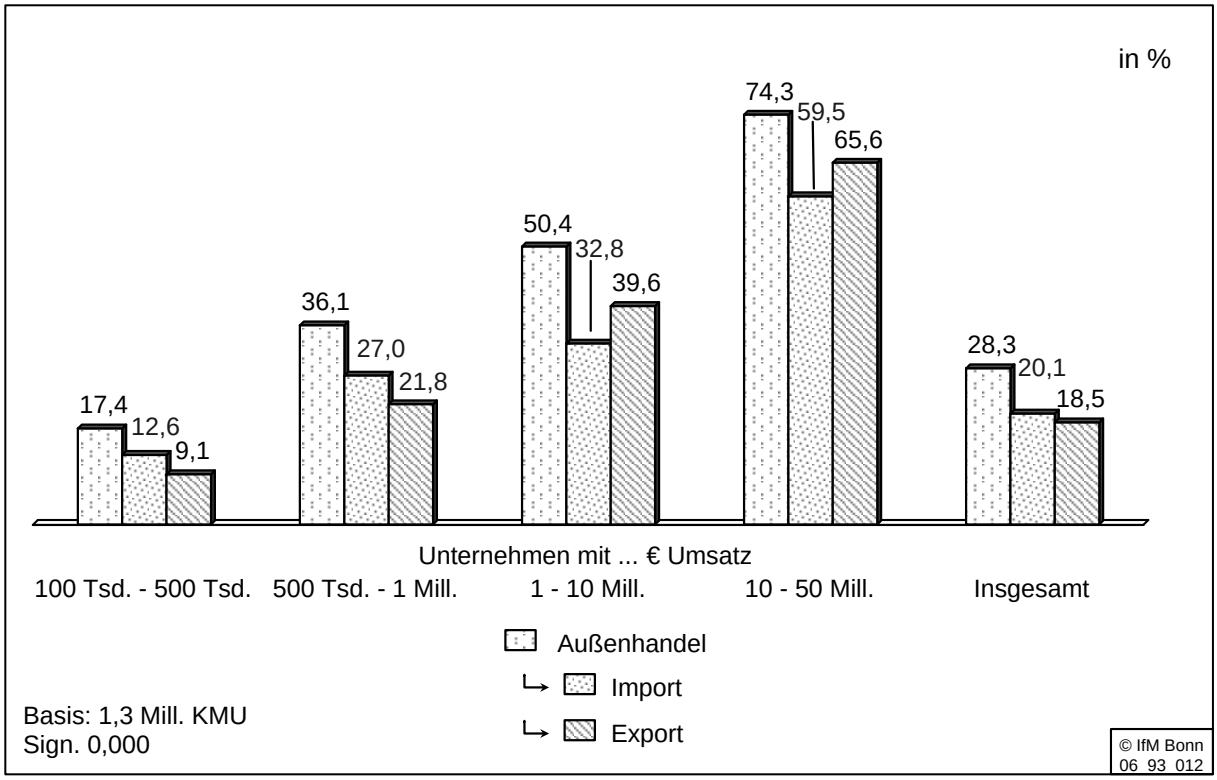
Abbildung 42: Anteil der Unternehmen mit Außenhandel nach Art des Handels und Wirtschaftsbereichen



Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

[50] Für eine Beschreibung des MIND-Datensatzes 2005 und methodische Erläuterungen siehe Anhang.

Abbildung 43: Anteil der Unternehmen mit Außenhandel nach Art des Handels und Umsatzgrößenklassen

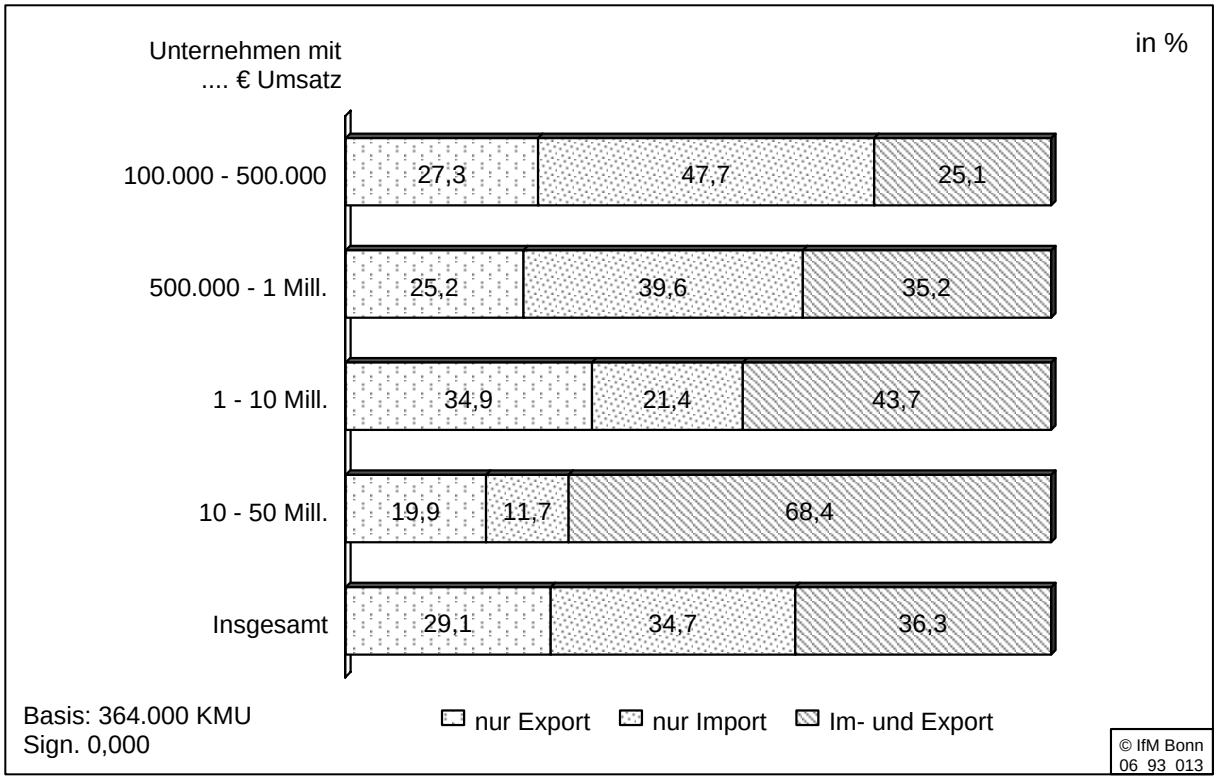


Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Zwischen Außenhandelsbeziehungen und Unternehmensgröße besteht - wie bereits aus den Ergebnissen der Umsatzsteuerstatistik ersichtlich - ein signifikanter Zusammenhang. Sowohl insgesamt als auch jeweils für Im- und Export gilt, dass je größer die Unternehmen sind, desto häufiger haben sie Handelsbeziehungen zum Ausland (vgl. Abbildung 43). Bei kleinen Unternehmen übersteigt die Importneigung die Exportneigung, bei den größeren Unternehmen hingegen ist der Anteil der Exporteure höher als derjenige der Importeure.

In Hinsicht auf die Intensität der Außenhandelsbeziehungen ist von Interesse, inwieweit mittelständische Unternehmen nur exportieren oder nur importieren oder gleichzeitig Im- und Exporteure sind. Die Auswertung zeigt, dass rund ein Zehntel aller Unternehmen sowohl absatz- als auch beschaffungsseitige Handelsbeziehungen mit dem Ausland hat, ebenso fast ein Zehntel aller Unternehmen betreibt lediglich Import und rund 8 % aller Unternehmen nur Export.

Abbildung 44: Struktur der Außenhandelsbeziehungen der Unternehmen mit Außenhandel nach Umsatzgrößenklassen



Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Bezogen nur auf Unternehmen mit Außenhandelsbeziehungen bedeutet dies, dass rund 36 % der Unternehmen gleichzeitig ex- und importieren, gut ein Drittel nur importiert und knapp 30 % nur exportiert. Auch in Hinsicht auf die beiden Außenhandelsarten besteht - wie erwartet - ein signifikanter Zusammenhang mit der Unternehmensgröße. Je größer das Unternehmen ist, desto häufiger ist es sowohl absatz- als auch beschaffungsseitig auf Auslandsmärkten tätig (vgl. Abbildung 44).

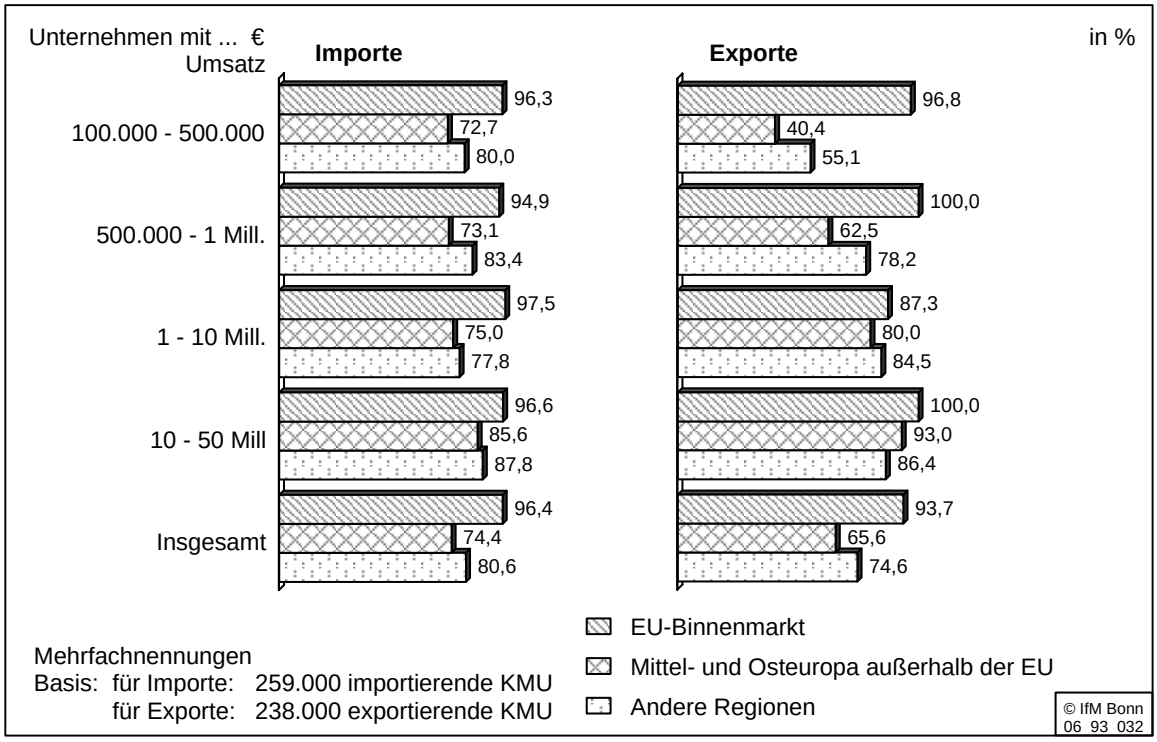
Auch wenn die vorliegenden Daten keine Differenzierung der Importe nach Vorprodukten und Handelswaren erlauben, lässt dieser Befund im Bezug auf die Wertschöpfung die Vermutung zu, dass der inländische Wertschöpfungsanteil an den heimischen Exporten ebenso von der Unternehmensgröße abhängt, mithin die großen Unternehmen einen geringeren Teil der Wertschöpfung in Deutschland erbringen als kleine und mittlere Unternehmen.

4.2.2 Geographische Diversifikation des Außenhandels

Sowohl bei den Importen als auch Exporten spielt der EU-Binnenmarktraum (96,4 % bzw. 93,7 %) eine vorherrschende Rolle. Vier Fünftel der Importeure

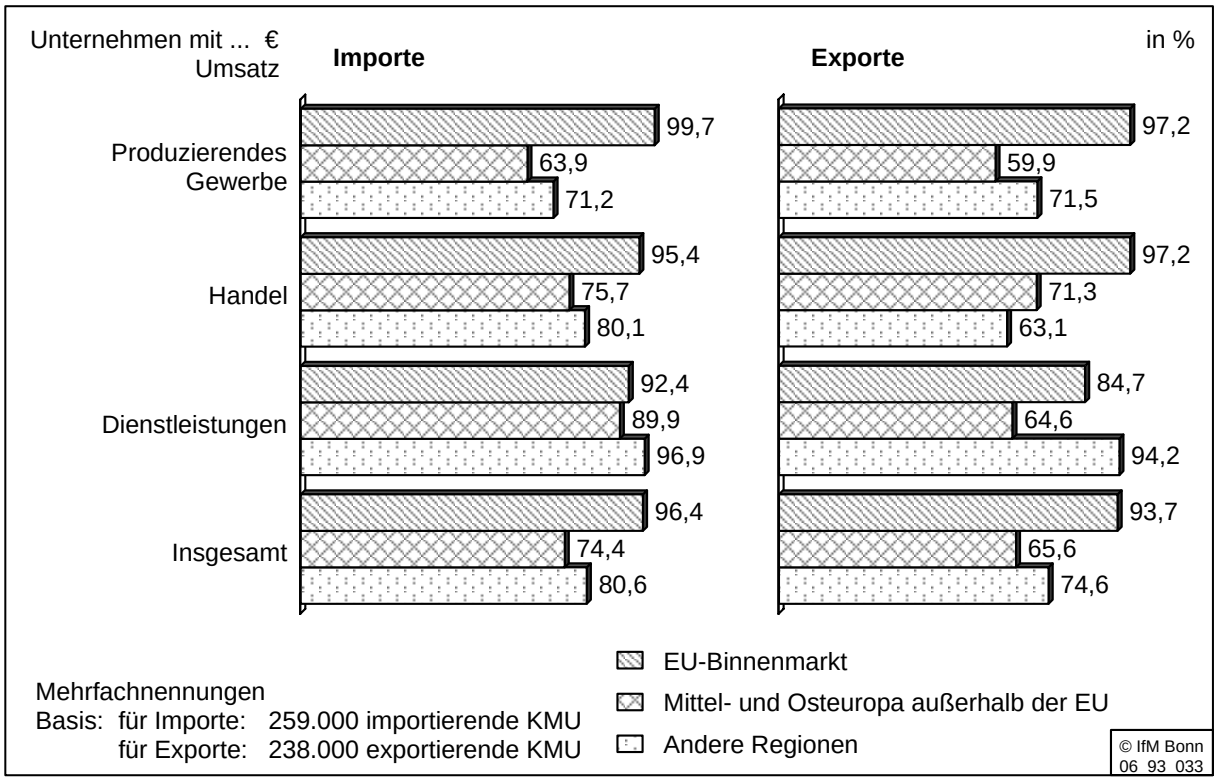
bzw. drei Viertel der Exporteure sind in außereuropäischen Ländern aktiv, erst danach folgen in der regionalen Bedeutung Mittel- und Osteuropa außerhalb der EU als Import- und Absatzregion. Die Dominanz des innereuropäischen Handels zeigt sich in allen Größenklassen (vgl. Abbildung 45) und mit Ausnahme des Dienstleistungsgewerbes auch in den Wirtschaftsbereichen (vgl. Abbildung 46). Die Im- und Exportneigung für mittel- und osteuropäische Märkte außerhalb der EU wächst mit zunehmender Unternehmensgröße, wobei kleinere Unternehmen mit bis zu 1 Mill. € Umsatz deutlich häufiger aus dieser Region ein- als in diese Region ausführen.

Abbildung 45: Importe und Exporte nach Regionen und Umsatzgrößenklassen in %



Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

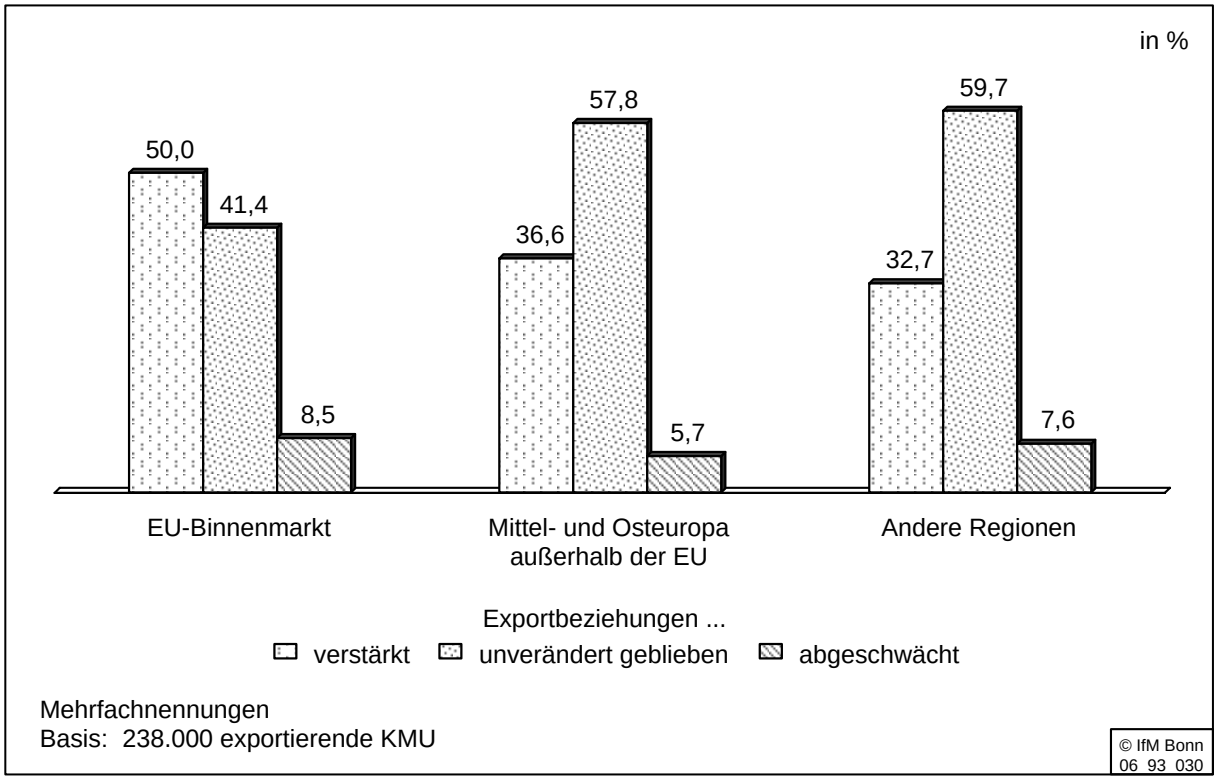
Abbildung 46: Importe und Exporte nach Regionen und Wirtschaftsbereichen in %



Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

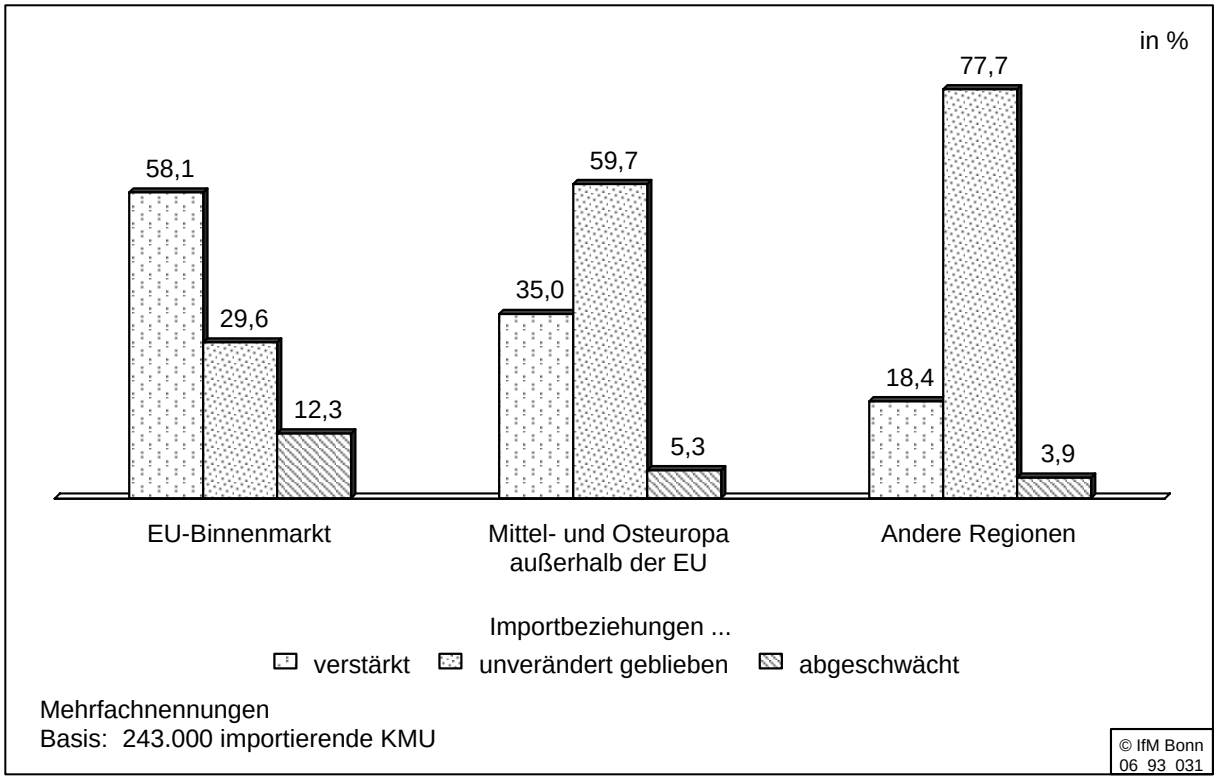
In dem Zeitraum 1999 bis 2004 haben sich sowohl die Import- als auch die Exportbeziehungen mit allen untersuchten Auslandsregionen deutlich verstärkt. Dabei sind die Außenhandelsbeziehungen mit dem wichtigsten Handelsraum - dem EU-Binnenmarkt - am häufigsten noch weiter intensiviert worden. Für Mittel- und Osteuropa verlief die Entwicklung für Export- und Importbeziehungen in etwa gleich, wohingegen zu außereuropäischen Ländern die Exportbeziehungen wesentlich häufiger verstärkt wurden als die Importbeziehungen (vgl. Abbildungen 47 und 48).

Abbildung 47: Entwicklung der Exportbeziehungen im Zeitraum 1999 bis 2004 nach Absatzregionen in %



Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Abbildung 48: Entwicklung der Importbeziehungen im Zeitraum 1999 bis 2004 nach Beschaffungsregionen in %

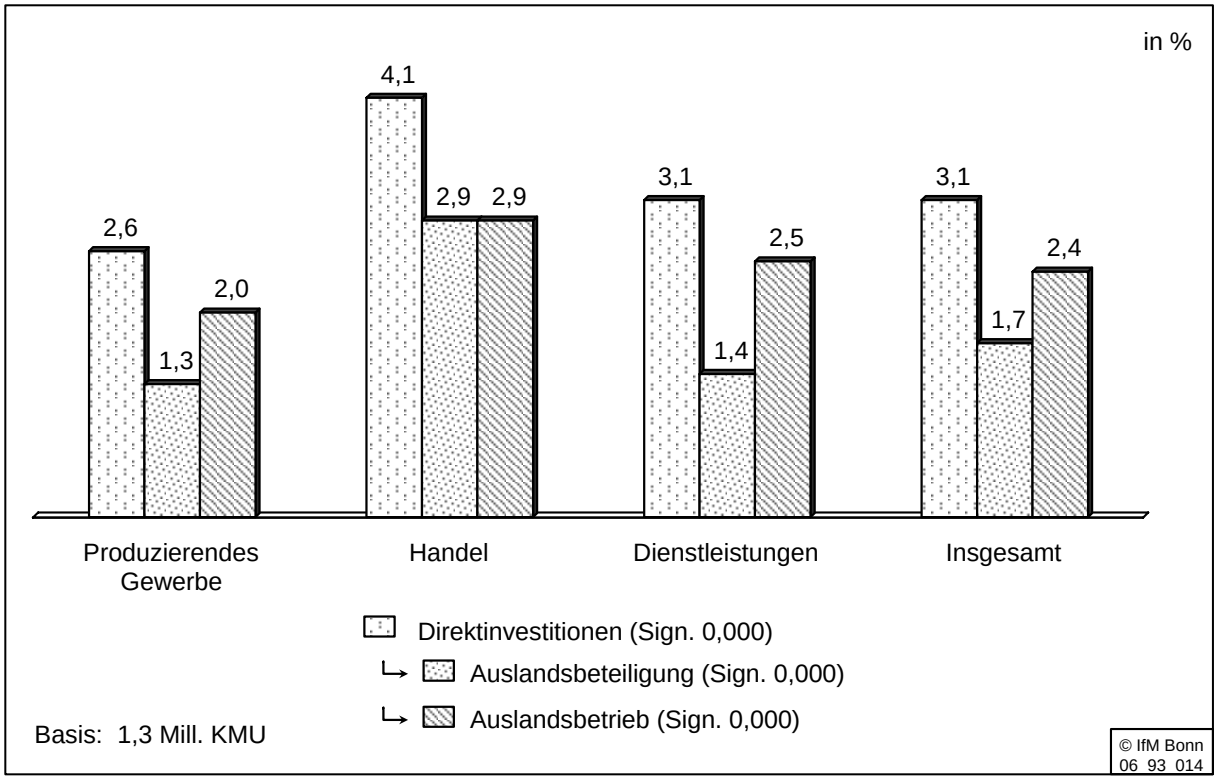


Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

4.2.3 Direktinvestitionen

In der MIND-Studie 2005 wurden die Unternehmen zu Auslandsbetrieben und Beteiligungen an ausländischen Unternehmen befragt, womit die beiden wesentlichen Formen von Direktinvestitionen erfasst wurden. Insgesamt sind unter den mittelständischen Unternehmen 3,1 % als Direktinvestoren (Auslandsbetriebe und/oder Beteiligungen an ausländischen Unternehmen) identifiziert worden. 2,4 % der mittelständischen Unternehmen haben einen oder mehrere Betriebe im Ausland, 1,7 % halten Beteiligungen an ausländischen Unternehmen. Sowohl die Direktinvestitionsquote insgesamt als auch für die alternativen Direktinvestitionsarten (Betrieb, Beteiligung) unterscheidet sich signifikant nach Wirtschaftsbereichen (vgl. Abbildung 49).

Abbildung 49: Anteil der Unternehmen mit Direktinvestitionen nach Investitionsformen und Wirtschaftsbereichen

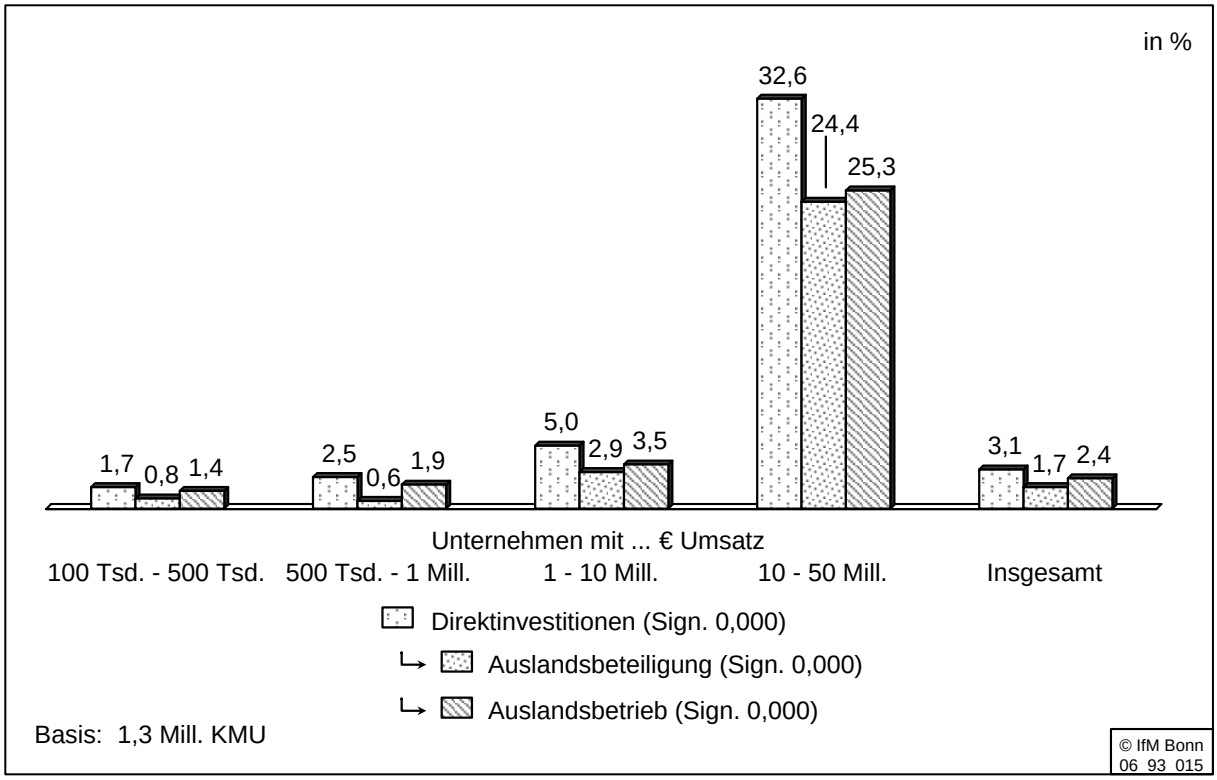


Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Im Produzierenden Gewerbe und im Dienstleistungsbereich ist eine eindeutige Präferenz für Direktinvestitionen in Form von Auslandsbetrieben gegenüber dem Eingehen von Beteiligungen an ausländischen Unternehmen festzustellen, im Handel werden beide Formen gleich häufig gewählt.

Der Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Auslandsaktivität zeigt sich auch in Bezug auf die Direktinvestitionen: Je größer das Unternehmen ist, desto häufiger werden Direktinvestitionen in Form von Auslandsbetrieben oder Beteiligungen eingegangen. Kleinere Unternehmen bevorzugen als Direktinvestitionsform die Errichtung einer ausländischen Betriebsstätte gegenüber der Beteiligung an einem ausländischen Unternehmen, bei größeren Unternehmen mit 10 Mill. bis 50 Mill. € Jahresumsatz werden beide Formen annähernd gleich häufig genutzt (vgl. Abbildung 50).

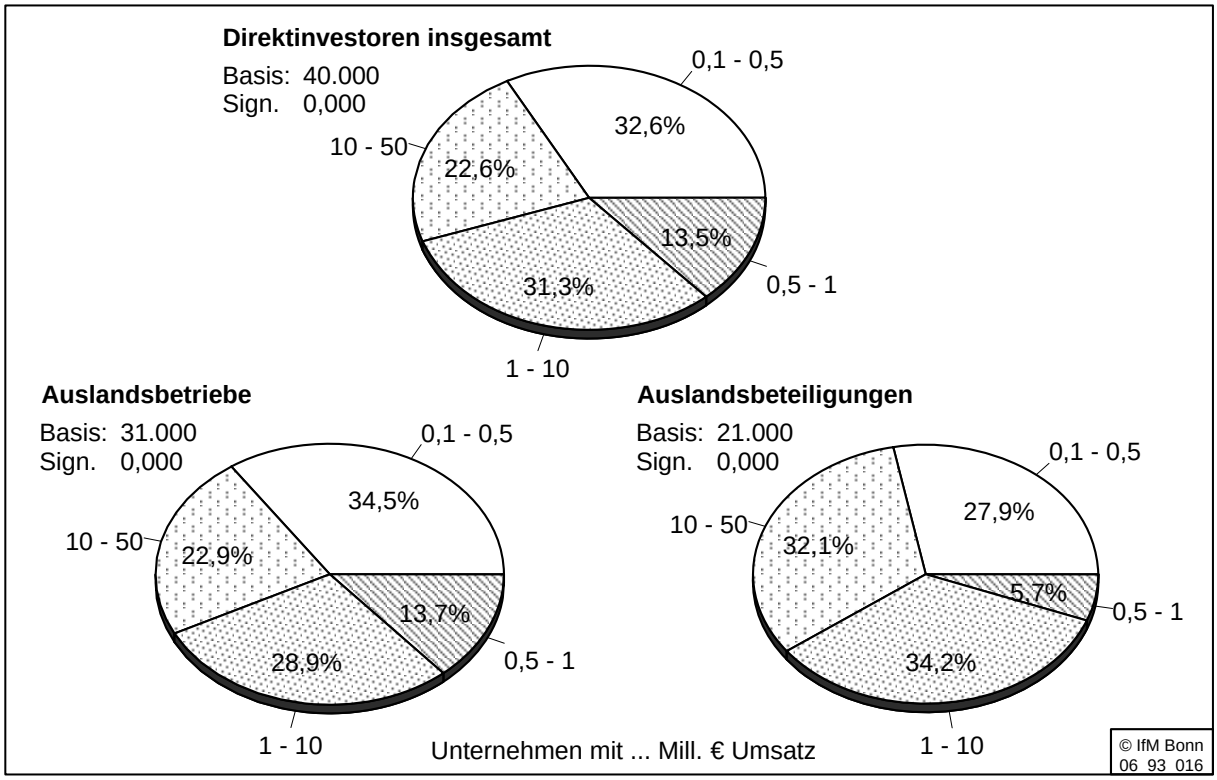
Abbildung 50: Anteil der Unternehmen mit Direktinvestitionen an allen Unternehmen nach Investitionsformen und Umsatzgrößenklassen



Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Diese unterschiedliche Präferenz für alternative Formen von Direktinvestitionen wird noch deutlicher, wenn man die Zusammensetzung der Direktinvestoren betrachtet (vgl. Abbildung 51). Zum einen sind kleinere Unternehmen als Direktinvestoren keine vernachlässigbare Größe, zum anderen bevorzugen sie in hohem Maße eine Internationalisierungsstrategie durch Errichtung von Auslandsbetrieben. Im Vergleich zu größeren mittelständischen Unternehmen nehmen kleinere Unternehmen dagegen nur unterproportional Investitionen in Beteiligungen vor. Rund 46 % aller mittelständischen Direktinvestoren sind Unternehmen mit bis zu 1 Mill. € Jahresumsatz. Diese kleinen Direktinvestoren haben zu rund 48 % eigene Betriebsstätten im Ausland, aber lediglich ein Drittel hält Beteiligungen.

Abbildung 51: Struktur der Direktinvestoren nach Umsatzgrößenklassen



Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

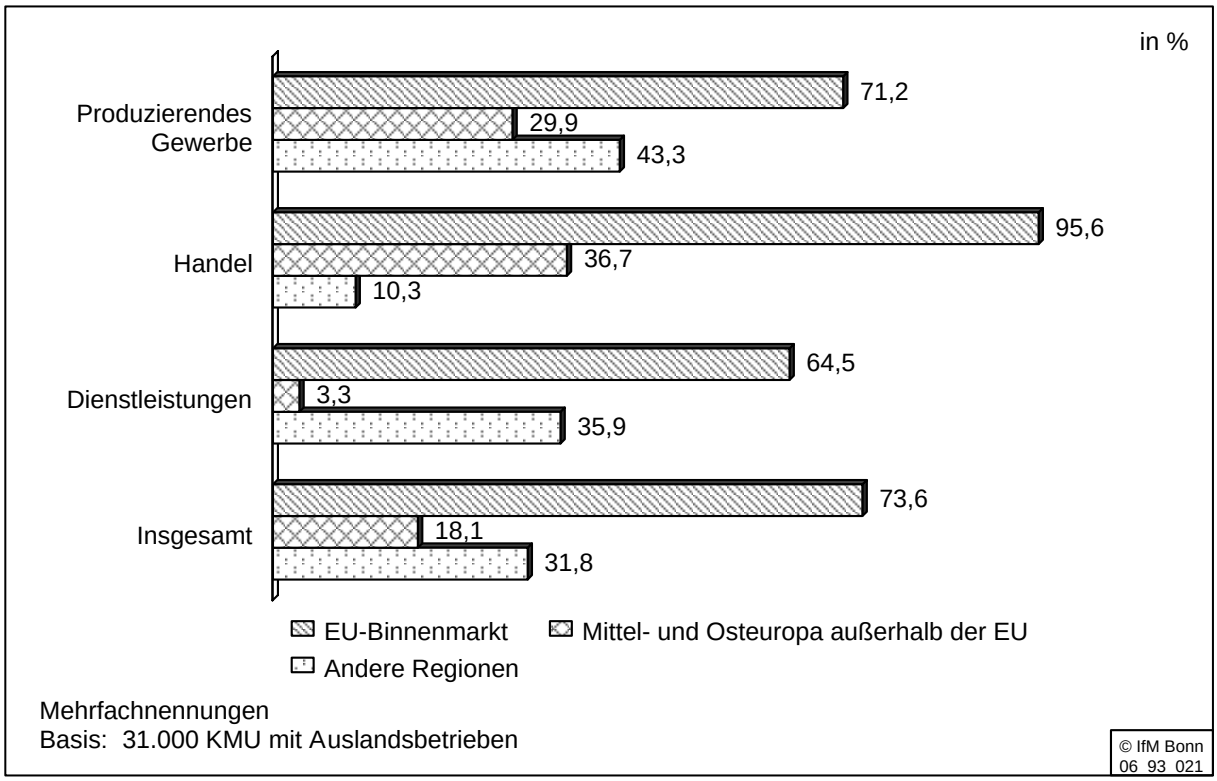
In Hinsicht auf den Internationalisierungsgrad ist von besonderem Interesse, inwieweit die mittelständischen Direktinvestoren ausschließlich die eine oder andere Form von Direktinvestitionen tätigen oder bereits beide Direktinvestitionsformen verwirklicht haben. Der überwiegende Teil der Direktinvestoren (69,1 %) engagiert sich im Ausland nur mit einer Form von Direktinvestitionen, und zwar 47,3 % ausschließlich mit Auslandsbetrieben und ein knappes Viertel nur in Form der Beteiligung. Knapp 30 % der Direktinvestoren nutzen bereits beide Formen des Auslandsengagements und sind damit in Hinsicht auf die unterschiedlichen Arten der investiven Internationalisierung diversifiziert auf Auslandsmärkten aktiv.

4.2.4 Geographische Diversifikation von Direktinvestitionen

Wie bereits beim Außenhandel ist der EU-Binnenmarkt bei der Errichtung von Auslandsbetriebstätten und bei Beteiligungen an ausländischen Unternehmen mit jeweils einem Anteil von knapp drei Viertel die wichtigste Region für Direktinvestitionen mittelständischer Unternehmen. Mittel- und Osteuropa außerhalb

der EU[51] haben knapp ein Fünftel der Unternehmen mit Auslandsbetrieben als Standort für Betriebsstätten und rund ein Viertel der Unternehmen mit Beteiligungen als Zielregion gewählt. Außereuropäische Regionen werden von gut drei Zehntel der Unternehmen mit Auslandsbetrieben und gut zwei Zehntel der Unternehmen mit Auslandsbeteiligungen gewählt. Für beide Formen der Auslandsinvestitionen gilt, dass das Produzierende Gewerbe überproportional häufig im außereuropäischen Ausland investiert, der Handel hingegen überproportional häufig in Mittel- und Osteuropa außerhalb der EU engagiert ist (vgl. Abbildungen 52 und 53).

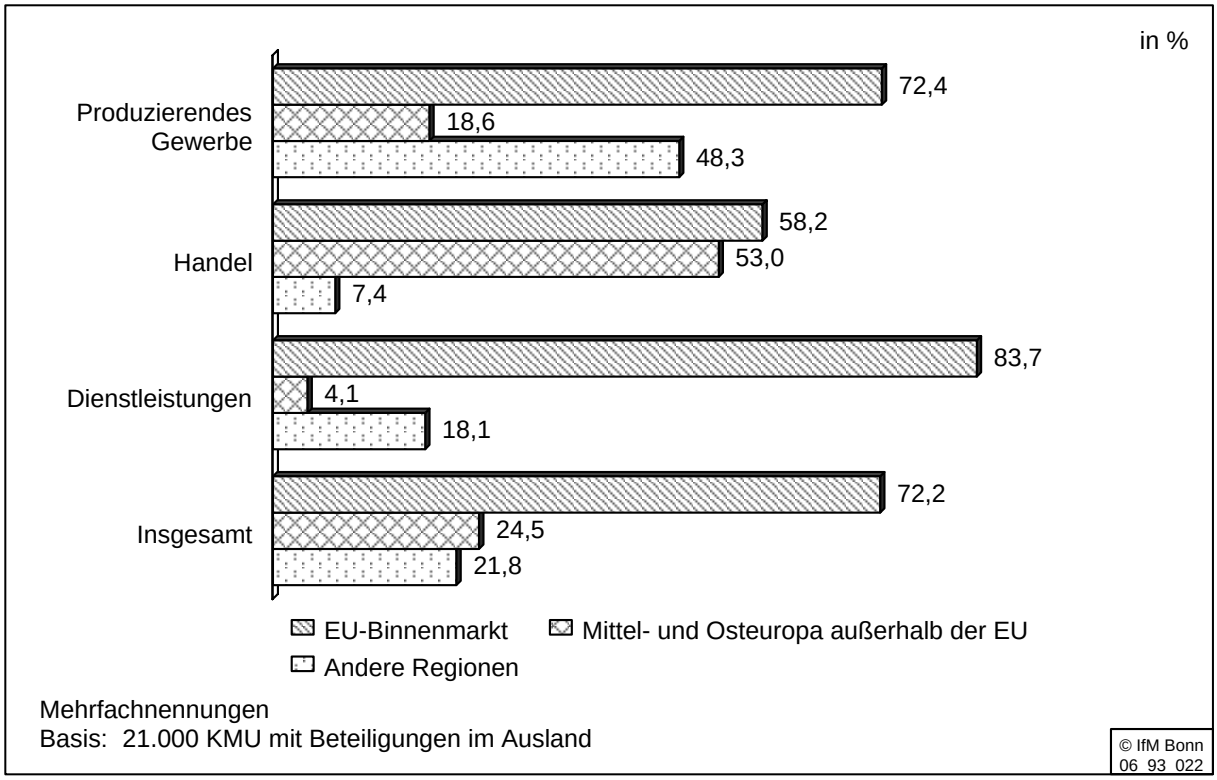
Abbildung 52: Unternehmen mit Auslandsbetrieb nach Regionen und Wirtschaftsbereichen in %



Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

51 Die Autoren haben sich bei den Termini an die Vorgaben des Mind-Datensatzes 2005 gehalten. EU-Binnenmarkt beinhaltet dem zu Folge alle Länder, die zum Befragungszeitpunkt Februar 2005 der EU angehörten. Mittel- und Osteuropa außerhalb der EU beinhaltet daher nicht die zum 01.05.2004 beigetretenen Staaten.

Abbildung 53: Unternehmen mit Auslandsbeteiligung nach Regionen und Wirtschaftsbereichen in %

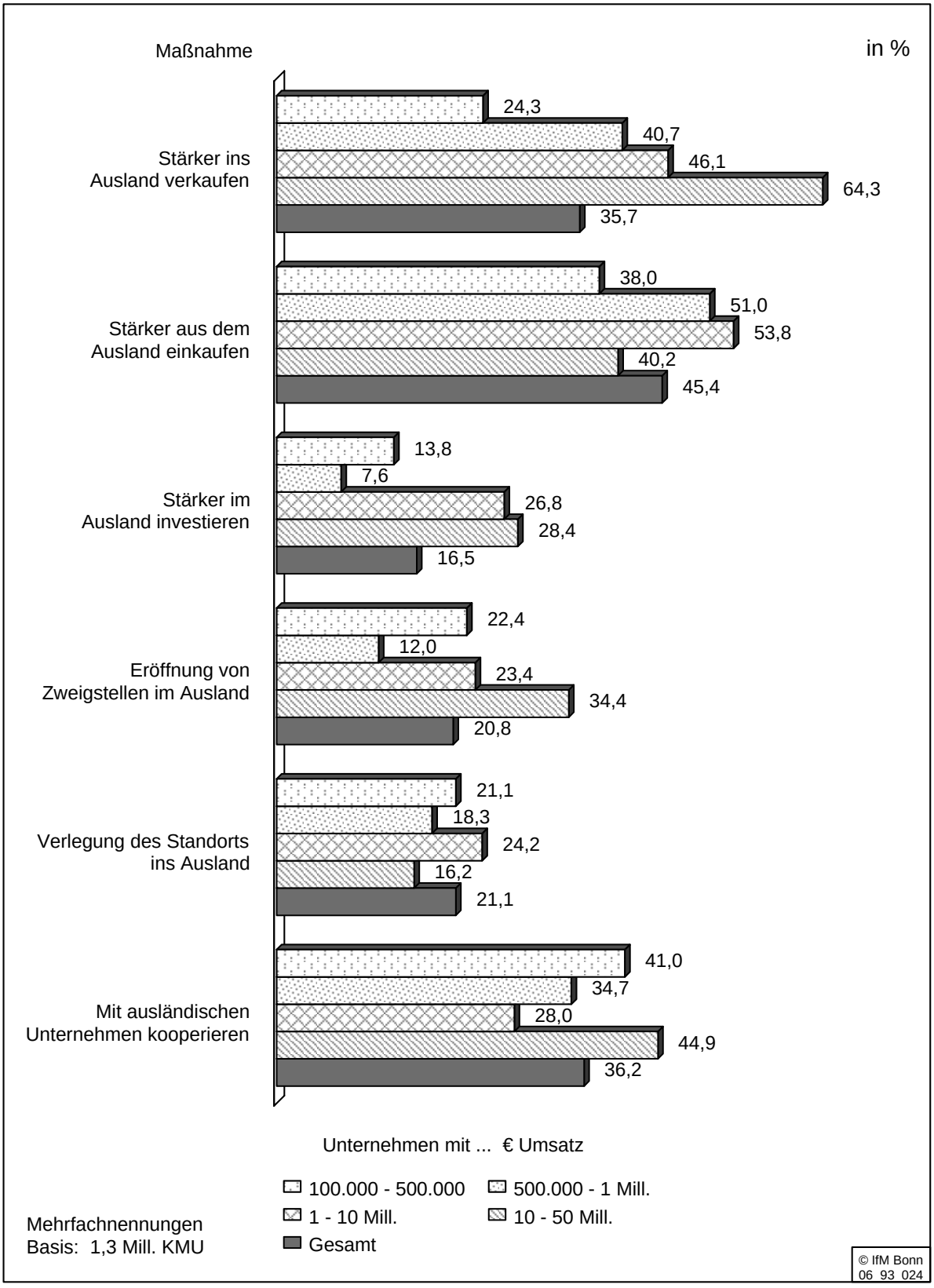


Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

4.2.5 Verlagerung von Betriebsstätten

In der MIND-Befragung 2005 wurden die Unternehmen gebeten, Auskunft über eventuelle Planungen zur Verstärkung des Auslandsengagements zu geben. Nach den geplanten Maßnahmen wollen die Unternehmen an erster Stelle den Außenhandel - die Importaktivitäten noch häufiger als die Exportaktivitäten - ausweiten sowie verstärkt mit ausländischen Unternehmen kooperieren. Deutlich seltener hingegen planen sie eine Ausweitung von Auslandsinvestitionen, Zweigstelleneröffnungen im Ausland oder die Verlegung des Standortes ins Ausland. Ein Unternehmensgrößeneinfluss ist allenfalls bei den Exportabsichten zu erkennen, nicht jedoch bei Verlagerungsabsichten (vgl. Abbildung 54). Es ist jedoch zu berücksichtigen, dass es sich um Äußerungen über Zukunftsabsichten handelt, der Konkretisierungsgrad daher sehr vage ist. Auf Grundlage der vorhandenen Daten kann zwar nicht ermittelt werden, ob es sich bei den geplanten zusätzlichen Importen um Vorprodukte oder Handelsware handelt, die Vermutung liegt jedoch nahe, dass die zukünftig höheren Importe des Mittelstands auch Rückwirkungen auf den Wertschöpfungsanteil in Deutschland haben werden.

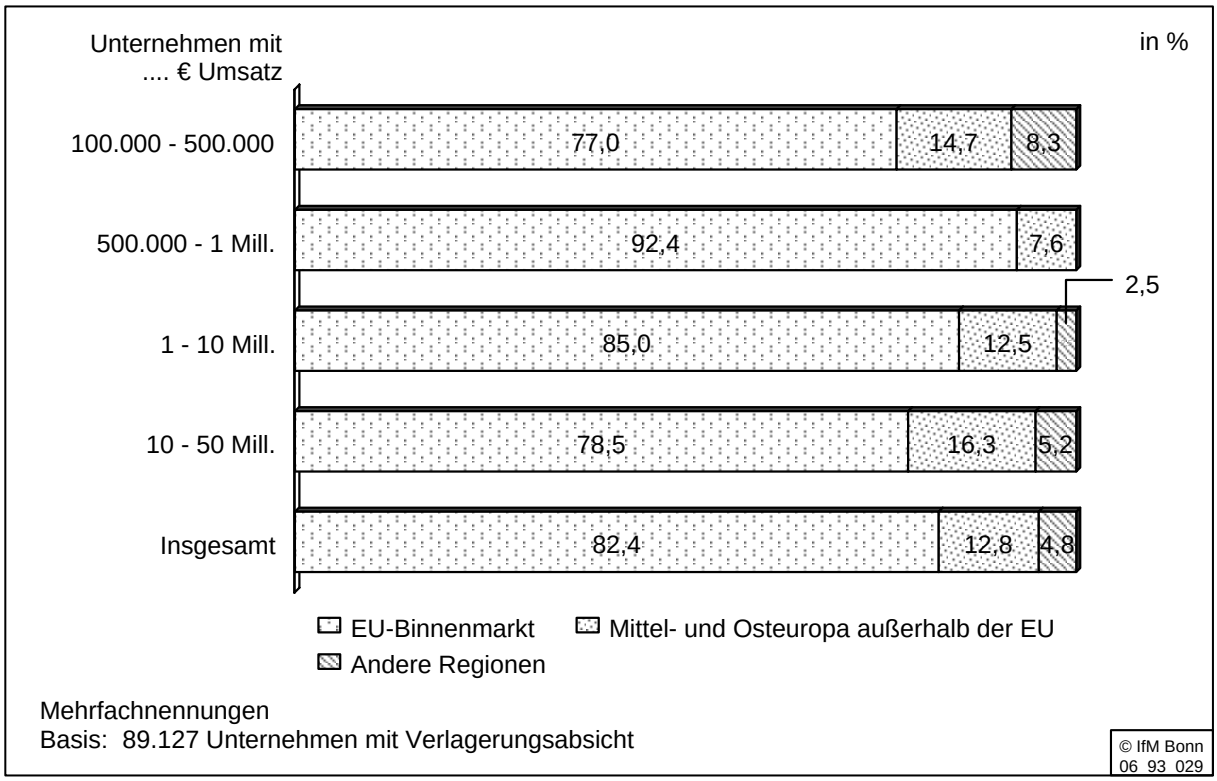
Abbildung 54: Anteile von Unternehmen, die ihre Wettbewerbsposition mittels eines verstärkten Auslandsengagements erhalten oder stärken wollen nach Umsatzgrößenklassen in %



Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Analysiert wurde auch, ob unternehmensgrößenspezifische Unterschiede hinsichtlich der Zielregionen bei den Unternehmen mit Verlagerungsabsicht bestehen. Die Struktur der Zielregionen lässt jedoch erkennen, dass die Hauptregion für Standortverlagerungen - wie bei allen anderen Auslandsaktivitäten auch - für Unternehmen aller Größenklassen eindeutig der EU-Binnenmarkt ist (vgl. Abbildung 55). Mittel- und Osteuropa außerhalb der EU sowie außereuropäische Regionen sind zwar sowohl bei den kleinsten als auch den größten Unternehmen überproportional häufig, aber dennoch relativ selten anvisierte Zielregionen.

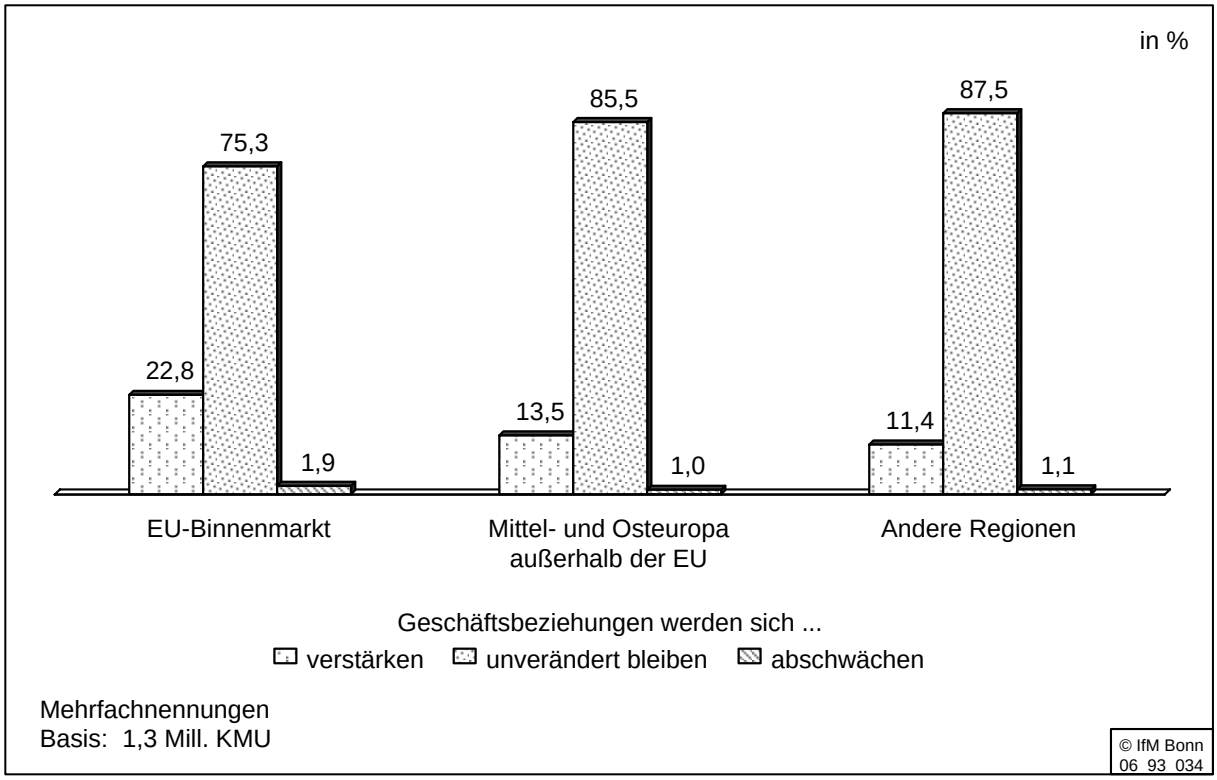
Abbildung 55: Geplante Standortverlagerungen ins Ausland nach Zielregionen und Umsatzgrößenklassen in %



Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Die Erwartungen zu der Entwicklung der gesamten Geschäftsbeziehungen zum Ausland in den nächsten fünf Jahren zeigen eine Fortsetzung des Trends der letzten zwei Jahre: Die größte Dynamik wird dem EU-Binnenmarktraum zugesprochen, gefolgt von den Regionen Mittel- und Osteuropa außerhalb der EU. Die Geschäftsbeziehungen zu außereuropäischen Regionen werden sich ebenso verstärken, das weltweite Engagement mittelständischer Unternehmen ist aber deutlich schwächer als die innereuropäische Verflechtung (vgl. Abbildung 56).

Abbildung 56: Erwartete Entwicklung der Geschäftsbeziehungen zum Ausland im Zeitraum 2005 bis 2010 nach Region in %



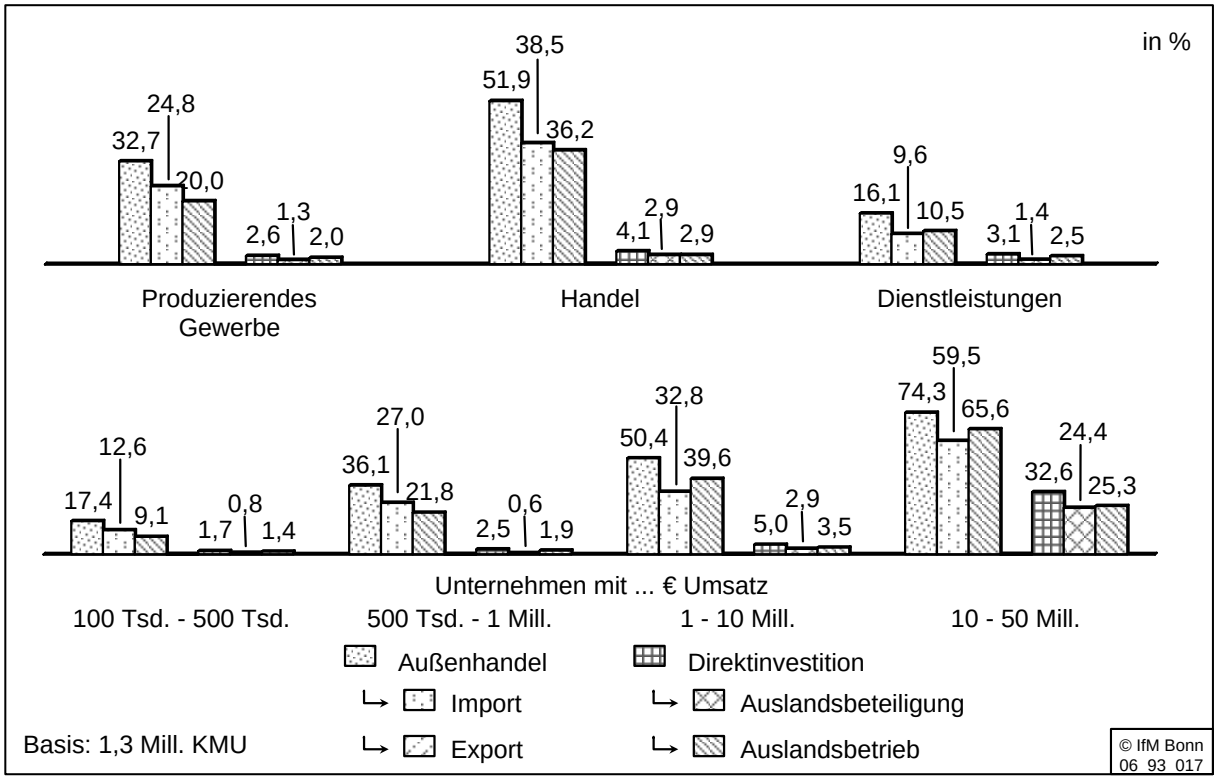
Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

4.2.6 Internationalisierungsstrategien nach Formen des Auslandsengagements

Die Befunde der MIND-Stichprobe zu den einzelnen Internationalisierungsaktivitäten der mittelständischen Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen und Umsatzgrößenklassen sind in Abbildung 57 zusammengefasst wiedergegeben. Insgesamt bestätigen die Daten die Abhängigkeit des grenzüberschreitenden Handels vom Wirtschaftsbereich. Die Exportorientierung ist im Handel und im Produzierenden Gewerbe hoch, im Dienstleistungsgewerbe noch relativ gering. Für die hier analysierte weitere Ebene der Internationalisierung, die operative Ebene der Direktinvestitionen in Form von Auslandsbetrieben und Beteiligungen an ausländischen Unternehmen, lässt sich hingegen kein wirtschaftsbereichsspezifischer Einfluss feststellen. Der Befund einer schwächeren Exportorientierung des Dienstleistungssektors im Vergleich zum Handel und Produzierenden Gewerbe bei relativ hoher Direktinvestitionsneigung macht deutlich, dass Dienstleistungsunternehmen ihre internationale Präsenz häufig direkt auf operativer Ebene ohne vorherige Auslandserfahrung durch Austauschbeziehungen beginnen, was im Einklang mit den spezifischen Eigenschaften von Dienstleistungen, ihrer eingeschränkten Handelbarkeit, steht.

Die Unternehmensgröße bildet für alle Arten von Auslandsaktivitäten einen wesentlichen Bestimmungsfaktor. Mit wachsender Unternehmensgröße steigt die Wahrscheinlichkeit jeder Form des Auslandsengagements an.

Abbildung 57: Anteil der Unternehmen mit Auslandsaktivitäten nach Formen des Engagements - nach Wirtschaftsbereichen bzw. Umsatzgrößenklassen



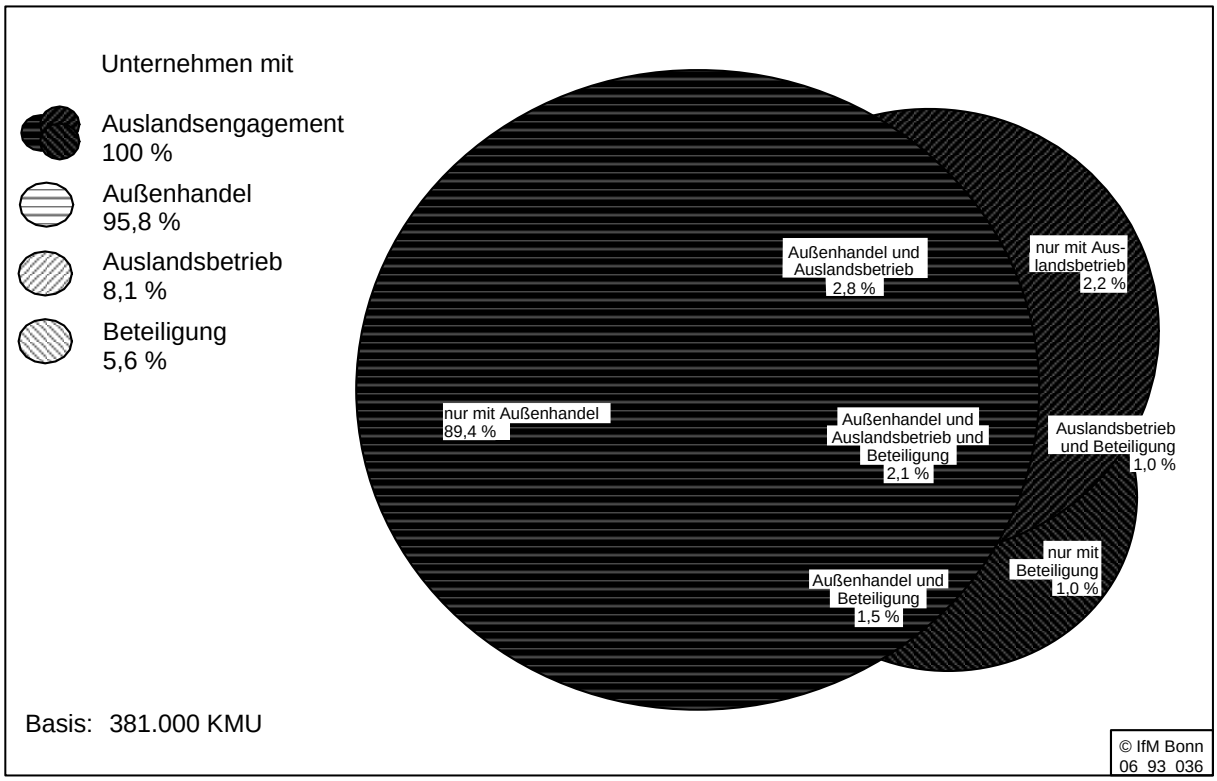
Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Im Folgenden wird die Internationalisierungsstrategie kleiner und mittlerer Unternehmen anhand der Anzahl der gewählten strategischen Formen des Auslandsengagements betrachtet. Dabei soll gelten: Je mehr Formen von Auslandsaktivitäten die Unternehmen komplementär aufweisen, desto höher sei ihr Internationalisierungsgrad.

Die Befunde zeigen, dass auch mittelständische Unternehmen diversifizierte Internationalisierungsstrategien verfolgen und nicht ausschließlich die klassische außenhandelsorientierte Internationalisierung betreiben. Zwar weist von den international agierenden Unternehmen die überwiegende Mehrheit (93,6 %) eine eindimensionale Strategie auf, in dem Sinne, dass sie nur eine Form der Internationalisierung betreibt (89,4 % nur Handel; 4,2 % nur Direktinvestitionen). Immerhin 6,4 % der auslandsorientierten Unternehmen verfolgen eine multiple Internationalisierungsstrategie, und zwar haben 5,3 % zwei For-

men und 2,1 % drei Formen der Auslandsaktivität. Auch mittelständische Unternehmen setzen also bei ihrer internationalen Präsenz bereits mehrere Instrumente ein (vgl. Abbildung 58). Bei der Interpretation der auf den ersten Blick relativ niedrigen Anteilswerte multipler Auslandsaktivitäten mittelständischer Unternehmen ist zu beachten, dass mit dem MIND-Datensatz leider nur wenige Internationalisierungsformen analysiert werden konnten. Weitere wichtige Formen wie z.B. Kooperationsaktivitäten, die für mittelständische Unternehmen eine große Rolle spielen, blieben aufgrund fehlender Daten unberücksichtigt.

Abbildung 58: Internationalisierungsstrategien der auslandsorientierten mittelständischen Unternehmen



Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Von den auf Auslandsmärkten aktiven Unternehmen weist die überwiegende Mehrheit eine ausschließlich handelsorientierte Internationalisierungsstrategie auf. Damit stellen für kleine und mittlere Unternehmen der Im- und Export nach wie vor die bevorzugte und einzige Strategie zur Erschließung ausländischer Märkte dar. Gut 10 % der mittelständischen Unternehmen haben jedoch eine andere oder diversifizierte Internationalisierungsstrategie gewählt. So sind 4,2 % der Unternehmen ausschließlich mit Investitionen im Ausland vertreten (Auslandsbetrieb, Beteiligung), d.h. ihre Internationalisierungsstrategie beinhaltet keine Handelskomponente. Dies zeigt, dass auch bei mittelständischen

Unternehmen die investiven Internationalisierungsformen keine zwangsläufige Koppelung an bestehende Handelsbeziehungen aufweisen, mithin Direktinvestitionen zwar nicht notwendigerweise handelsfolgende oder handelsbegleitende Auslandsengagements darstellen, auch wenn nach wie vor die Internationalisierung der Unternehmen auf operativer Ebene überwiegend mit bereits bestehenden Außenhandelsbeziehungen verbunden ist.

Wie erwartet gilt dabei, dass die Unternehmensgröße mit dem Diversifizierungsgrad der Internationalisierungsstrategien korreliert. Die Abhängigkeit der Internationalisierungsformen von der Unternehmensgröße findet sich bei allen Kombinationen des Auslandsengagements bestätigt. Hingegen ist bei den Direktinvestoren, die keine Handelsbeziehungen zum Ausland haben, kein statistisch signifikanter Zusammenhang mit der Unternehmensgröße vorhanden. Die nicht handelsfolgende, -begleitende oder -fördernde Internationalisierung hängt vielmehr vom Wirtschaftsbereich ab: Dienstleistungsunternehmen, deren Leistungen sich nur eingeschränkt für den grenzüberschreitenden Handel eignen, können häufig nur mit Direktinvestitionen auf Auslandsmärkten aktiv werden. Dies gilt z.T. auch für die Handelsunternehmen, die neben dem reinen Warenhandel zahlreiche damit verbundene Service- und andere Dienstleistungsfunktionen wahrnehmen. Dienstleistungs- und Handelsunternehmen ohne Außenhandelsbeziehungen vollziehen ihren Eintritt auf Auslandsmärkte daher signifikant häufiger mittels Direktinvestitionen und Kooperationen als Unternehmen des Produzierenden Gewerbes ohne Außenhandel.

Handelsbeziehungen und zusätzlich Direktinvestitionen weisen insgesamt 6,4 % aller mittelständischen Unternehmen auf, wobei 60,2 % der Direktinvestoren Auslandsinvestitionen komplementär zu Handelsbeziehungen getätigt haben, vice versa sind 39,8 % der Direktinvestoren nicht handelsmäßig mit Auslandsmärkten verbunden, d.h. bei diesen dienen Auslandsinvestitionen als Substitut für die Aufnahme von Handelsbeziehungen. Insbesondere die Form der Internationalisierung durch Auslandsbetriebe wird überdurchschnittlich häufig alternativ zu grenzüberschreitenden Handelsaktivitäten vom inländischen Unternehmenssitz aus gewählt. Fast zwei Fünftel der Unternehmen mit Auslandsbetrieben weisen keinen Außenhandel auf, d.h. sie erschließen die Auslandsmärkte ausschließlich über die ausländische Betriebsstätte.

2,1 % der mittelständischen Unternehmen sind in ihrer Internationalisierung am weitesten fortgeschritten und betreiben alle abgefragten Auslandsaktivitäten (Handelsbeziehungen, Auslandsbetriebe und Beteiligung an ausländischen

Unternehmen). Diese am stärksten internationalisierten Unternehmen sind allesamt gleichzeitig im Ex- und Import tätig. Die gleichzeitige absatz- und beschaffungsseitige Präsenz auf ausländischen Märkten zwingt demnach eher zu vielfältigen Formen des Auslandsengagements als nur der Absatz im Ausland oder nur der Bezug von Gütern/Dienstleistungen von Auslandsmärkten.

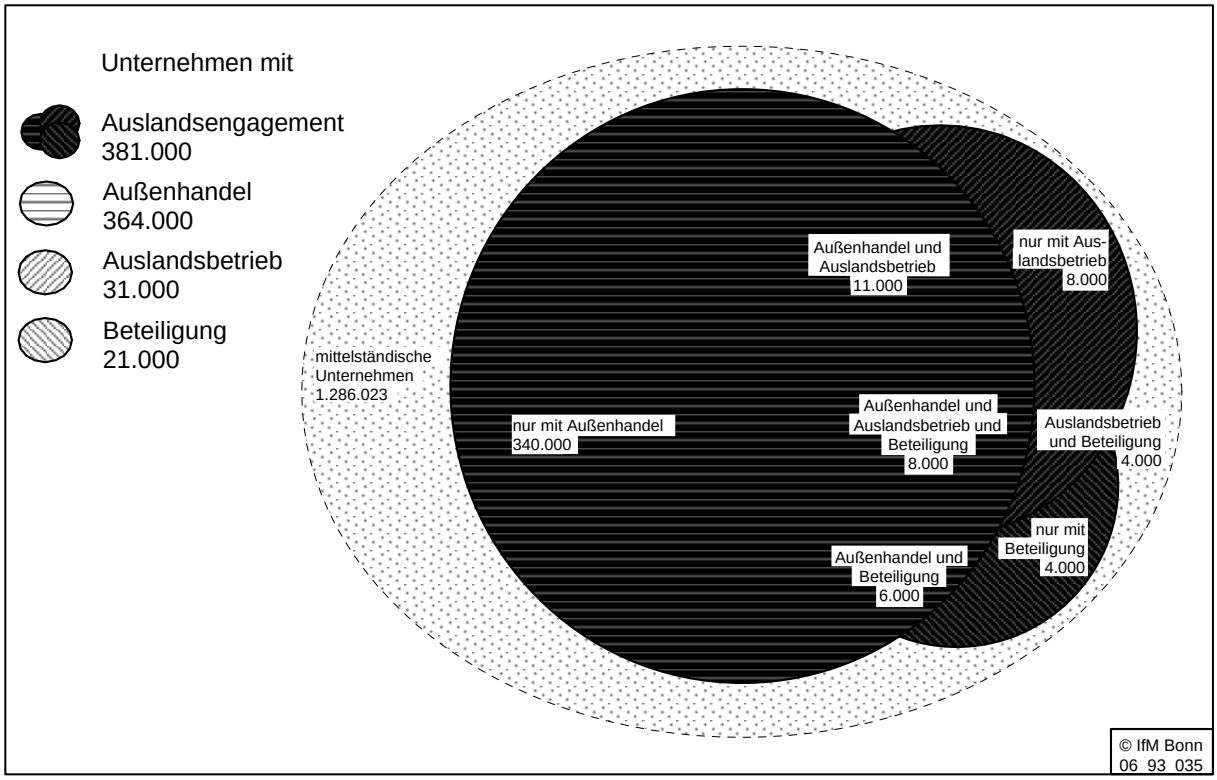
4.2.7 Schlüsselzahlen zum Auslandsengagement mittelständischer Unternehmen

Die Ergebnisse der Auswertung der MIND-Daten 2005 sind in Abbildung 59 und der Tabelle 4 als Schlüsselzahlen zum Auslandsengagement mittelständischer Unternehmen zusammengefasst.

Insgesamt weisen die Befunde auf eine, wenn auch geringe, Entkoppelung der Komplementarität der unterschiedlichen Ebenen der Internationalisierung. Ein Teil der international orientierten mittelständischen Unternehmen hat den Eintritt auf ausländische Märkte mit anderen Formen als dem grenzüberschreitenden Handel vollzogen: Rund 4 % der kleinen und mittleren Unternehmen mit Marktpräsenz im Ausland betreiben keinen grenzüberschreitenden Handel. Mittelständische Unternehmen sind demnach nicht nur durch Handelsbeziehungen auf ausländischen Märkten aktiv, sondern auch ihr investives Engagement ist beachtlich angesichts der Ressourcenknappheit hinsichtlich der Personal-, Kapital- und Know-how-Erfordernisse bei Internationalisierungsentscheidungen.

Mögen die Anteile der international orientierten mittelständischen Unternehmen mit den hier untersuchten Formen des Auslandsengagements - Im- und Export, Betriebsstätten und Auslandsunternehmen - auf den ersten Blick vielleicht nicht als allzu hoch erscheinen, so verdeutlichen die Befunde jedenfalls, dass zahlenmäßig das Auslandsengagement der mittelständischen Unternehmen dasjenige der im Blickpunkt des Interesses stehenden Großunternehmen bei weitem überwiegt. Abbildung 59 gibt die Anzahl mittelständischer Unternehmen nach deren Internationalisierungsformen wieder.

Abbildung 59: Anzahl mittelständischer Unternehmen nach Formen des Auslandsengagements



Quelle: Mind-Daten 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Unseren Untersuchungen zufolge sind bereits rund drei Zehntel (29,6 %) der mittelständischen Unternehmen mit mindestens einer Form des Auslandsengagements international tätig (Außenhandel und/oder Auslandsbetrieb und/oder Beteiligung), dies entspricht 381.000 mittelständischen Unternehmen. Die Anzahl der mittelständischen Direktinvestoren beläuft sich auf rund 41.000 und damit auf ein Vielfaches der in der Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank erfassten 6.010 Direktinvestoren im Jahre 2003. Auch wenn volumenmäßig den Großunternehmen sicherlich das Hauptgewicht zukommt, - das volumenmäßige Auslandsengagement mittelständischer Unternehmen ist nach derzeitiger Datenlage nicht quantifizierbar - darf dies nicht zu einer Unterschätzung der international orientierten mittelständischen Unternehmen und deren spezifischen Wettbewerbsbedingungen führen.

In Hinsicht auf die Formenvielfalt des Auslandsengagements können 8.000 mittelständische Unternehmen als bereits sehr weitgehend internationalisierte Unternehmen bezeichnet werden. Sie setzen alle drei der hier analysierten Instrumente der Internationalisierung ein. Deren Internationalisierungsstrategie ist in Anbetracht der Managementerfordernisse dieser vielfältigen Auslandsaktivitäten bereits als sehr komplex zu bezeichnen.

Tabelle 4: Schlüsselzahlen zum Auslandsengagement mittelständischer Unternehmen[1)]

Internationalisierungsformen	in v.H.	Anzahl[2)]
Außenhandel		
Unternehmen mit Außenhandel	28,3	364.000
• Exporteure	18,5	238.000
• Importeure	20,1	258.000
• nur Import	9,8	126.000
• nur Export	8,2	106.000
• Im- und Export	10,3	132.000
Direktinvestitionen		
Direktinvestoren	3,1	41.000
• Auslandsbetrieb	2,4	31.000
• Beteiligung im Ausland	1,7	21.000
• nur Auslandsbetrieb	1,5	19.000
• nur Beteiligung	0,7	9.000
• Auslandsbetrieb und Beteiligung	0,9	12.000
Internationalisierungsgrad nach Formen		
Unternehmen mit Auslandsengagement (Außenhandel und/oder Direktinvestition)	29,6	381.000
• Unternehmen mit nur einer Form der Internationalisierung	27,8	357.000
• nur Außenhandel	26,4	340.000
• nur Direktinvestition	1,2	16.000
• nur Betrieb	0,6	8.000
• nur Beteiligung	0,3	4.000
• Betrieb und Beteiligung	0,3	4.000
• Unternehmen mit zwei Formen der Internationalisierung	1,9	24.000
• Außenhandel und Direktinvestition	1,9	24.000
• Außenhandel und Betrieb	0,8	11.000
• Außenhandel und Beteiligung	0,4	6.000
• Außenhandel und Betrieb und Beteiligung	0,6	8.000

© IfM Bonn

1) Unternehmen des Produzierenden Gewerbes und des Dienstleistungssektors mit einem Jahresumsatz von mind. 100.000 € bis 50 Mill. €, Unternehmen des Einzelhandels mit mind. 250.000 € bis 50 Mill. € Umsatz, Unternehmen des Großhandels mit mind. 500.000 € bis 50 Mill. € Umsatz.

2) Hochrechnung mit Hilfe der Verteilung der exportierenden Unternehmen gemäß der Umsatzsteuerstatistik 2003 nach Umsatzgrößenklassen und Wirtschaftssektoren. Basis: 1.286.023 mittelständische Unternehmen.

Quelle: MIND-Daten 2005; Statistisches Bundesamt (2005): Umsatzsteuerstatistik 2003; Berechnungen des IfM Bonn

In der Gesamtbetrachtung belegen die Befunde des IfM Bonn, dass die Internationalisierung im Mittelstand viel weiter fortgeschritten ist als vielfach angenommen. Die Globalisierungszwänge wirken sich also auch im Mittelstand aus, wobei bereits ein beachtlicher Teil der kleinen und mittleren Unternehmen auf diese Herausforderung mit Auslandsaktivitäten reagiert hat.

4.3 Analyse der Auswertungen des BDI-Mittelstandspanels

Das BDI-Mittelstandspanel, das vom IfM Bonn betreut wird, startete im Jahre 2005. Die Befragungswellen haben einen halbjährlichen Turnus.[52] Die dabei gewonnenen Datensätze eignen sich zur Analyse vielfältiger Fragestellungen, die industrielle Unternehmen betreffen. Für die Analyse der Auslandsaktivitäten mittelständischer Industrieunternehmen wird der Datensatz der Frühjahrsbefragung 2005 herangezogen, da dort die Internationalisierung ein Schwerpunktthema bildete. Analysiert werden sollen vornehmlich ergänzende Merkmale und Internationalisierungsaktivitäten, die über die Fragestellungen der MIND-Auswertung hinausgehen. Dies beinhaltet insbesondere eine Auswertung des BDI-Datensatzes Frühjahr 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen für den jeweiligen Anteil der Exporteure in einer Beschäftigtengrößenklasse, der Exportquote sowie der Exportquote der exportierenden Industrieunternehmen.

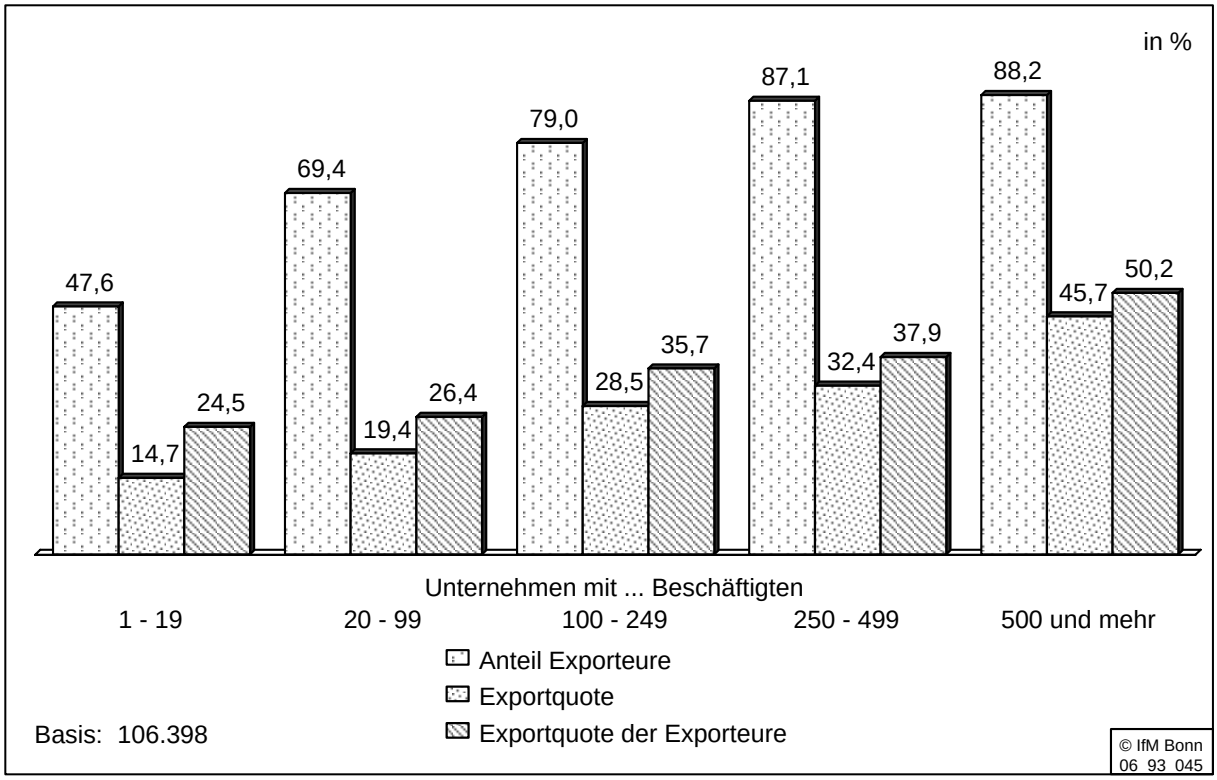
4.3.1 Exporttätigkeit der mittelständischen Industrieunternehmen

Abbildung 60 gibt die betreffenden Anteilswerte nach Größenklassen wieder. Wie bereits aus der Auswertung der Umsatzsteuerstatistik hervorging, stellt die Industrie den exportintensivsten Wirtschaftsbereich dar. Bereits in der kleinsten Unternehmensgrößenklasse mit 1 bis 19 Beschäftigten ist fast jedes zweite Unternehmen im Export tätig. Zwischen Exportneigung und Unternehmensgröße besteht ein signifikant positiver Zusammenhang; mit steigender Unternehmensgröße wächst auch der Anteil der Exporteure der betreffenden Unternehmensgrößenklasse. Gleiches gilt für die Exportquote, bezogen auf alle Unternehmen der Unternehmensgrößenklasse. Alle Angaben beziehen sich auf das Jahr 2004.

---

52 Für die Beschreibung des BDI-Mittelstandspanels und methodische Erläuterungen siehe Anhang.

Abbildung 60: Anteil Exporteure, Exportquote und Exportquote der Exporteure in der Industrie nach Beschäftigtengrößenklassen in %



Quelle: BDI-Mittelstandspanel Frühjahr 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Betrachtet man hingegen die Exportquote der exportierenden Unternehmen, so wächst diese zwar auch mit zunehmender Unternehmensgröße, es wird aber deutlich, dass die Unterschiede zwar signifikant aber dennoch geringer sind als für die grundsätzliche Exportneigung: Mit anderen Worten, wenn ein kleines Unternehmen exportiert, dann erzielt es eine relativ hohe Exportquote im Vergleich zu den deutlich häufiger exportierenden größeren Unternehmen. Export macht also bei den Exporteuren jeglicher Beschäftigtengrößenklasse einen essentiellen Teil der Umsätze aus.

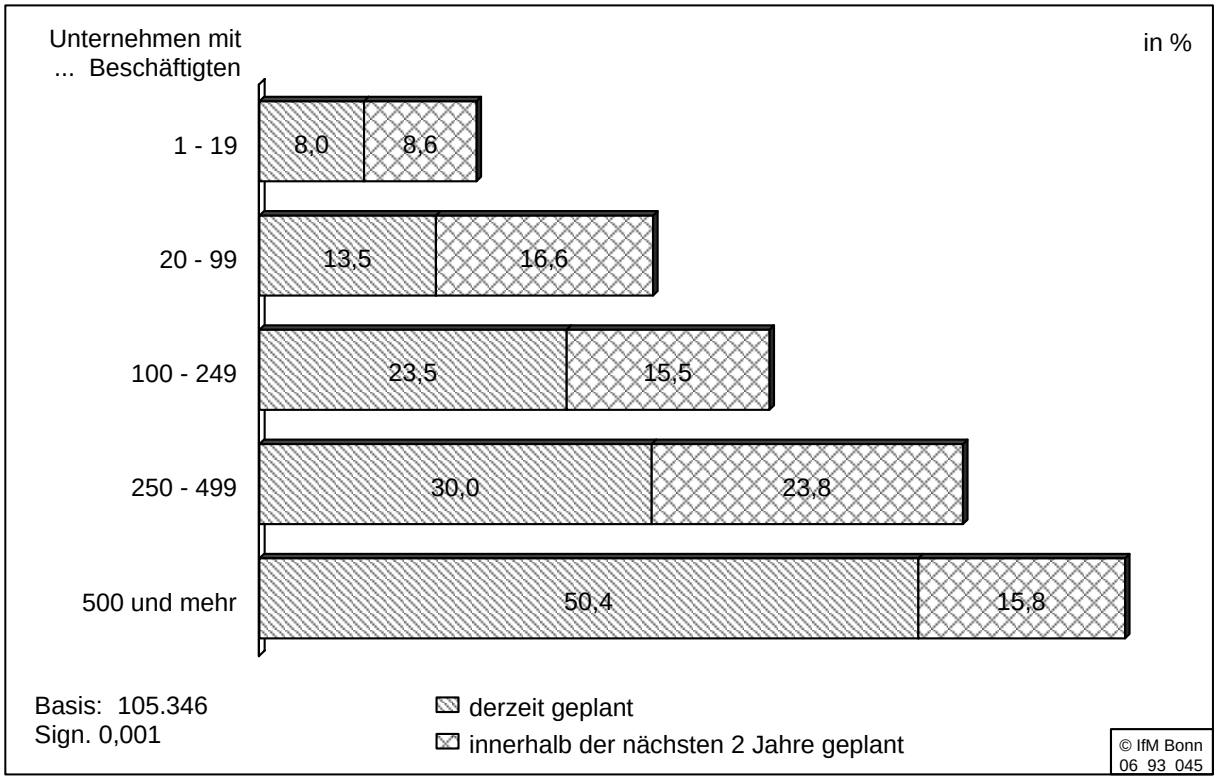
4.3.2 Verlagerung der Geschäftstätigkeit ins Ausland

Das BDI-Mittelstandspanel hat im Frühjahr 2005 die Industrieunternehmen auch danach befragt, ob sie zur Sicherstellung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit eine Verlagerung von geschäftlichen Tätigkeiten ins Ausland erwägen. Sowohl die derzeitige Verfolgung von Verlagerungsmaßnahmen als auch die diesbezüglichen Planungen hängen in signifikanter Weise von der Unternehmensgröße ab. Je größer das Unternehmen ist, desto häufiger werden Maßnahmen zur Verlagerung geschäftlicher Tätigkeiten ins Ausland bereits verfolgt. Unter den kleinsten hier betrachteten Unternehmen sind es 8 %,

bei den größeren mittelständischen Unternehmen rund drei Zehntel und bei den Großunternehmen sogar die Hälfte. Der Anteil der Unternehmen, die in den nächsten zwei Jahren Verlagerungen planen, ist in den kleineren Unternehmensgrößenklassen relativ hoch, z.T. liegt er deutlich über dem der Großunternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten. Dies erklärt sich daraus, dass die Großunternehmen in viel stärkerem Ausmaß Geschäftstätigkeiten schon früher ins Ausland verlagert haben, die mittelständischen Unternehmen sich aber eher zögerlich gegenüber solch weitreichenden Maßnahmen verhalten (vgl. Abbildung 61).

In der Gesamtbetrachtung tragen sich im Vergleich zu den Befunden der MIND-Befragung und dem IAB-Betriebspanel die Industrieunternehmen gemäß BDI-Mittelstandspanel erheblich häufiger mit Verlagerungsabsichten. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Fragestellung nach Verlagerungsabsichten undifferenziert auf allgemeine geschäftliche Tätigkeiten zielte. Rückschlüsse auf Verlagerung von Betriebsstätten/Produktionsstätten ins Ausland dürfen daraus nur mir größter Vorsicht gezogen werden.

Abbildung 61: Anteil der Unternehmen, die zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit eine Verlagerung geschäftlicher Tätigkeiten ins Ausland planen, nach Beschäftigtengrößenklassen in %

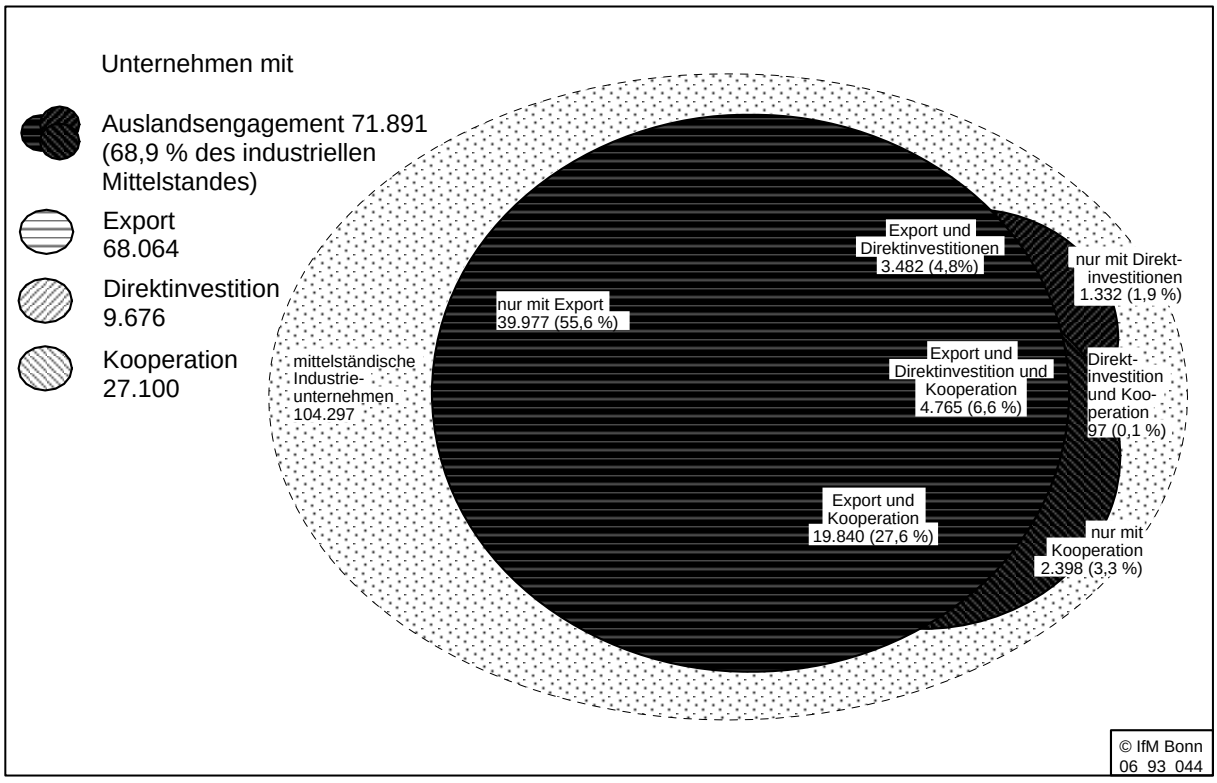


Quelle: BDI-Mittelstandspanel Frühjahr 2005; Berechnungen des IfM Bonn

4.3.3 Internationalisierungsformen

In der BDI-Befragung aus dem Frühjahr 2005 wurden die Unternehmen neben den Exportaktivitäten auch um Auskünfte über eventuell genutzte, weitere Formen des Auslandsengagements gebeten, und zwar über getätigte Direktinvestitionen sowie Kooperationen mit ausländischen Unternehmen. Die gewichteten, hochgerechneten Ergebnisse nach den Formen des Auslandsengagements basieren nur auf mittelständischen Industrieunternehmen, wobei die Abgrenzung nach dem Kriterium der Beschäftigtenzahl erfolgte (Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten). Wie aus Abbildung 62 hervorgeht, sind fast 70 % des industriellen Mittelstands im Ausland aktiv. Rund zwei Drittel der mittelständischen Industrieunternehmen sind Exporteure, 9,2 % haben Direktinvestitionen im Ausland getätigt und fast 26 % kooperieren mit ausländischen Unternehmen.

Abbildung 62: Mittelständische Industrieunternehmen nach Formen des Auslandsengagements - absolut und in %



Quelle: BDI-Mittelstandspanel Frühjahr 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Von den Unternehmen mit Auslandsaktivitäten pflegt gut die Hälfte ausschließlich Exportbeziehungen zu Auslandsmärkten, ausschließlich mit Direktinvestitionen sind 1,9 % der mittelständischen Industrieunternehmen mit Auslandsmärkten verbunden, weitere 3,3 % sind ausschließlich Kooperationen mit aus-

ländischen Unternehmen eingegangen. Zwei unterschiedliche Formen von Auslandsaktivitäten weisen 32,5 % der auslandsaktiven Unternehmen auf (Export und Kooperation, Export und Direktinvestition, Direktinvestition und Kooperation), alle drei der hier untersuchten Formen haben 6,6 % der Unternehmen gewählt.

Vergleicht man diese Ergebnisse mit den entsprechenden Ergebnissen der Mind-Befragung 2005, so erweisen sich die Anteilswerte für die Merkmale Export und Direktinvestitionen, die in beiden Datensätzen abgefragt wurden, als weitestgehend kompatibel. Die Internationalisierungsform mittels Kooperation ist im Mind-Datensatz 2005 nicht enthalten, so dass sie für einen Vergleich unberücksichtigt bleiben muss. Die Mind-Auswertung gelangt zu einem Anteil von 89,4 % ausschließlich im Außenhandel aktiver Unternehmen. Das BDI-Mittelstandspanel weist einen entsprechenden Wert von 83,2 %, wenn Kooperationen unberücksichtigt bleiben. Beim höheren Wert nach der Mind-Befragung 2005 ist noch zu beachten, dass in diesem auch die ausschließlich importierenden Unternehmen enthalten sind, die im BDI-Mittelstandspanel nicht ausgewiesen werden. Die Mind-Befragung 2005 weist einen Anteil von 4,2 %, das BDI-Mittelstandspanel einen Anteil von 2 % ausschließlicher Direktinvestoren unter den auslandsaktiven Unternehmen auf. Diese Differenz begründet sich aus den unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen beider Befragungen. Der Mind-Datensatz enthält neben dem Produzierenden Gewerbe auch die Wirtschaftsbereiche Handel und Dienstleistungen, für die eine höhere Direktinvestitionsneigung ermittelt wurde als für das Produzierende Gewerbe. Somit gelangen beide Befragungen zu dem übereinstimmenden Ergebnis, dass mittelständische Unternehmen bereits in starkem Maße international agieren.

4.3.4 Unterschiede zwischen auslandsaktiven und nicht auslandsaktiven Industrieunternehmen

Der BDI-Datensatz lässt die Bildung von Internationalisierungstypen und die Berechnung von Mittelwerten zu den Merkmalen Beschäftigtenzahl, Umsatz, Umsatzrenditeklasse sowie von typenspezifischen Exportanteilen zu. Die entsprechenden Kennzahlen sind in Tabelle 5 wiedergegeben. Dabei beinhaltet die Unternehmensgruppe "Nicht international aktive Unternehmen" die Merkmalskombination: keine Exporte und gleichzeitig keine Investitionen und keine Kooperationen mit ausländischen Unternehmen. Die Gruppe "Intereuropäisch aktive Unternehmen" weist eine oder mehrere Formen des Auslandsengage-

ments auf, die Aktivitäten sind aber ausschließlich auf den europäischen Raum beschränkt. Als "Global aktive Unternehmen bis zu drei Regionen" werden Unternehmen definiert, deren Auslandsaktivitäten sich neben Europa noch auf ein oder zwei weitere Kontinente erstrecken, "Global aktive Unternehmen mit vier und mehr Regionen" beinhalten die Gruppe der Industrieunternehmen, die nach Anzahl der Absatzräume (vier und mehr Kontinente) am weitesten diversifiziert sind.[53]

Tabelle 5: Unternehmenskennzahlen für das Jahr 2004 nach Internationalisierungsgrad in der Industrie

Unternehmenstyp/ Kennzahlen	Nicht international aktive Unternehmen	Intereuropäisch aktive Unternehmen	Global aktive Unternehmen mit bis zu 3 Regionen	Global aktive Unternehmen mit 4 und mehr Regionen
Beschäftigte (Mittelwert)	24	43	74	372
Umsatz in Mill. € (Mittelwert)	4,1	7,7	13,0	57,6
Umsatzrendite von 5 % und mehr (Anteil der Unternehmen) in %	27,8	37,5	43,7	42,1
Exportquote in %	--	11,2	28,1	50,9

© IfM Bonn

Basis: 106.398 Industrieunternehmen Signifikanz für jeweilige Kennzahl: 0,001

Quelle: BDI-Mittelstandspanel Frühjahr 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Wie aus Tabelle 5 ersichtlich, unterscheiden sich die Unternehmenstypen, die für den Internationalisierungsgrad gebildet wurden, in signifikanter Weise hinsichtlich der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl, der Umsatzhöhe und der Umsatzrendite sowie der Exportquote. Es besteht demnach ein positiver Zusammenhang zwischen dem Grad der Internationalisierung, gemessen an der Anzahl der Regionen, in denen die Unternehmen aktiv sind, und den hier analysierten Kennzahlen. Unternehmen, die nur innerhalb Europas exportieren oder innerhalb Europas investieren und kooperieren, sind im Mittel in Hinsicht auf Beschäftigung und Umsatz zwar fast doppelt so groß wie rein im Binnenland operierende Unternehmen, aber dennoch deutlich kleiner als die beiden global aktiven Unternehmenstypen. Der Anteil der Unternehmen, die eine Um-

53 Als Regionen werden definiert: Europa, Asien, Nord/Südamerika, Afrika, Naher/Mittlerer Osten.

satzrendite von 5 % und mehr erwirtschaften, ist bei der Gruppe der intereuropäisch aktiven Unternehmen wesentlich höher als bei der nicht international agierenden Unternehmensgruppe und niedriger als bei den global aktiven Unternehmenstypen. Die Unterschiede der Kennzahlen in Abhängigkeit vom Internationalisierungstyp weisen darauf hin, dass einerseits für die Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf ausländische Märkte eine gewisse Mindestgröße der Unternehmen erforderlich ist, andererseits die Internationalisierung mit positiven Beschäftigungseffekten verbunden ist. Rückschlüsse auf Beschäftigungswirkungen bei Verlagerungen lassen sich daraus jedoch nicht gewinnen.

5. Ergebnisse der Unternehmensbefragung

Die Analysen vorhandener Datensätze aktueller empirischer Studien, die Auskunft zu Internationalisierungsaktivitäten mittelständischer Unternehmen geben, liefern bereits eine Fülle von Informationen zu speziellen Fragestellungen des Auslandsengagements. Sie vermögen jedoch keine adäquaten Antworten auf die zu untersuchende Fragestellung der Auswirkung der Internationalisierungsaktivitäten auf die Wertschöpfung und Beschäftigung des Mittelstands zu geben. Zum einen weil die speziellen Fragestellungen aus dem Untersuchungsauftrag nicht vollständig abgedeckt werden, zum anderen, weil sie nur auf bestimmte Ausschnitte der mittelständischen Unternehmen ausgerichtet sind. So umfasst das BDI-Mittelstandspanel nur Industrieunternehmen und der MIND-Datensatz nur Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 100.000 € und einer Obergrenze, die je nach Branche zwischen 10 Mill. € und 250 Mill. € variiert. Daher wurde eine eigene empirische Datenerhebung durchgeführt, die sowohl Aussagen über den Im- und Export, den Einsatz an Vorleistungen sowie die Beschäftigung differenziert nach Unternehmensgrößenklassen und Wirtschaftsbereichen zulässt. Außerdem wurden neben den Außenhandelsaktivitäten auch weitere Internationalisierungsformen erfasst, um der Vielschichtigkeit und den Mustern der Internationalisierung in den unterschiedlichen Unternehmensgrößenklassen und Wirtschaftsbereichen nachgehen zu können.

5.1 Datenbasis

Für die Unternehmensbefragung wurde eine Zufallsstichprobe auslandsaktiver und nicht auslandsaktiver Unternehmen, gleichverteilt nach Wirtschaftsbereichen und Umsatzgrößenklassen, aus einer bundesweiten Adressdatei von rd. 900.000 deutschen Unternehmen gezogen. Es wurden 9.064 Unternehmen mit einem Einladungsschreiben zur Teilnahme an der Online-Befragung zur Internationalisierung erreicht. An der Befragung beteiligten sich 530 Unternehmen, womit eine Rücklaufquote von 5,85 % erreicht wurde. Die Rücklaufquote bewegt sich damit im Rahmen der üblichen Beteiligung, die bei ähnlichen Online-Befragungen erzielt wird. Die Zellenbesetzung der antwortenden Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen und Umsatzgrößenklassen sowie dem zusätzlichen Merkmal "Auslandsaktivitäten" war ausreichend hoch, um die Befunde in einem iterativen Verfahren mit Hilfe des Unternehmensregisters nach den Merkmalen Wirtschaftsbereich (Verarbeitendes Gewerbe und Bau, Handel sowie Dienstleistungen), wirtschaftsbereichsspezifische Umsatzgrö-

ßenklassenverteilung und wirtschaftsbereichsspezifische Beschäftigtengrößenklassenverteilung zu gewichten. In der zweiten Stufe wurde der Anteil der exportierenden Unternehmen in den jeweiligen wirtschaftsbereichsspezifischen Größenklassen mit Hilfe der Umsatzsteuerstatistik gewichtet. Im Folgenden werden die Befunde für die hochgerechnete Grundgesamtheit (rd. 2,4 Mill. Unternehmen) der hier untersuchten drei Wirtschaftsbereiche berichtet.

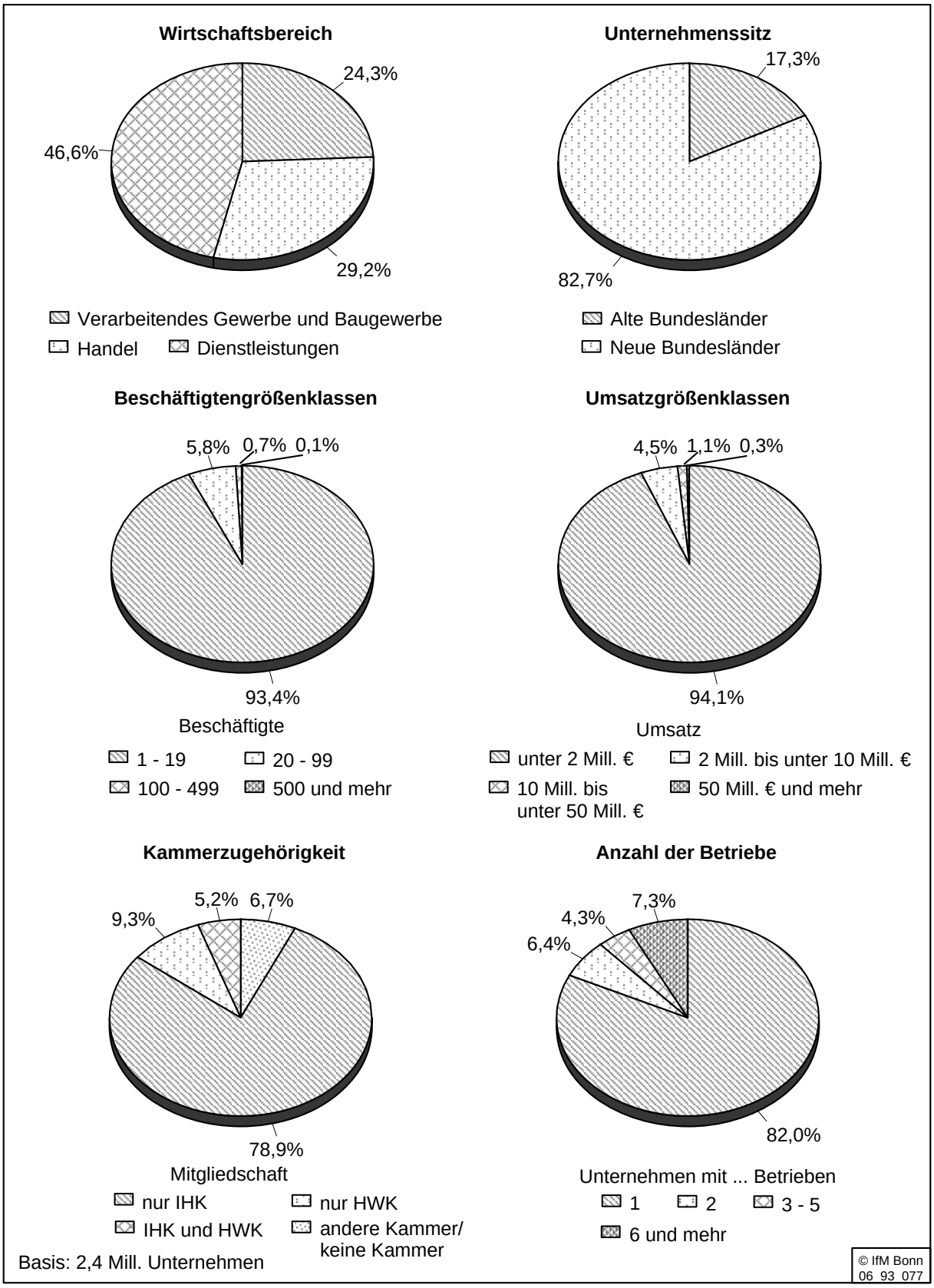
5.2 Strukturmerkmale

Die Strukturmerkmale des gewichteten und hochgerechneten Datensatzes aus der Unternehmensbefragung gehen aus Abbildung 63 hervor. Nach dem Unternehmenssitz befinden sich 82,7 % westdeutsche und 17,3 % ostdeutsche Unternehmen im Datensatz, womit die regionale Verteilung der Unternehmen in Deutschland gut wiedergegeben ist. Rund 24 % der Unternehmen gehören dem Verarbeitenden Gewerbe und Bau an, weitere rd. 29 % sind Handels- und ca. 47 % Dienstleistungsunternehmen. Diese Wirtschaftsbereichsaufteilung entspricht den Anteilen der Sektoren gemäß Unternehmensregister.

Differenziert nach Beschäftigtengrößenklassen handelt es sich bei 93,4 % um Unternehmen mit bis zu 19 Beschäftigten. Auch die anderen Größenklassen entsprechen den Anteilen, wie sie nach dem Unternehmensregister ausgewiesen werden: Mittelständische Unternehmen mit bis zu 499 Beschäftigten machen insgesamt einen Anteil von 99,9 % aller Unternehmen der betrachteten Wirtschaftsbereiche aus. Nach Umsatzgrößenklassen beläuft sich der Anteil mittelständischer Unternehmen mit bis unter 50 Mill. € Umsatz auf 99,7 %, was ebenfalls der Verteilung nach dem Unternehmensregister entspricht.

Als weiteres Strukturmerkmal wurde die Kammermitgliedschaft erhoben. Demnach sind 14,5 % der Unternehmen dem Handwerk zuzurechnen. 9,3 % sind "reine" Handwerksunternehmen, 5,2 % sind Mischbetriebe, die sowohl Mitglied einer HWK als auch einer IHK sind. Auch die Betriebsstruktur der Unternehmen wird gut wiedergegeben: Die überwiegende Mehrheit der Unternehmen (82 %) besteht aus einem einzigen Betrieb, Unternehmenseinheiten, die sich aus zwei Betrieben zusammensetzen, machen einen Anteil von 6,4 % aus, mehr als drei Betriebe weisen 11,6 % der Unternehmen auf.

Abbildung 63: Strukturmerkmale der Unternehmen



Ein weiteres wichtiges Strukturmerkmal, das weiter unten näher erörtert wird, stellen Außenhandelsaktivitäten dar. Insgesamt betreiben 12,7 % der Unternehmen Export, 43,3 % sind Importunternehmen. Die Exporteurquote entspricht damit weitgehend derjenigen aus der Umsatzsteuerstatistik. Die Importeurquote liegt um einige Prozentpunkte höher als in der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesen. Da in der Umsatzsteuerstatistik nur die innergemeinschaftlichen Erwerbe als Import erfasst werden, nicht jedoch die Importe aus anderen Ländern, ist diese Strukturabweichung jedoch plausibel. Ferner sind 3,6 % der Unternehmen mit Kapital an ausländischen Unternehmen beteiligt. Für einen Vergleich der Quote der Direktinvestoren fehlt allerdings eine geeignete statistische Grundlage, da die Statistik der Deutschen Bundesbank, wie bereits erörtert, die Direktinvestitionen kleiner und mittlerer Unternehmen systematisch untererfasst.

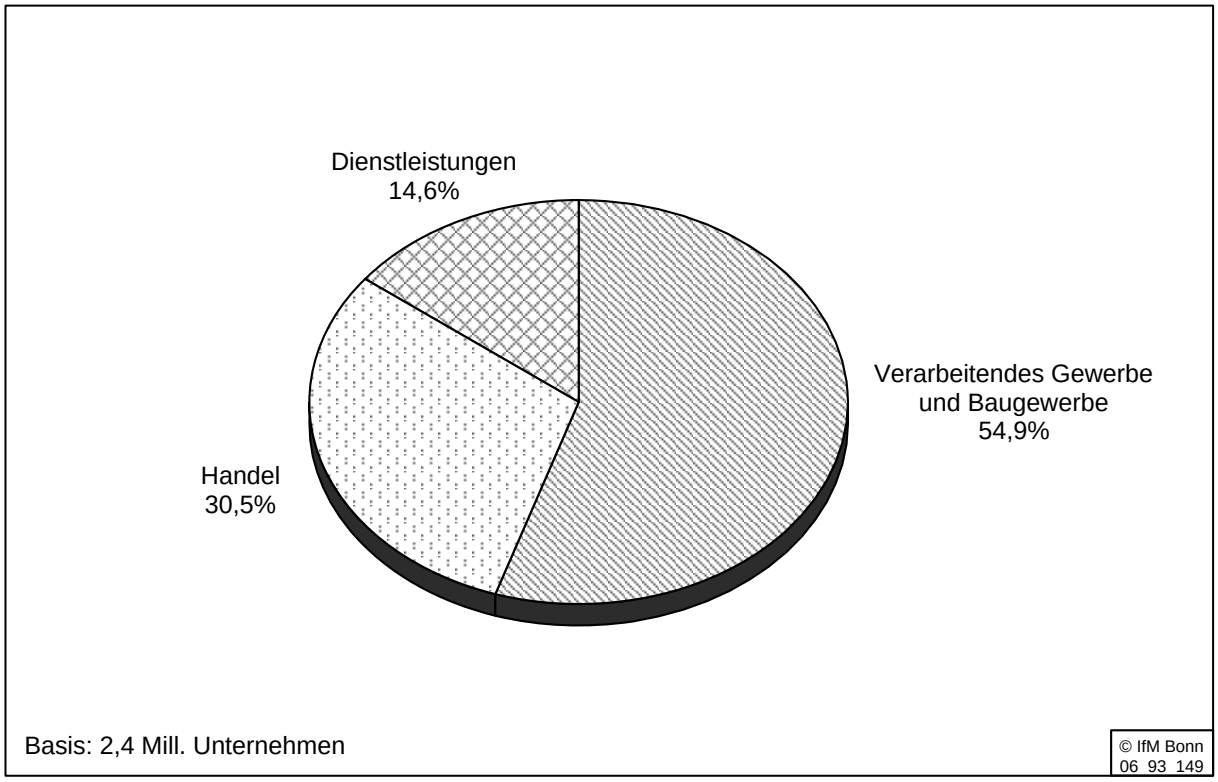
5.3 Export

Die Unternehmen erwirtschafteten nach eigenen Angaben 2005 einen Exportumsatz von rund 825 Mrd. €. Im Rahmen der Unternehmensbefragung gaben 89 % der exportierenden Unternehmen an, überwiegend Güter auszuführen, wohingegen bei lediglich 11 % der Schwerpunkt des Ausfuhrgeschäfts im Bereich der Dienstleistungen liegt.

Eine größenspezifische Analyse macht deutlich, dass ein Zusammenhang zwischen der Art der Exporte und der Unternehmensgröße besteht, wobei kleine und mittlere Unternehmen häufiger überwiegend Waren exportieren als Großunternehmen. 91 % der Exportunternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten liefern vornehmlich Waren ins Ausland. Bei den Unternehmen mit 500 und mehr Mitarbeitern liegt der Anteil nur bei 79 %.

Der Export von Dienstleistungen, der in der Regel mit dem Erbringen von Leistungen vor Ort im Ausland verbunden ist, fällt großen Unternehmen leichter, da diese häufiger über die hierfür notwendigen personellen Ressourcen verfügen als mittelständische Unternehmen. Ein Indiz hierfür liefert auch die Tatsache, dass Unternehmen ohne Auslandsbetriebe seltener überwiegend Dienstleistungen ausführen (8 %) als Unternehmen mit Auslandsbetrieben (21 %). Bei den reinen Handwerksbetrieben zeigt sich, dass nur bei 8 % die Ausfuhr von Dienstleistungen im Vordergrund steht.

Abbildung 64: Verteilung der Exporte 2005 nach Wirtschaftsbereichen



Für 54,9 % der Gesamtexporte zeichnen das Verarbeitende Gewerbe inklusive Bauwirtschaft verantwortlich, weitere 30,5 % sind dem Handel zuzurechnen (vgl. Abbildung 64). 14,6 % des Exportvolumens entfallen auf den Dienstleistungssektor. Der hohe Anteil des Verarbeitenden Gewerbes inklusive Baugewerbe lässt sich darauf zurückführen, dass Waren und Güter einen deutlich höheren Handelbarkeitsgrad als Dienstleistungen aufweisen.

Im Verarbeitenden Gewerbe inklusive der Bauwirtschaft herrscht mit einer Exportquote von 28,1 % am Gesamtumsatz dieses Wirtschaftsbereichs die größte Exportorientierung, im Dienstleistungssektor ist die Exportquote aufgrund der angesprochenen Besonderheiten von Dienstleistungsexporten mit 10,0 % deutlich geringer. Wobei der technische Fortschritt in den Informations- und Kommunikationstechnologien der zurückliegenden Jahrzehnte zu einer sinkenden Standortbindung der Dienstleistungserstellung geführt hat, was in Zukunft zu einer stärkeren Exportorientierung des Dienstleistungssektors führen wird.

Diese Entwicklung dürfte sich auch auf die Exporteurquote auswirken, die im Dienstleistungssektor mit derzeit 5,8 % noch vergleichsweise niedrig ist. Über alle Wirtschaftsbereiche betrachtet, exportierten 12,7 % der Unternehmen. Wie Abbildung 65 verdeutlicht, weist der Handel den höchsten Anteil an Exporteu-

ren auf. Ein Fünftel der Unternehmen dieses Wirtschaftsbereichs liefert auch ins Ausland. Im Verarbeitenden Gewerbe inklusive Bauwirtschaft ist jedes sechste Unternehmen im Exportgeschäft aktiv.

Abbildung 65: Exporteurquoten und Exportquoten 2005 nach Wirtschaftsbereichen

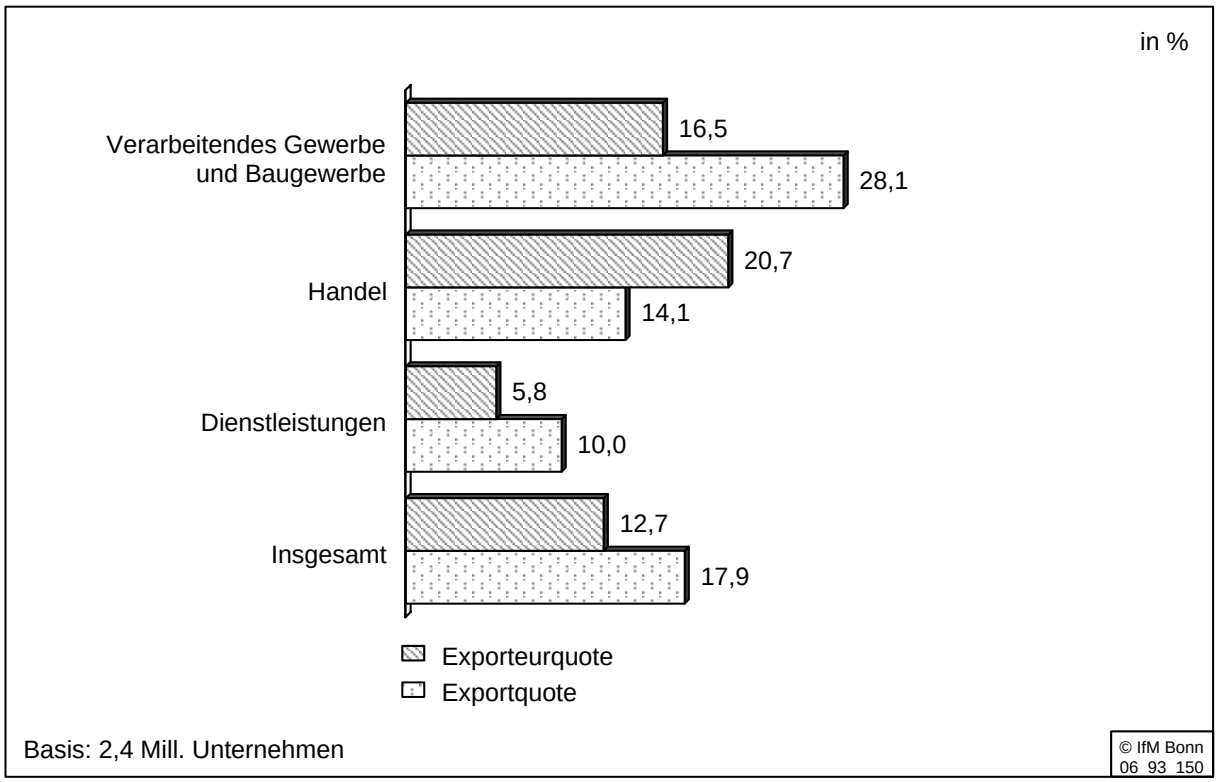
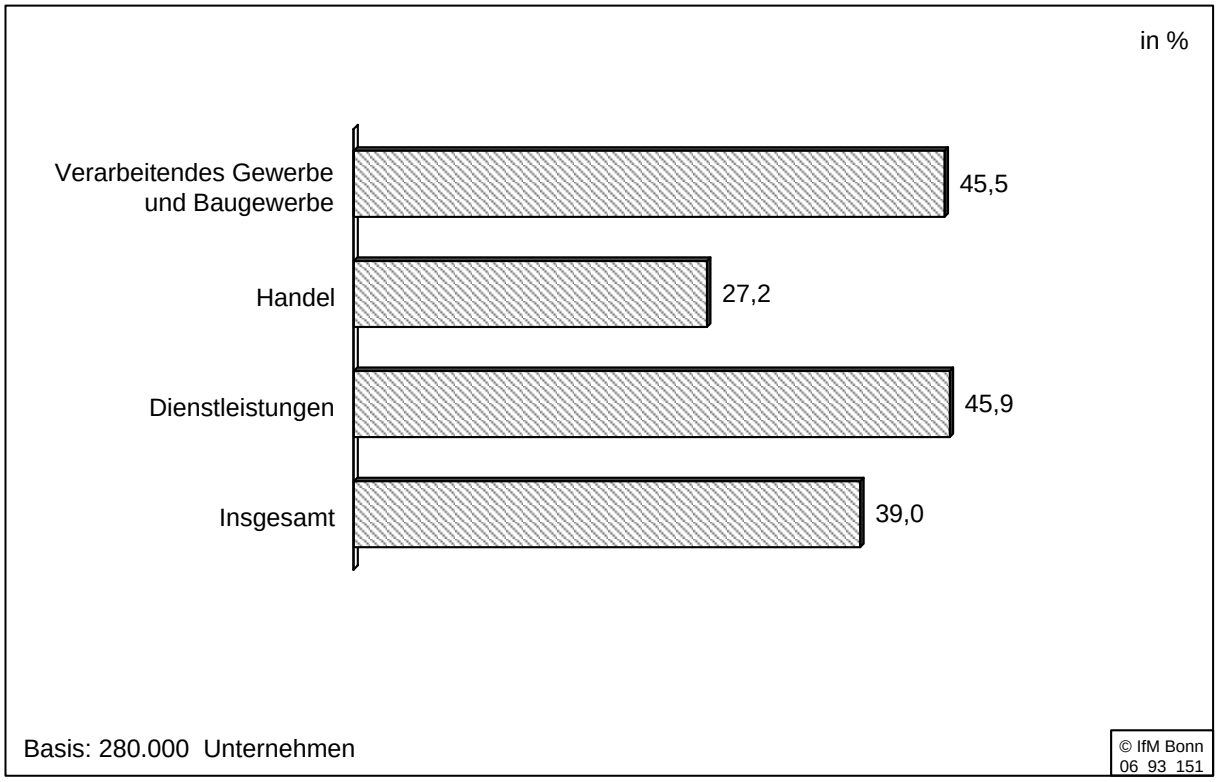


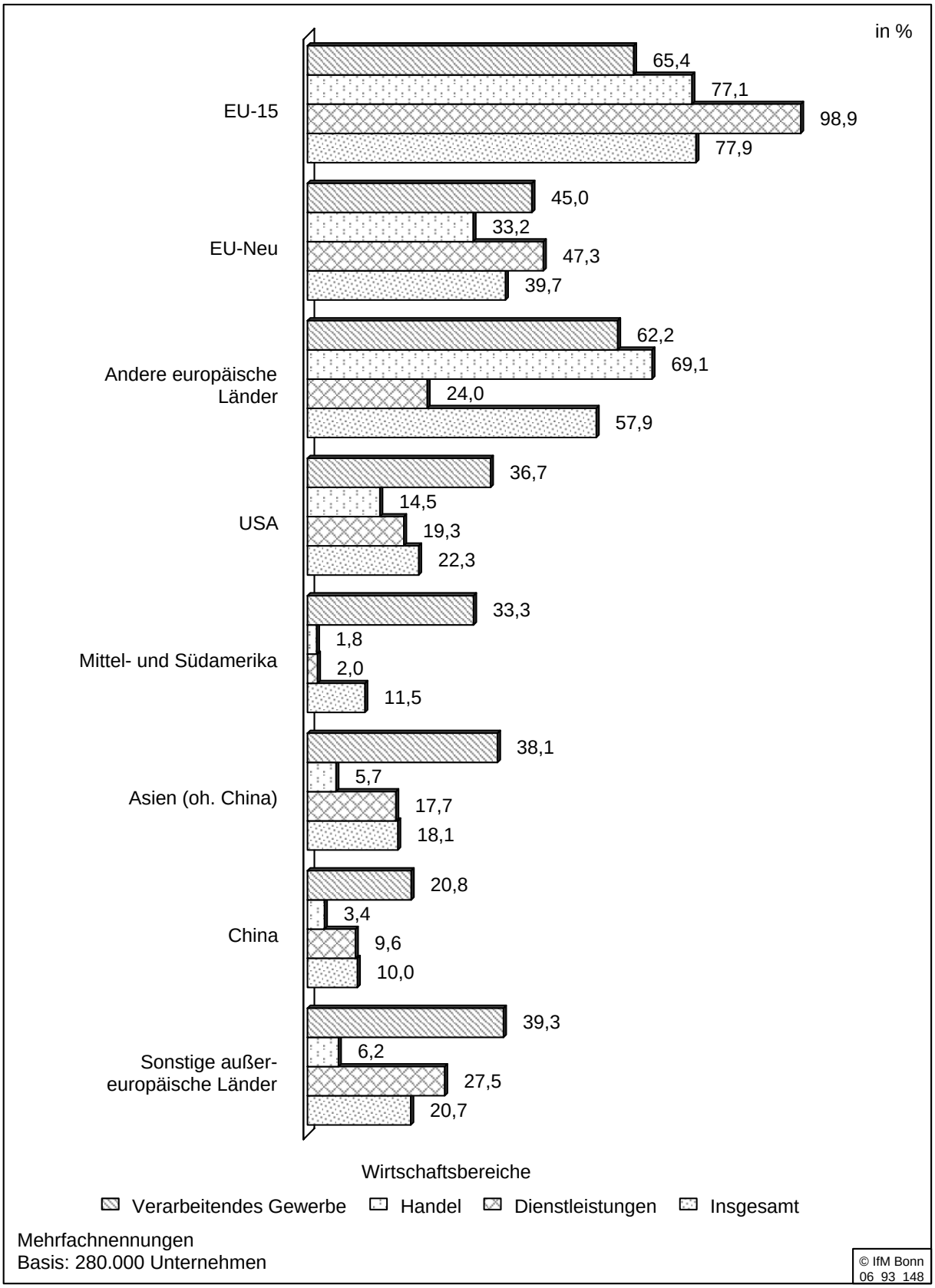
Abbildung 66: Exportquoten der Exporteure 2005 nach Wirtschaftsbereichen



Die Auslandsumsätze der Exportunternehmen sind beachtlich. Durchschnittlich erzielt jedes exportierende Unternehmen knapp zwei Fünftel seines Umsatzes im Ausland (vgl. Abbildung 66). Erwartungsgemäß liegt der Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe inklusive Bausektor überdurchschnittlich hoch, da eine Vielzahl von Unternehmen in diesen Bereichen standardisierte und damit leicht handelbare Güter herstellt. Aber auch im Dienstleistungssektor erwirtschaften die Exporteure einen überdurchschnittlich hohen Teil ihres Umsatzes im Ausland. Dies zeigt das diejenigen Dienstleistungsunternehmen, die im Export aktiv sind, sich auf das Auslandsgeschäft spezialisieren.

Aufgrund der unterschiedlichen Exporteignung von Gütern und Dienstleistungen zeigt sich auch ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Anteil der in einer Zielregion aktiven Exporteure und dem Wirtschaftsbereich. Mit Ausnahme von Europa liegt der Anteil der in einer Zielregion tätigen Exporteure im Verarbeitenden Gewerbe inklusive Bauwirtschaft deutlich über dem der anderen Wirtschaftsbereiche (vgl. Abbildung 67).

Abbildung 67: Anteil der Zielregionen und Exporteure 2005 nach Wirtschaftsbereichen



Während im Handel vier Fünftel der Unternehmen ihre Exportaktivitäten ausschließlich auf Europa konzentrieren, sind es im Dienstleistungssektor noch mehr als die Hälfte (54 %). Im Verarbeitenden Gewerbe inklusive dem Bausektor beschränken sich hingegen nur 40 % der Exportunternehmen auf den europäischen Kontinent.

In den zurückliegenden vier Jahrzehnten wurden verschiedene betriebswirtschaftliche Modelle zur Erklärung der Internationalisierung von Unternehmen entwickelt. Keiner der bisherigen theoretischen Erklärungsansätze konzentriert sich jedoch auf die Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen. Eine Vielzahl der Modelle fasst die Internationalisierung als einen stufenweisen Prozess auf. Demnach beginnen Unternehmen ihre grenzüberschreitenden Geschäftsaktivitäten in nahe gelegenen Märkten, die bezüglich Landessprache, Kultur, Bildungsniveau, Geschäftsgepflogenheiten und wirtschaftlichem Entwicklungsstand eine geringe so genannte psychische Distanz aufweisen. Erst mit wachsender Erfahrung und zunehmendem Wissen über Auslandsaktivitäten und -märkte werden die Geschäftstätigkeiten auch auf "psychisch" und geographisch entferntere Märkte ausgeweitet. Um das dabei bestehende Risiko eines Misserfolges zu verringern, wählen die Unternehmen auch hinsichtlich der Marktbearbeitungsformen ein schrittweises Vorgehen, wobei das grenzüberschreitende Engagement typischerweise mit Handelsgeschäften beginnt, da diese vergleichsweise wenig marktspezifisches Wissen und einen geringen Ressourceneinsatz erfordern.

Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung stützen diese theoretischen Annahmen. Es wird beispielsweise sichtbar, dass bedeutend mehr Unternehmen mit Auslandsbetrieben in geographisch weiter entfernte Zielregionen exportieren als Unternehmen ohne Auslandsniederlassung. Darüber hinaus erwirtschaften diese Unternehmen auch einen höheren Anteil ihres Exportvolumens auf geographisch entfernteren Märkten. Ferner zeigt sich, dass rund 94 % der exportierenden reinen Handwerksunternehmen ihre Leistungen in die EU-15 liefern und 93 % ihres Ausfuhrvolumens auf diesem dem deutschen sehr ähnlichen Markt erwirtschaften. In den neuen EU-Mitgliedstaaten sind hingegen nur gut 5 % der international tätigen Handwerker aktiv und erwartungsgemäß zeigt sich, dass etwa China für das Handwerk bislang als Exportmarkt nicht relevant ist.

Neben den bisher untersuchten Auswirkungen der Branchenzugehörigkeit eines Unternehmens auf dessen Exportneigung lässt auch die Unternehmens-

größe deutliche Einfüße auf das Exportverhalten sichtbar werden. Während in der Gruppe der Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten nur gut jedes Zehnte im Exportgeschäft aktiv ist, sind es bei den Unternehmen mit 500 und mehr Mitarbeitern knapp drei Viertel (vgl. Abbildung 68). Allerdings zeigt sich auch, dass die Exportquote der Unternehmen mit 20 bis 99 Beschäftigten deutlich über derjenigen der Unternehmen mit 100 bis 499 Mitarbeitern liegt.

Abbildung 68: Exporteurquoten und Exportquoten 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen

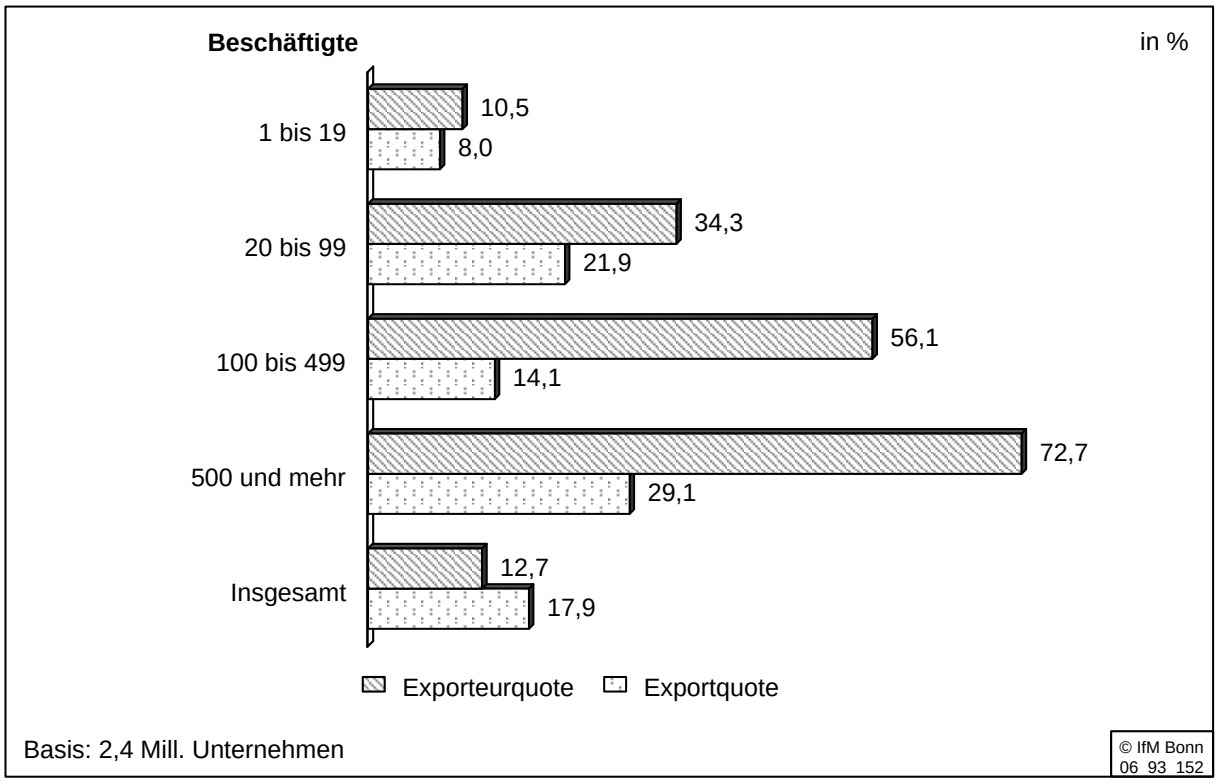


Abbildung 69: Verteilung der Exporte 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen

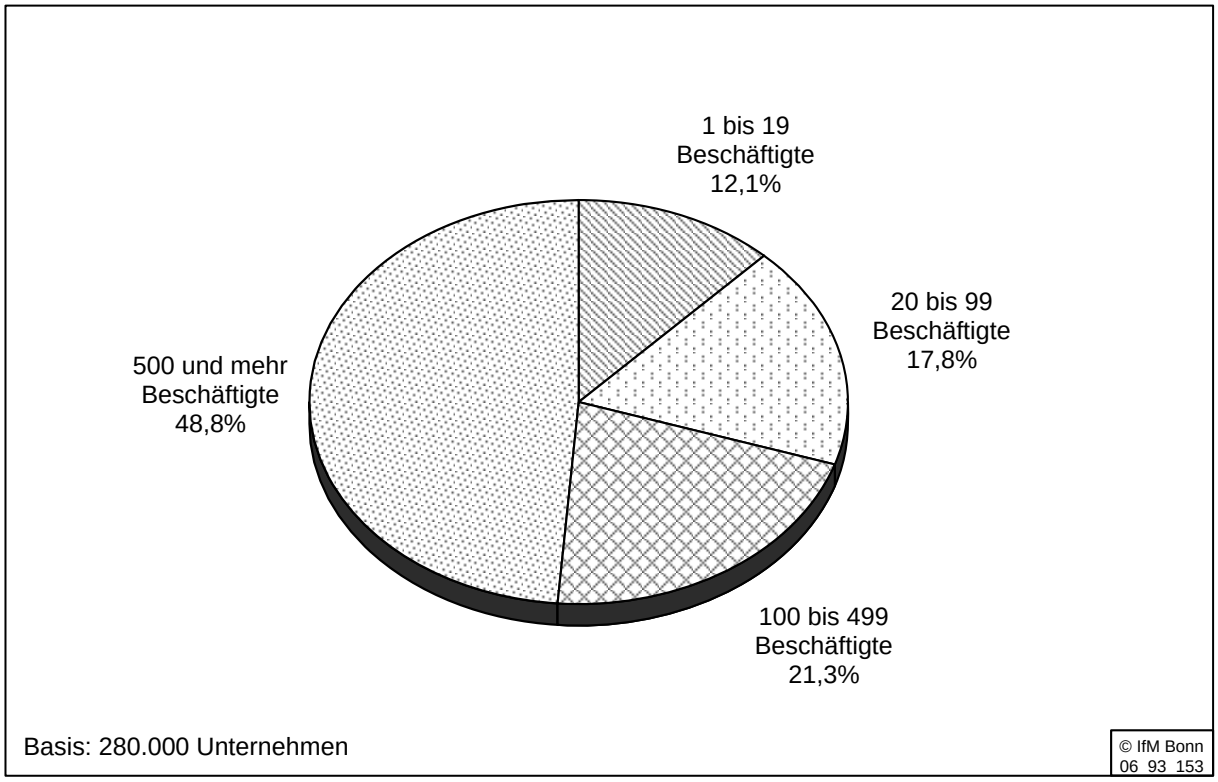
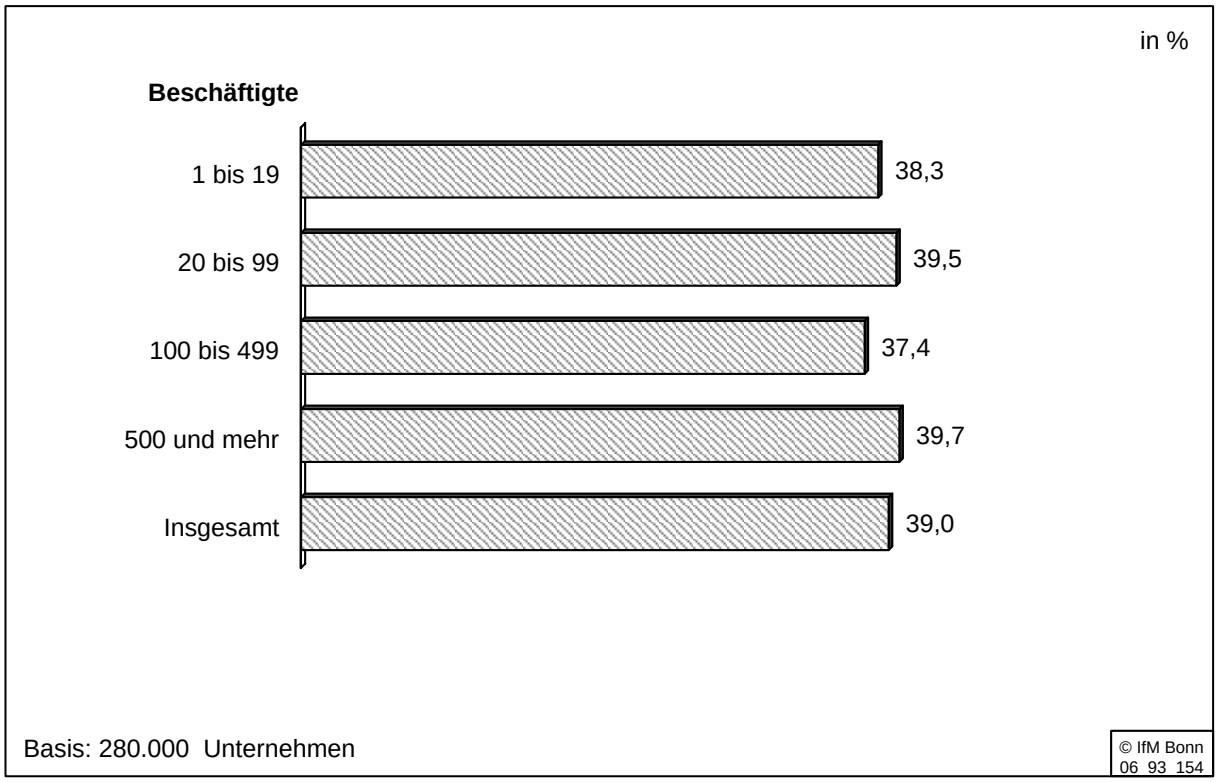


Abbildung 70: Exportquoten der Exporteure 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen



Für die Exportquoten der Exporteure zeigt sich kein Zusammenhang zwischen der Höhe der Exportquote und der Beschäftigtengrößenklasse (vgl. Abbildung 70). Vielmehr ist der Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz der Exportunternehmen aller Größenklassen beträchtlich und liegt durchgängig bei knapp zwei Fünftel. Dieses Ergebnis macht deutlich, dass die Ausfuhrumsätze für alle im Ausland aktiven Unternehmen unabhängig von der Beschäftigtenzahl von hoher Bedeutung sind.

Abbildung 71: Ausfuhren 2005 nach Regionen

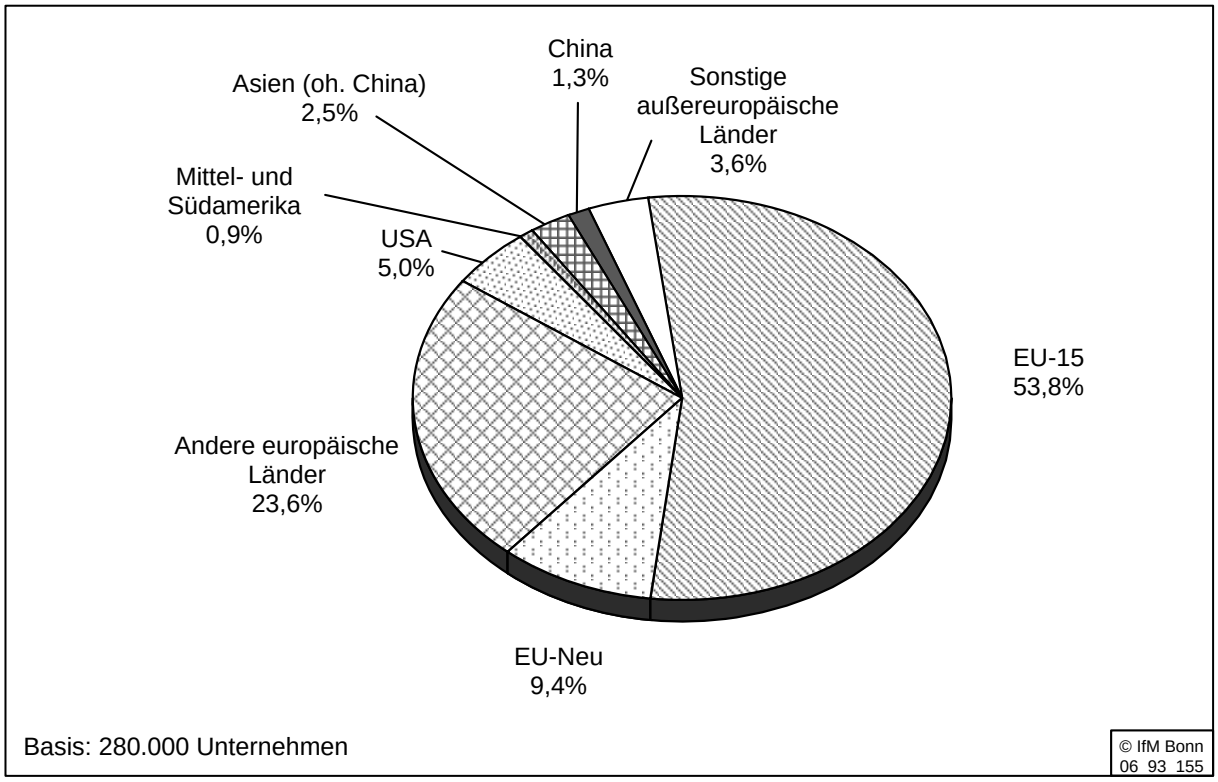
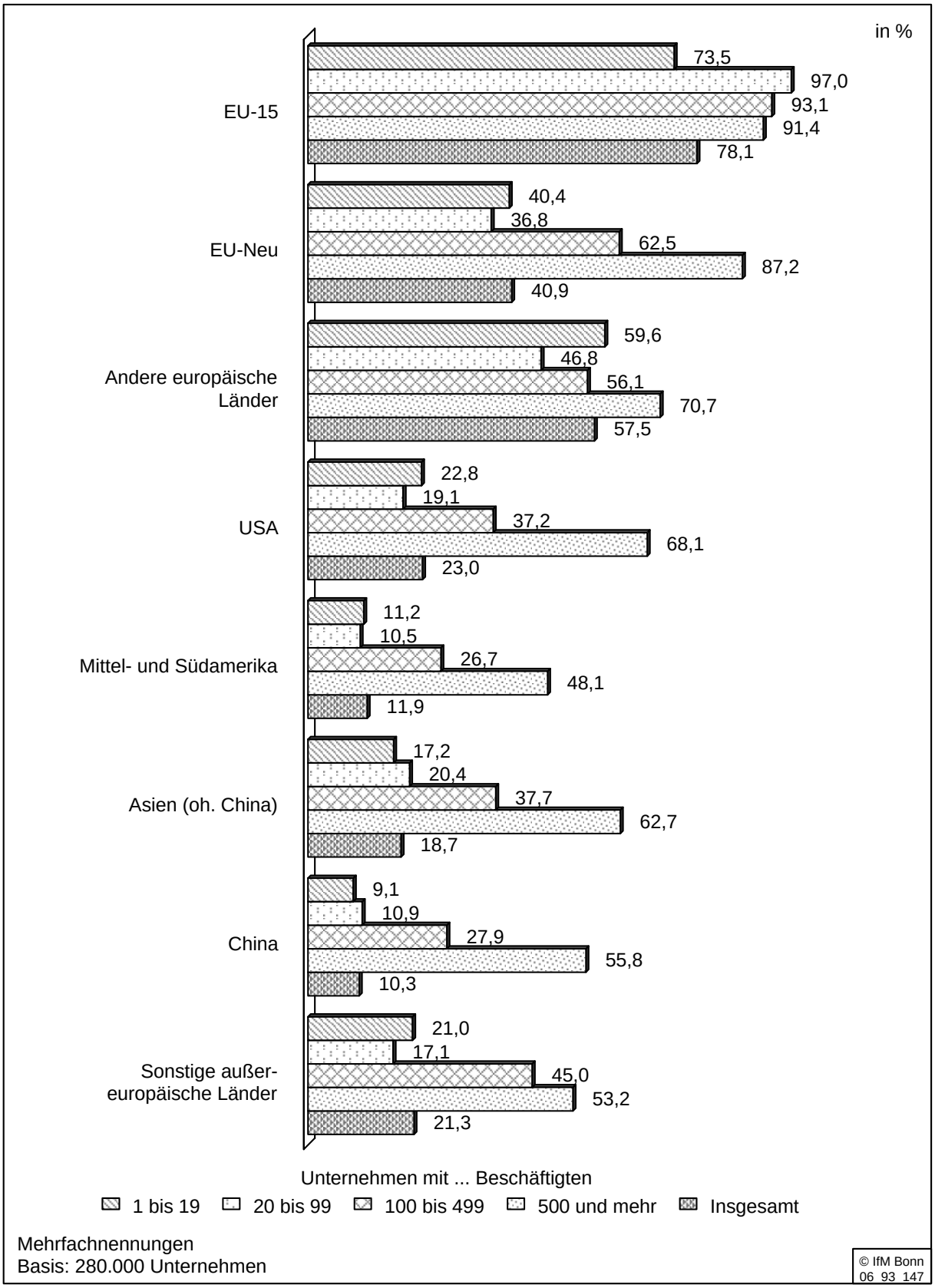


Abbildung 72 zeigt, dass mit Ausnahme der EU-15 der Anteil der Großunternehmen, die in eine Zielregion exportieren, jeweils deutlich über dem der kleinen und mittleren Unternehmen liegt.

Dementsprechend sind knapp zwei Drittel der Exportunternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern ausschließlich auf dem europäischen Kontinent aktiv (63 %), wohingegen bei den Großunternehmen mit 500 und mehr Mitarbeitern nur ein Viertel der Exporteure seine Geschäftstätigkeiten auf Europa begrenzt (24 %). Dieses Ergebnis macht einerseits deutlich, dass die Mehrheit der mittelständischen Exporteure geographisch und kulturell nahe Märkte für ihr Ausfuhrgeschäft bevorzugt, es zeigt aber auch, dass eine nicht unerhebliche Zahl von kleinen und mittleren Unternehmen auf anderen Kontinenten geschäftlich tätig ist.

Abbildung 72: Anteil der Zielregionen und Exporteure 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen



80 % der deutschen Exportunternehmen geben an, ihre Leistungen direkt an andere Unternehmen im Ausland zu liefern. 16 % exportieren direkt an ausländische Konsumenten. Lediglich 4 % tätigen ihre Ausfuhren indirekt, das heißt über einen in Deutschland zwischengeschalteten Händler. Da der indirekte Export eine Möglichkeit darstellt, internationale Absatzchancen zu nutzen, ohne im Unternehmen selbst spezielle Ressourcen für das Auslandsgeschäft aufbauen zu müssen, lassen kleine und mittlere Unternehmen den internationalen Vertrieb häufiger von einem unabhängigen Partnerunternehmen durchführen als Großunternehmen. Ferner zeigt sich, dass Unternehmen, die zwar exportieren, aber nicht auch importieren, häufiger über indirekte Ausfuhrbeziehungen verfügen. 16 % dieser Unternehmen exportieren über ein deutsches Außenhandelsunternehmen und verfügen somit über keine unmittelbaren Beziehungen zu ausländischen Handelspartnern. Auch dieser Befund stützt die These von einer häufig stufenweisen Internationalisierung, da er deutlich macht, dass kleine und mittlere Unternehmen und solche, die über keine direkten Auslandskontakte verfügen, häufiger auf die Hilfe von spezialisierten externen Exporteuren zurückgreifen als größere und erfahrenere Unternehmen, da diese die für den Export notwendigen personellen Ressourcen und das Know-how im eigenen Unternehmen haben.

Um die Entwicklung der Ausfuhren in den letzten drei Jahren nachvollziehen und eine Prognose hinsichtlich der weiteren Fortentwicklung abgeben zu können, wurden die Unternehmen gebeten, für den Zeitraum 2003 bis 2005 ihre Umsätze sowie - falls vorhanden - den Anteil der Exporte am Gesamtumsatz des Unternehmens zu berichten. Darüber hinaus sollten die Unternehmen angeben, um wie viel Prozent sich ihre Ausfuhren in den kommenden zwei Jahren voraussichtlich verändern werden. In die nachfolgende Analyse wurden nur diejenigen Unternehmen einbezogen, die durchgängig Angaben gemacht haben. Die Hochrechnung bezieht sich daher auf 1,7 Mill. deutsche Unternehmen.

Abbildung 73 zeigt die Entwicklung der Exportumsätze der Unternehmen in den vergangenen drei Jahren mit einer Differenzierung nach Beschäftigtengrößenklassen. In allen Größenklassen waren erhebliche Steigerungen zu verzeichnen, wobei sich der Exportumsatz der Unternehmen mit weniger als 100 Beschäftigten überdurchschnittlich erhöhte.

Abbildung 73: Entwicklung des Exportumsatzes 2003 bis 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen

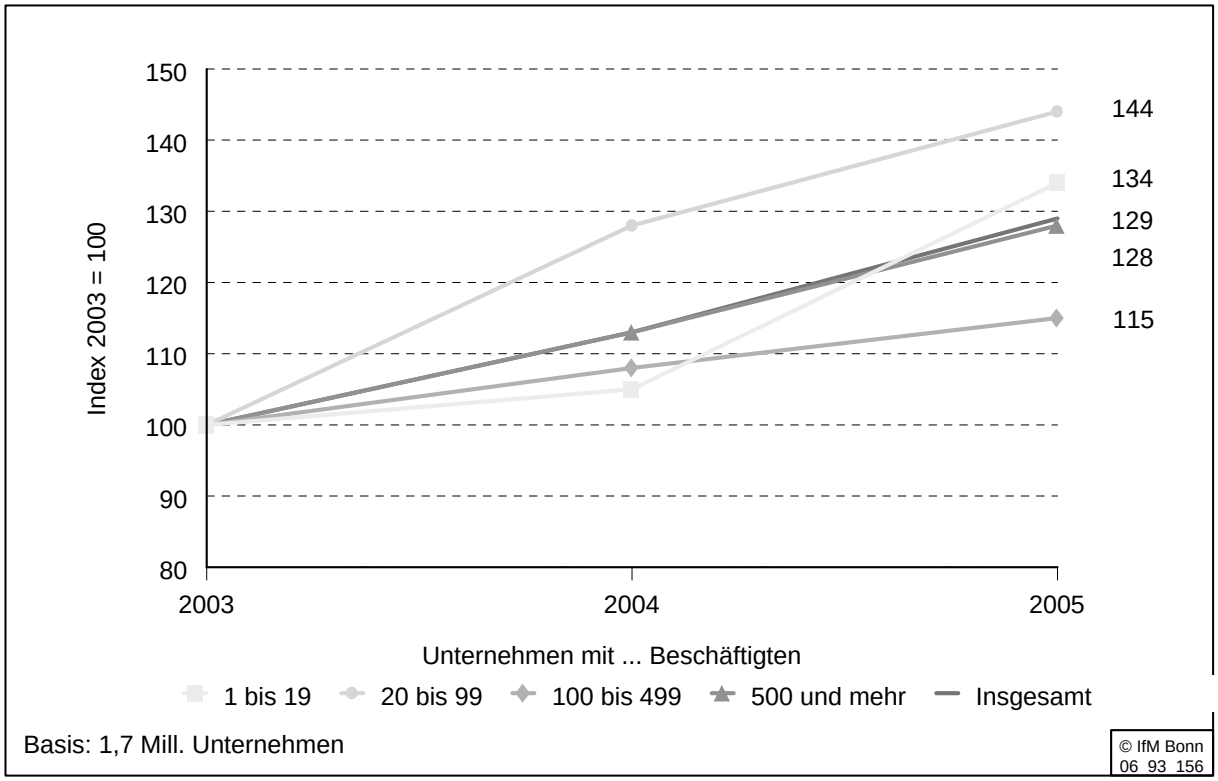
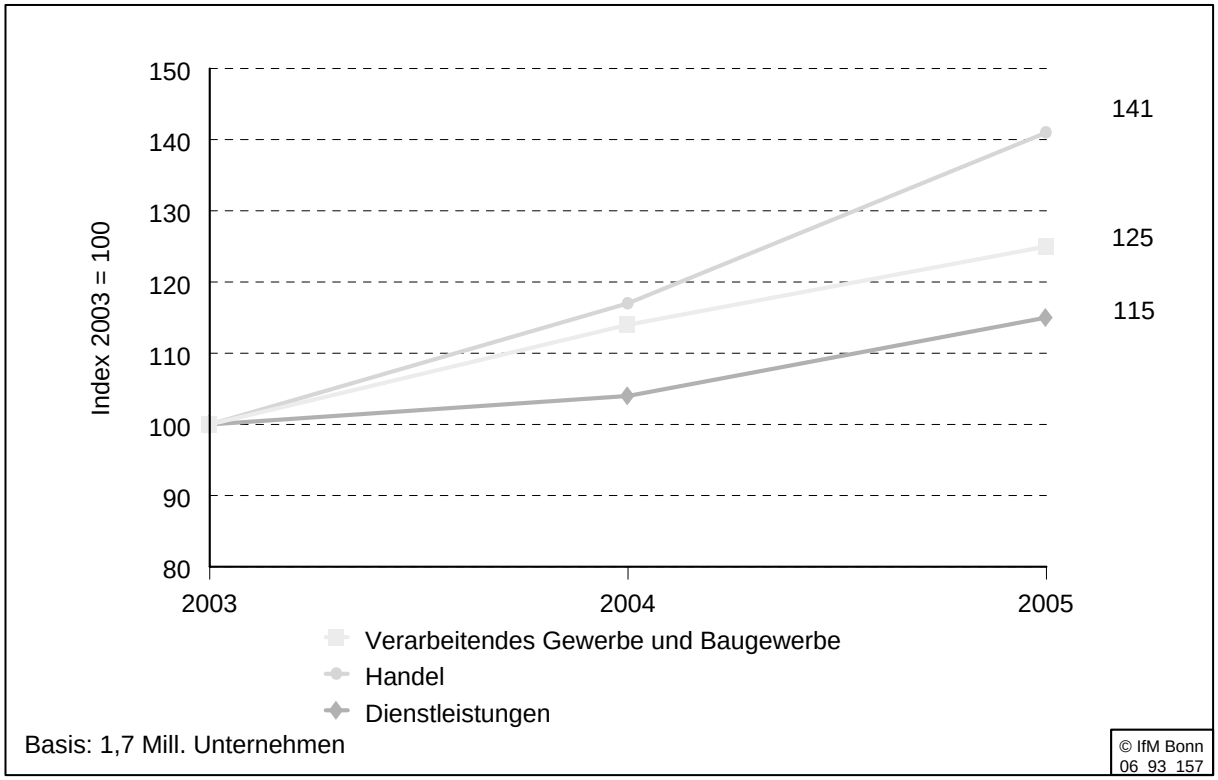


Abbildung 74: Entwicklung des Exportumsatzes 2003 bis 2005 nach Wirtschaftsbereichen

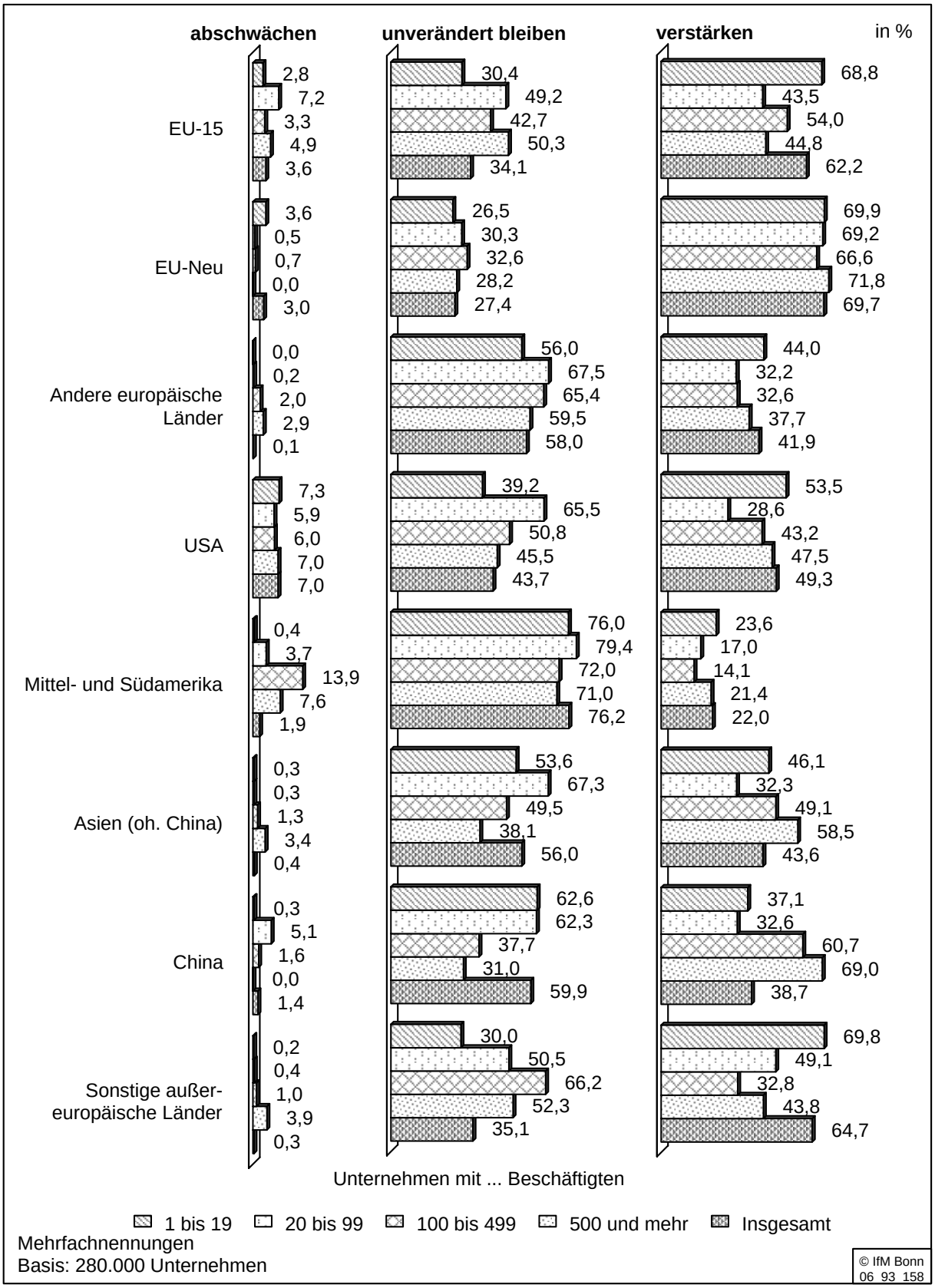


Auch bezogen auf die hier betrachteten Wirtschaftsbereiche sind im Zeitverlauf 2003 bis 2005 steigende Exportumsätze festzustellen, wobei der Handel die größten Zuwächse zu verzeichnen hatte (vgl. Abbildung 74). Angesichts der in den letzten Jahren in Deutschland stagnierenden Binnennachfrage ergaben sich auch für diesen Wirtschaftsbereich wichtige Impulse aus dem Auslandsgeschäft.

Für die kommenden zwei Jahre erwartet mehr als die Hälfte der Exportunternehmen, dass ihre Ausfuhren steigen werden (53,3 %). 46 % gehen von in etwa gleichbleibenden Exporten aus. Nur ein sehr geringer Teil von weniger als einem Prozent sieht ein rückläufiges Auslandsgeschäft voraus. Besonders optimistisch zeigen sich die Großunternehmen mit 500 und mehr Mitarbeitern. Mehr als drei Viertel dieser Unternehmen rechnen mit steigenden Exportgeschäften (77,1 %). Auch die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes erwarten überdurchschnittlich häufig eine Erhöhung ihrer Exporte (61 %). Im Dienstleistungssektor geht hingegen weniger als ein Drittel der Unternehmen von steigenden Ausfuhren aus. Über zwei Drittel erwarten ein gleichbleibendes Exportgeschäft. Insgesamt rechnen die Exportunternehmen für die kommenden zwei Jahre mit einer Steigerung ihrer Ausfuhren um durchschnittlich 17,9 %. Das Verarbeitende Gewerbe geht sogar von einer Steigerung um 30 % aus, wohingegen der Dienstleistungssektor lediglich ein Plus von 4,8 % vorhersieht. Das Ergebnis zeigt, dass die Unternehmen trotz der sich andeutenden Abschwächung der Weltkonjunktur davon überzeugt sind, dass die deutschen Ausfuhren auch in den nächsten Jahren stärker wachsen können als der Welthandel insgesamt. Dies macht deutlich, dass die deutsche Exportwirtschaft in den letzten Jahren erheblich an internationaler Konkurrenzfähigkeit hinzugewonnen hat und ihre Wettbewerbsfähigkeit voraussichtlich auch in den nächsten Jahren halten oder sogar noch steigern können wird.

Abbildung 75 bietet einen detaillierten Überblick über die erwartete Entwicklung der deutschen Ausfuhren in die einzelnen Zielregionen differenziert nach Beschäftigtengrößenklassen. 62,2 % der Unternehmen gehen davon aus, dass sich ihre Exporte in die EU-15 erhöhen werden.

Abbildung 75: Entwicklung des Exports in den nächsten 2 Jahren nach Regionen und Beschäftigtengrößenklassen



Insbesondere die kleinen und mittleren Unternehmen erwarten eine Steigerung ihrer Exporte in diese Zielregion. In der Gruppe der Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern gehen mehr als zwei Drittel von wachsenden Ausfuhren in die alten Mitgliedstaaten der Europäischen Union aus. Noch höher sind die Erwartungen an die Entwicklung der Handelsbeziehungen mit den neuen EU-Mitgliedern und den sonstigen außereuropäischen Ländern. 69,7 % bzw. 63,7 % der Unternehmen rechnen mit höheren Ausfuhren in diese Ländergruppen. Wobei auch hier die kleinen Unternehmen überdurchschnittlich häufig von wachsenden Exporten ausgehen.

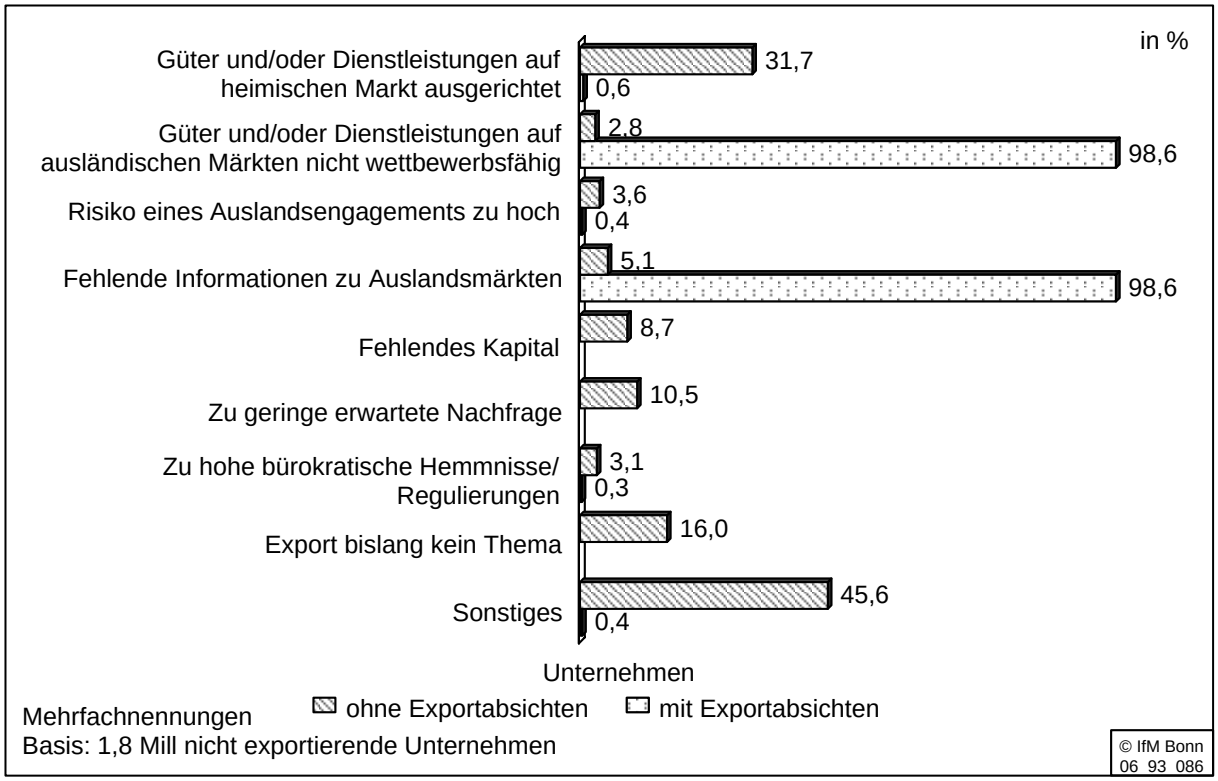
4,2 % der Unternehmen planen, in den kommenden zwei Jahren Exporttätigkeiten aufzunehmen. Vor allem Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor geben an, zukünftig auch ausländische Märkte beliefern zu wollen. Hier liegt der Anteil der Exportplaner bei 8,9 %. Der überdurchschnittliche Drang der Dienstleistungsunternehmen auf ausländische Märkte scheint plausibel, da in diesem Wirtschaftsbereich bisher vergleichsweise wenig Unternehmen über grenzüberschreitende Aktivitäten verfügen und die Handelbarkeit von Dienstleistungen aufgrund der technischen Fortschritte im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien in den letzten Jahren sich erheblich erhöht hat. Sämtliche Exportplaner aus dem Dienstleistungssektor möchten ihre Leistungen primär in der EU-15 und damit in geographisch nahen und dem deutschen Markt vergleichbaren Ländern anbieten, was wiederum die These einer schrittweisen Internationalisierung bestätigt.

Hierzu passen auch die Absichten der Exportplaner aus dem Verarbeitenden Gewerbe einschließlich Bauwirtschaft, die neben den alten EU-Ländern (47,1 %) vor allem die neuen EU-Mitgliedstaaten als Zielgebiet für ihre zukünftigen Ausfuhren in Betracht (42,8 %) ziehen. Auch über zwei Drittel der Handwerksunternehmen mit Exportabsichten wollen die Chancen nutzen, die sich durch die Erweiterung der EU in Mittel- und Osteuropa ergeben haben (77,6 %).

Befragt nach den Gründen, warum sie bisher nicht exportiert haben, gaben nur wenige Unternehmen Auskunft (vgl. Abbildung 76). Die Angaben machen aber deutlich, dass ihnen bisher Informationen über Auslandsmärkte gefehlt haben und sie ihre Güter oder Dienstleistungen im Ausland für nicht wettbewerbsfähig hielten. Fehlende Informationen über einen Markt machen es jedoch in der Regel auch unmöglich, die Wettbewerbssituation richtig einzuschätzen. Diese

Argumente führen fast ausschließlich die Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor an.

Abbildung 76: Gründe gegen ein Exportgeschäft - nach Unternehmen ohne und mit geplanter Exportaufnahme



Bei den Unternehmen, die auch in Zukunft keine Ausfuhren planen, liegt der einzeln identifizierbare Hauptgrund für das fehlende Auslandsengagement darin, dass ihre Leistungen auf den heimischen Markt ausgerichtet sind. Hierbei zeigt sich ein deutlicher Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und dem Gewicht dieses Arguments. Kleine und mittlere Unternehmen nennen diesen Grund bedeutend seltener als Großunternehmen. Fehlende finanzielle Ressourcen geben hingegen mittelständische Unternehmen sehr viel häufiger an, während dieses Problem bei Großunternehmen nicht ins Gewicht fällt.

5.4 Import

Im Zeitraum 2003 bis 2005 haben 43,5 % der Unternehmen Güter oder Dienstleistungen aus dem Ausland bezogen. Damit liegt der Anteil der Unternehmen, die über Importbeziehungen verfügen, deutlich über dem der Unternehmen, die Exporte tätigen. Im alten Bundesgebiet lag der Anteil der Importeure mit 44,9 % dabei über dem in den neuen Bundesländern (36,6 %). Einfuhrgeschäfte sind somit die mit Abstand am weitesten verbreitete Form der unter-

nehmerischen Auslandsbeziehungen. Ferner wird deutlich, dass der größte Teil der deutschen Unternehmen, der über ausländische Geschäftskontakte verfügt, seine Internationalisierung mit Fokus auf die Beschaffung betreibt.

Wie bei den Exporten wird auch bei den Importen im Rahmen einer größenspezifischen Betrachtung ein deutlicher und stetiger Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und dem Anteil der Importeure an der Gesamtzahl der Unternehmen einer Umsatzgrößenklasse sichtbar (vgl. Abbildung 77). Während in der Gruppe der Unternehmen mit weniger als 2 Mill. € Jahresumsatz 42,0 % importieren, sind es bei den Unternehmen mit 50 Mill. € und mehr Jahresumsatz 74,2 %. Abweichend davon ist bei den Importen nach Beschäftigtengrößenklassen keine Linearität gegeben. Hier liegt die Importeurquote der Unternehmen mit 1 bis 19 Beschäftigten über derjenigen der Unternehmen mit 20 bis 99 Mitarbeitern.

Ebenfalls analog zu den Ausfuhren zeigen sich auch bei den Einfuhren deutliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Wirtschaftsbereichen. Über zwei Drittel der Handelsunternehmen beziehen Waren oder Dienstleistungen aus dem Ausland. Dies belegt den hohen Grad der internationalen Verflechtung, der im Bereich der Handelswaren erreicht wurde. Im Verarbeitenden Gewerbe inklusive der Bauwirtschaft und im Dienstleistungssektor importieren jeweils rund ein Drittel der Unternehmen. Von den reinen Handwerksunternehmen beziehen immerhin noch 30 % Leistungen aus dem Ausland.

Abbildung 77: Importeurquote nach Umsatzgrößenklassen, Beschäftigtengrößenklassen und Wirtschaftsbereich

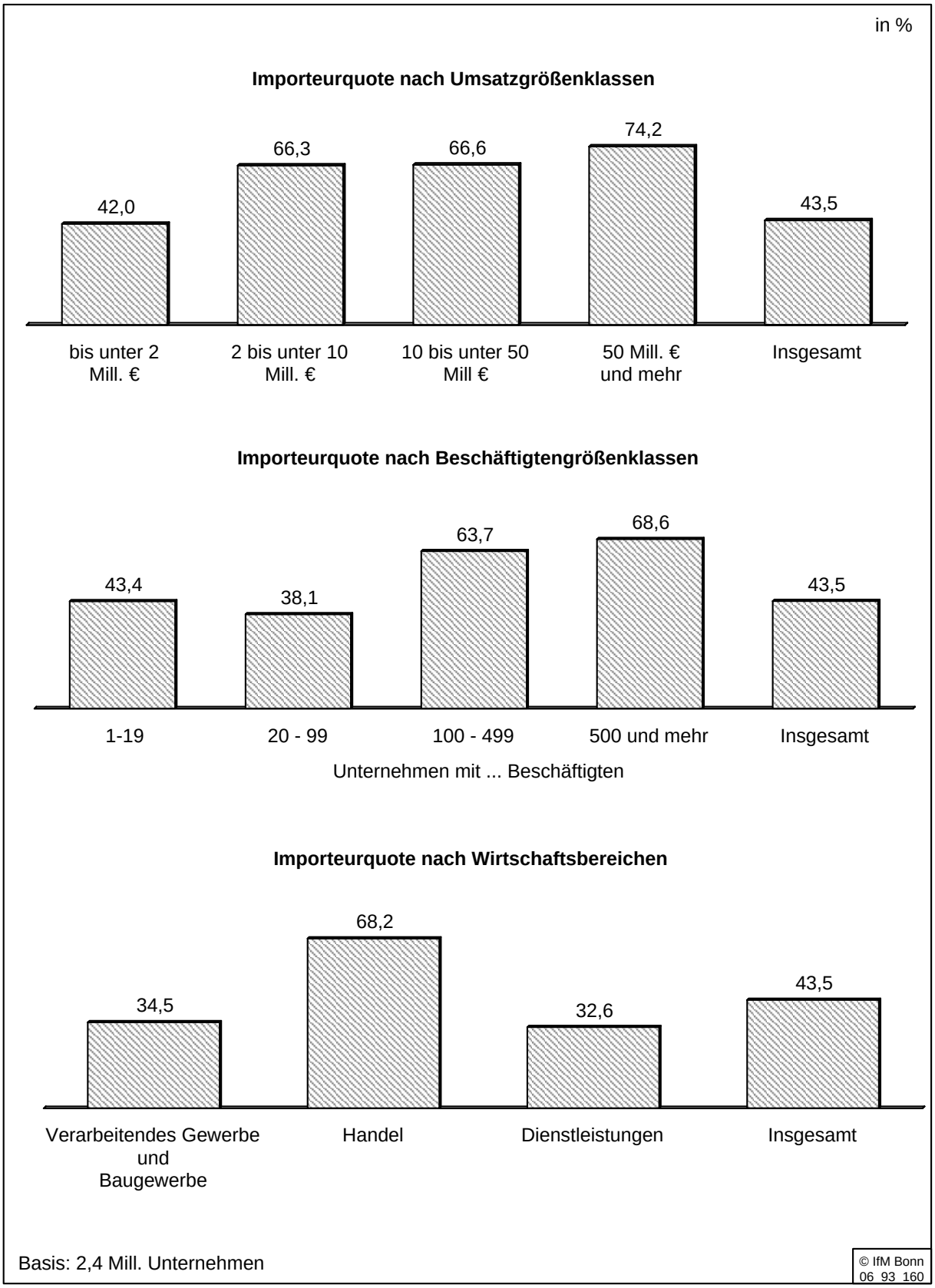
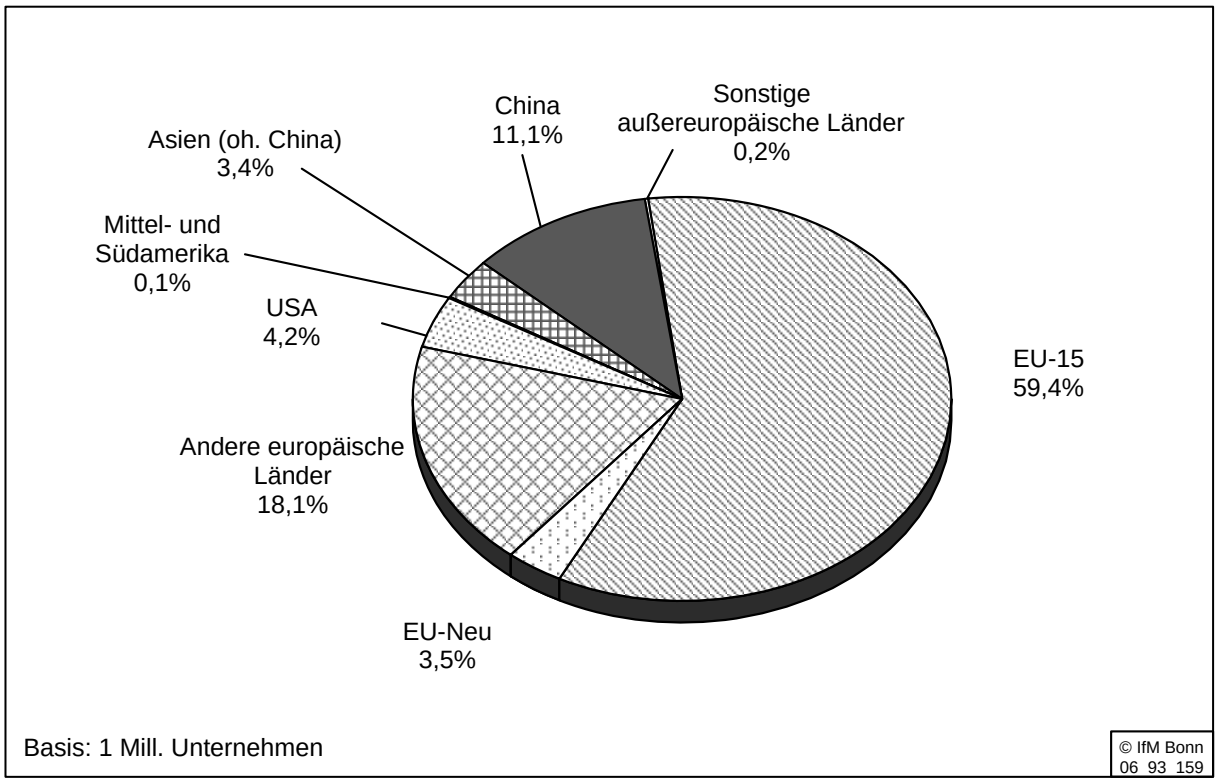


Abbildung 78 zeigt die regionale Verteilung der Importe laut Unternehmensbefragung. Ein Vergleich der Werte mit denen der Außenhandelsstatistik zeigt, dass die für die einzelnen Regionen ermittelten Volumina diejenigen der amtlichen Statistik recht gut abbilden, wobei die Anteile der EU-15, der übrigen europäischen Länder und der Volksrepublik China etwas überzeichnet werden, während die anderen Regionen leicht unterrepräsentiert sind.

Abbildung 78: Einfuhr 2005 nach Regionen



Im Untersuchungszeitraum bezogen 70,8 % der Importunternehmen Lieferungen aus den Ländern der EU-15. Bei den Importunternehmen aus den alten Bundesländern lag der Anteil bei zwei Dritteln, bei denen mit Sitz in den neuen Bundesländern sogar bei rund 95 %. Ferner ist aufgrund der geographischen Nähe und der zum Teil noch aus früheren Jahrzehnten bestehenden Kontakte eine erheblich höhere Importneigung der ostdeutschen Unternehmen aus den neuen EU-Mitgliedstaaten festzustellen. 29,0 % der Unternehmen mit Sitz in den neuen Ländern bezogen Importe aus Mittel- und Osteuropa. Im alten Bundesgebiet waren es nur 12,3 %. Gemessen am Volumen importierten die ostdeutschen Unternehmen jedoch nur knapp den gleichen Anteil aus den neuen EU-Ländern wie die westdeutschen. In Bezug auf Einfuhren aus den anderen europäischen Ländern und den USA verhielt es sich genau umgekehrt. Mit ihnen unterhielten 23,4 % bzw. 14,2 % der Importunternehmen mit

Sitz in den alten Ländern, aber nur 1,7 % bzw. 3,4 % aus den neuen Ländern Einfuhrbeziehungen. Insbesondere Handelsunternehmen bezogen mit 20,4 % häufig Importe aus den Vereinigten Staaten.

Abbildung 79 gibt einen vollständigen Überblick über den Anteil der Importeure eines Wirtschaftsbereichs, die Waren oder Dienstleistungen aus den jeweiligen Herkunftsregionen beziehen. Auf diese Weise lassen sich auch Rückschlüsse auf die Art der Einfuhren ziehen, die aus den einzelnen Ländern bezogen werden. So unterhalten beispielsweise 36,2 % der importierenden Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes inklusive Bauwirtschaft Einfuhrbeziehungen zu den neuen EU-Mitgliedstaaten. Im Handel sind es hingegen nur 15,1 % und im Dienstleistungssektor lediglich 2,5 %. Das gleiche Bild zeigt sich bei den Einfuhren aus den europäischen Ländern, die nicht der Europäischen Union angehören. Dies deutet darauf hin, dass die Unternehmen aus Mittel- und Osteuropa insbesondere Produkte beziehen, die in der industriellen Fertigung in Deutschland weiterverarbeitet werden. Demgegenüber lag der Anteil der Importeure aus dem Handel und dem Dienstleistungssektor, die Einfuhrbeziehungen mit der EU-15, Asien und - wie bereits erwähnt - den USA unterhielten, über dem des Verarbeitenden Gewerbes. Dies lässt darauf schließen, dass aus diesen Ländern vielfach Fertigprodukte und Handelswaren bezogen werden.

Wie aus Abbildung 80 deutlich wird, importieren aus allen Herkunftsregionen bedeutend mehr Großunternehmen als mittelständische. So bezog beispielsweise ein Fünftel der Importunternehmen mit 500 und mehr Mitarbeitern Einfuhren aus Mittel- und Südamerika, wohingegen es in den anderen Beschäftigtengrößenklassen jeweils deutlich unter 10 % waren. Insgesamt beschränkten knapp zwei Drittel der Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten ihre Importe auf den europäischen Kontinent (64,5 %). Bei den Unternehmen mit 500 und mehr Mitarbeitern sind es hingegen nur 15,4 %.

Abbildung 79: Anteil der Ursprungsregionen und Importeure 2005 nach Wirtschaftsbereichen

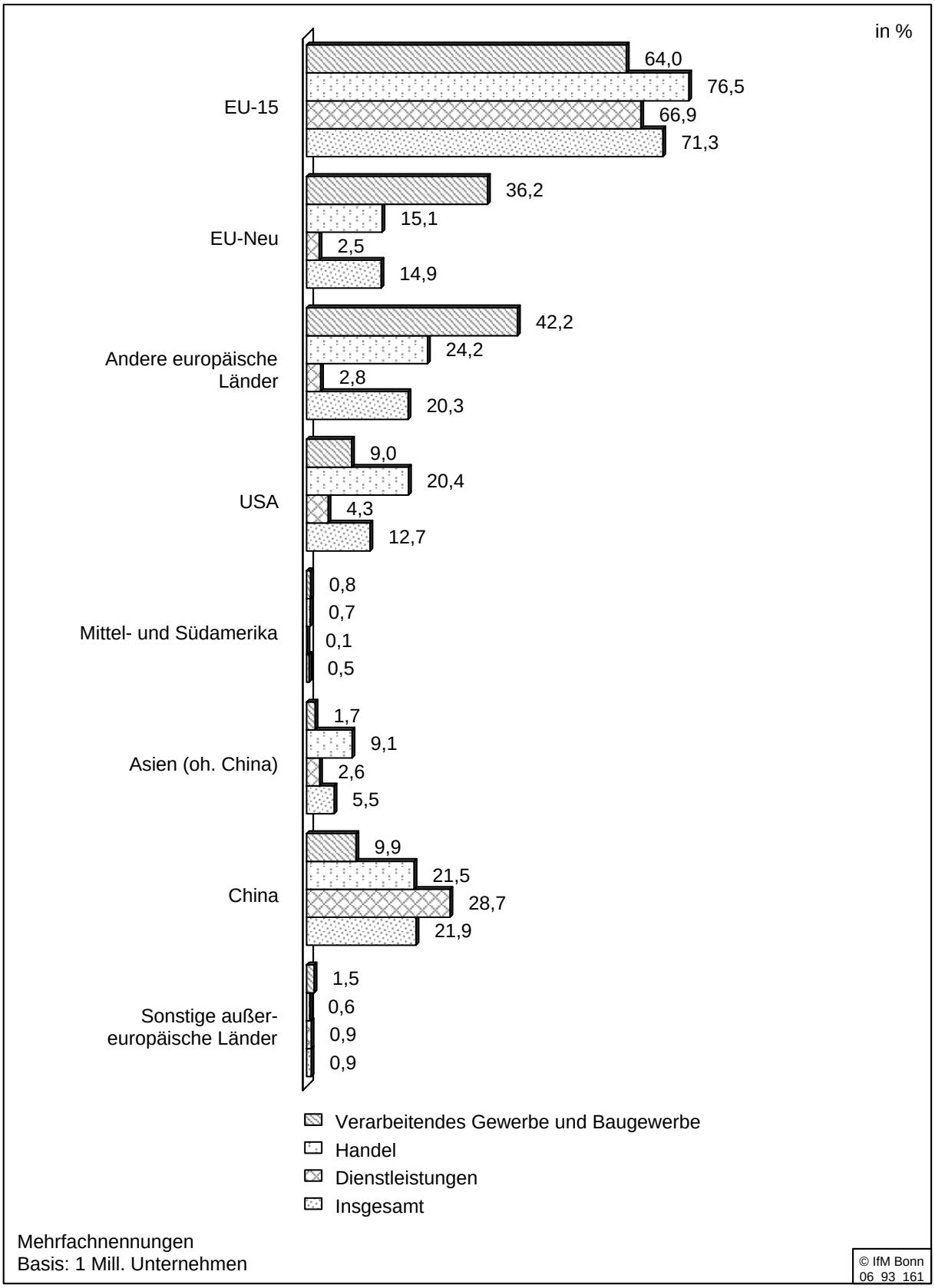
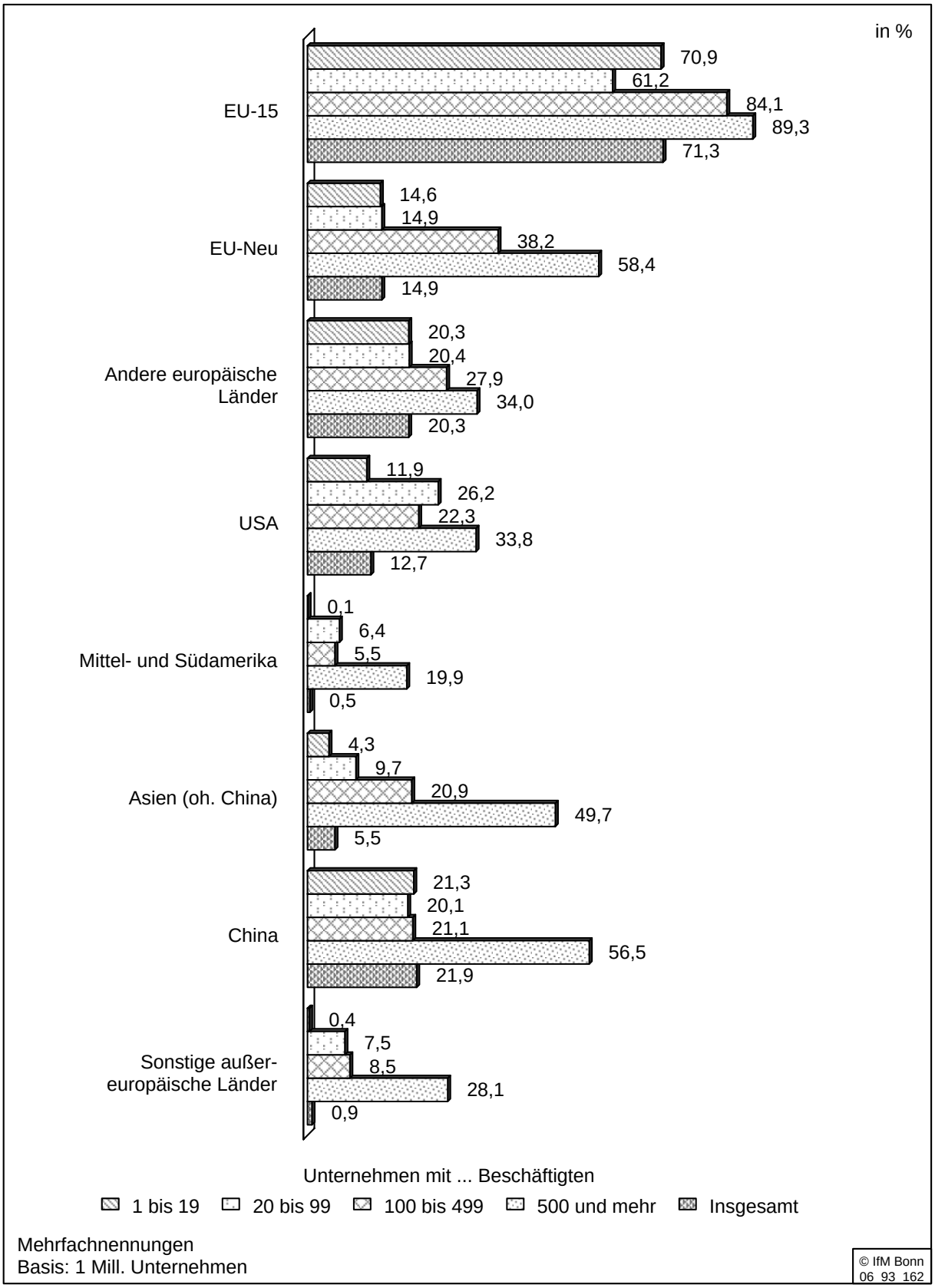


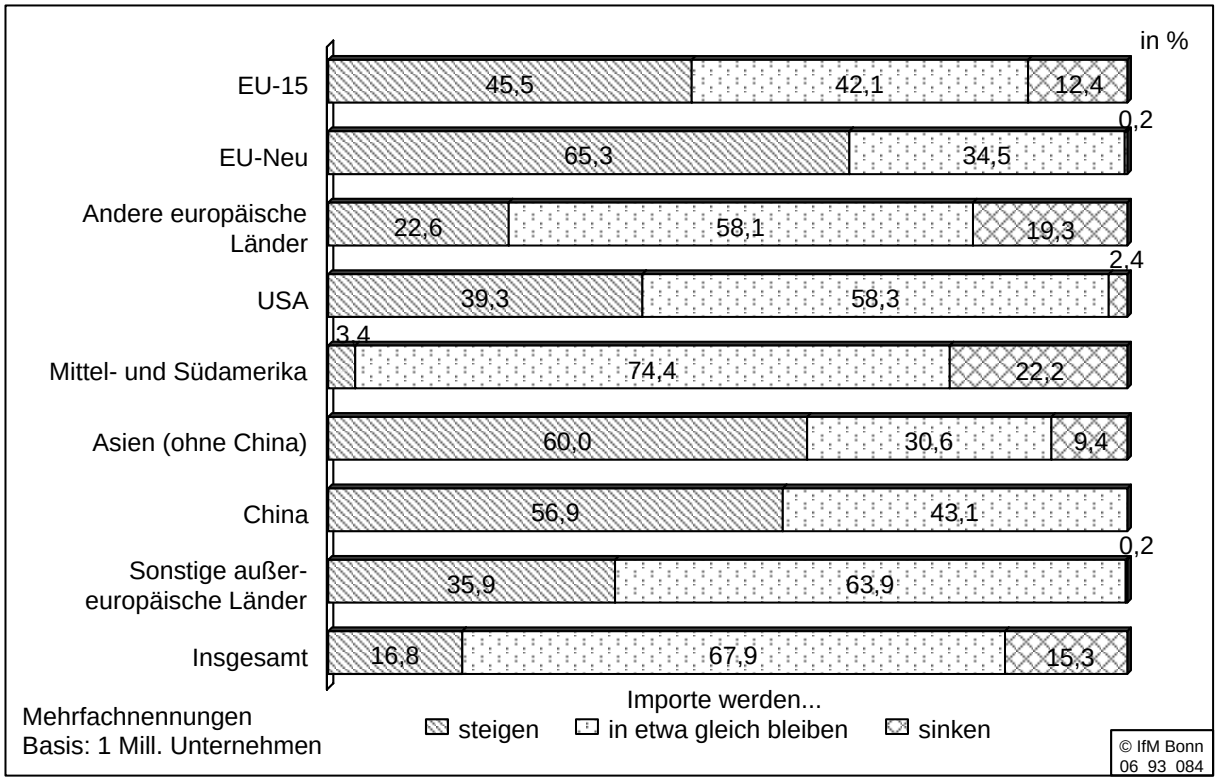
Abbildung 80: Anteil der Ursprungsregionen und Importeure 2005 nach Beschäftigtengrößenklassen



Diese Ergebnisse zeigen, dass sich die strukturellen Probleme des Mittelstands, die sich insbesondere in begrenzten personellen und finanziellen Ressourcen niederschlagen, nicht nur auf den Export, sondern auch auf den Import auswirken. Während Großunternehmen ihre Beschaffung grenzüberschreitend diversifizieren und damit die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung ausschöpfen können, die sich aus den komparativen Kostenvorteilen der einzelnen Länder ergeben, ist der Mittelstand hierzu vielfach nicht in der Lage.

Um eine Prognose hinsichtlich der weiteren Entwicklung der Importe abgeben zu können, wurden die Unternehmen gebeten, Angaben über die voraussichtliche Veränderung ihrer Einfuhren in den kommenden zwei Jahren zu machen. Demnach erwarten 16,8 % der Importunternehmen, dass ihre Importe steigen werden (vgl. Abbildung 81). Zwei Drittel gehen von gleichbleibenden (67,9 %) und 15,3 % von sinkenden Einfuhren aus. Eine größenspezifische Analyse zeigt, dass von den Großunternehmen voraussichtlich 60,4 % ihre Einfuhren steigern werden, wohingegen bei den Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten lediglich 15,5 % von einer Erhöhung ihrer Importe ausgehen. Auf der Grundlage einer Differenzierung nach Wirtschaftszweigen wird deutlich, dass im Verarbeitenden Gewerbe 43,0 % der Unternehmen für die nächsten zwei Jahren eine Steigerung ihrer Importe vorhersehen, während es im Handel nur 15,4 % und im Dienstleistungssektor lediglich 4,1 % sind. Hinsichtlich der Herkunftsregionen der Importe gehen die Unternehmen davon aus, dass sie in den kommenden zwei Jahren insbesondere ihre Einfuhren aus den neuen EU-Mitgliedsländern und Asien steigern werden.

Abbildung 81: Entwicklung der Importe in den nächsten 2 Jahren nach Ursprungsregionen



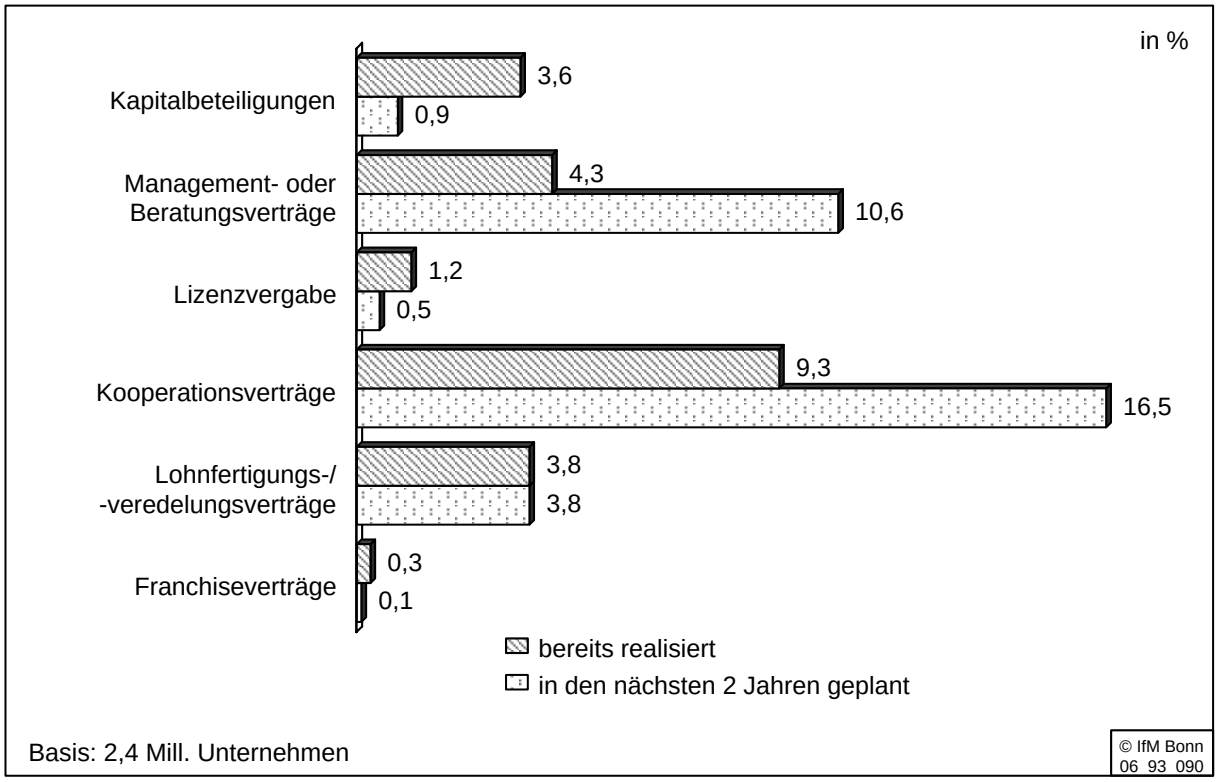
Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe auch in Zukunft die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung verstärkt genutzt werden, wobei die verschiedenen Prozesse entlang der Wertschöpfungskette je nach komparativen Vorteilen in unterschiedlichen Ländern erbracht werden. Sie machen aber auch deutlich, dass die Unternehmen nicht von einer stark anziehenden Binnennachfrage ausgehen, sondern auch weiterhin ein Großteil der Importzuwächse auf die starke Entwicklung der Exportwirtschaft zurückzuführen sein wird. Diese Vermutung stützt auch die Tatsache, dass mit 51,4 % deutlich mehr Exportunternehmen ihre Einfuhren voraussichtlich erhöhen werden als Unternehmen, die ausschließlich auf dem deutschen Markt aktiv sind (6,1 %). Ferner gaben sämtliche der 2,8 % der Unternehmen, die bisher nicht importieren, dies aber für die nächsten zwei Jahre planen, an, dass sie die geplanten Einfuhren bisher von einem Unternehmen aus Deutschland bezogen haben.

Insgesamt planen die Unternehmen für die kommenden zwei Jahre eine Steigerung ihrer Importe um durchschnittlich 12,3 %. Wenn dies eintritt, werden auch zukünftig die Exporte - wie im vorangegangen Kapitel dargestellt - kräftiger steigen als die Einfuhren.

5.5 Weitere Internationalisierungsformen

Neben dem Außenhandel wurden in der Befragung auch weitere Internationalisierungsformen erhoben, und zwar Kapitalbeteiligungen an ausländischen Unternehmen, Management- oder Beratungsverträge, Lizenzvergabe, Kooperationsverträge, Lohnfertigungs-/-veredelungsverträge sowie Franchiseverträge. Aus Abbildung 82 geht hervor, wie häufig die jeweilige Internationalisierungsform realisiert wurde und wie hoch die Anteile der Unternehmen sind, die ein entsprechendes Auslandsengagement in den nächsten zwei Jahren planen. Es wird deutlich, dass von den über den Außenhandel hinausgehenden Internationalisierungsformen am häufigsten Kooperationen mit ausländischen Unternehmen eingegangen werden (9,3 %), der Schritt zur Auslandspräsenz also zusammen mit einem Unternehmen im Zielland erfolgt. Lohnfertigungs- und -veredelungsverträge mit ausländischen Unternehmen haben 3,8 % der Unternehmen geschlossen und sich damit mit dem Fertigungsprozess in die internationale Arbeitsteilung eingegliedert. Kapitalbeteiligungen als eine wesentliche Form von Direktinvestitionen wurden von insgesamt 3,6 % der Unternehmen realisiert. Lizenzvergabe an ausländische Unternehmen oder Franchiseverträge sind hingegen mit einem Anteil von 1,2 % bzw. 0,3 % aller Unternehmen deutlich seltener vorzufinden, was darauf zurückzuführen ist, dass diese Formen des Auslandsengagements nur von Unternehmen mit spezifischen Voraussetzungen genutzt werden können. Z.B. ist die Lizenzvergabe nur denjenigen Unternehmen möglich, die Schutzrechte besitzen, und Franchiseverträge kommen nur für Anbieter von Franchisesystemen in Frage.

Abbildung 82: Auslandsengagement nach Formen



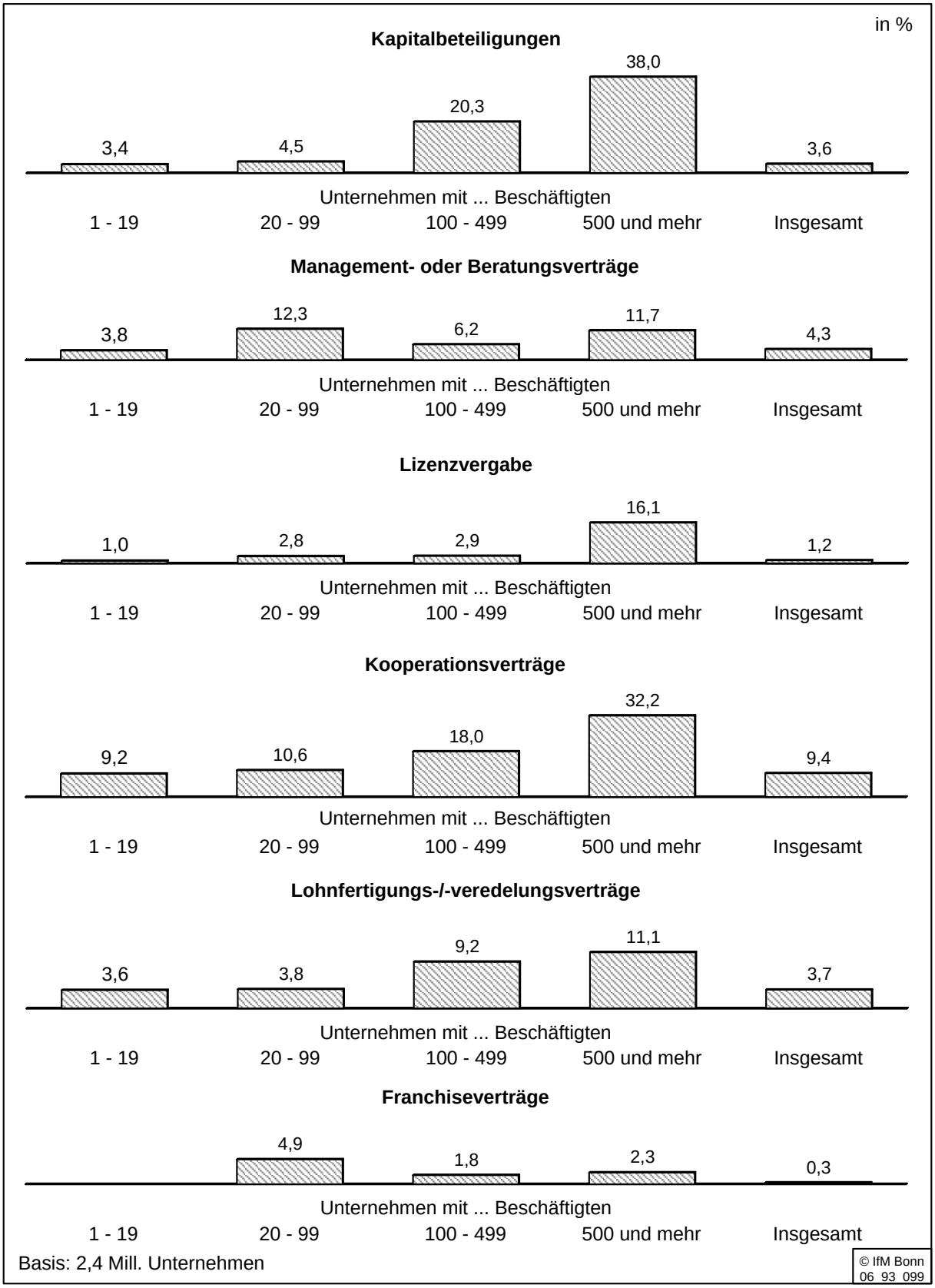
Die Planungen zum zukünftigen Auslandsengagement offenbaren die unterschiedlichen formenspezifischen Potenziale bei denjenigen Unternehmen, die bislang noch nicht mit der jeweiligen Internationalisierungsform im Ausland vertreten sind. Am häufigsten planen die Unternehmen Auslandskooperationen, die auch gegenwärtig den ersten Rang unter den hier betrachteten Internationalisierungsformen ausmachen. Kooperationen werden daher auch in Zukunft am ehesten als eine geeignete Form des Einstiegs auf Auslandsmärkten dienen. Dies lässt sich mit den spezifischen Vorteilen, die Kooperationen in Hinblick auf den erforderlichen materiellen und immateriellen Ressourceneinsatz im Vergleich zu anderen Formen bieten können, begründen.

Rund ein Zehntel der Unternehmen will in den nächsten zwei Jahren Management- oder Beratungsverträge mit ausländischen Unternehmen abschließen, was bei Umsetzung der Planungen einen sehr hohen Zuwachs dieser Aktivität bedeuten würde. Lohnfertigung und damit die Nutzung ausländischer Standorte als verlängerte Werkbank fassen mit 3,8 % genauso viele Unternehmen ins Auge wie die, die es bereits realisiert haben. Die Anteile der Planer von Kapitalbeteiligungen, Lizenzvergabe und Franchiseverträgen liegt im Gegensatz zu den anderen Formen deutlich unter dem Anteil der Unternehmen, die diese Formen bereits realisiert haben. Bei der Interpretation der Be-

funde zu den Internationalisierungsplänen ist jedoch Vorsicht geboten, da es sich um Absichtserklärungen handelt, die vage sein können, und weil der Konkretisierungsgrad der Planungen unbekannt ist. Lohnfertigungs- und Wachstumsstrategien über die Errichtung oder den (Teil-)Erwerb ausländischer Unternehmen werden ebenfalls verstärkt zum Tragen kommen, wenn man die Zwei-Jahres-Planungen zu Grunde legt. Insbesondere wird sich der Druck, arbeitsintensive Fertigungsprozesse in Niedriglohnländer auszugliedern, in naher Zukunft nicht abschwächen. Selbst wenn man berücksichtigt, dass nur ein Teil der Unternehmen mit beabsichtigter Auslagerung die Planungen auch umsetzen kann, bedeutet dies einen hohen Zuwachs der Unternehmen, die im Ausland fertigen lassen. Insgesamt zeigt der Befund zum Verbreitungsgrad der jeweiligen Internationalisierungsformen, dass kapitalschonende bzw. nicht investive Formen des Auslandsengagements wie Kooperationen am ehesten zur Erschließung von Auslandspotenzialen genutzt und auch künftig nicht an Bedeutung verlieren werden.

Die Unternehmensgröße und der Wirtschaftsbereich üben einen signifikanten Einfluss auf die meisten der hier untersuchten Auslandsaktivitäten aus (vgl. Abbildung 83). Die Häufigkeit eines Auslandsengagements in Form von Kapitalbeteiligungen, Kooperationen und Lohnfertigung steigt mit zunehmender Unternehmensgröße stetig an. Für Management- und Beratungsverträge sowie Franchising lässt sich kein derartiger größenspezifischer Zusammenhang feststellen, vielmehr sind solche Auslandsaktivitäten bei kleineren Unternehmen mit 20 bis 99 Beschäftigten etwas stärker verbreitet als bei Großunternehmen. Insbesondere für die Franchisevergabe ist dieser Befund plausibel, da Franchisesysteme fast ausschließlich im Handel und Dienstleistungssektor entwickelt wurden, die eher kleinbetrieblich strukturiert sind, und das Systemwachstum nicht über internes Wachstum, sondern über die Anzahl der Franchisenehmer erfolgt.

Abbildung 83: Internationalisierungsformen nach Beschäftigtengrößenklassen

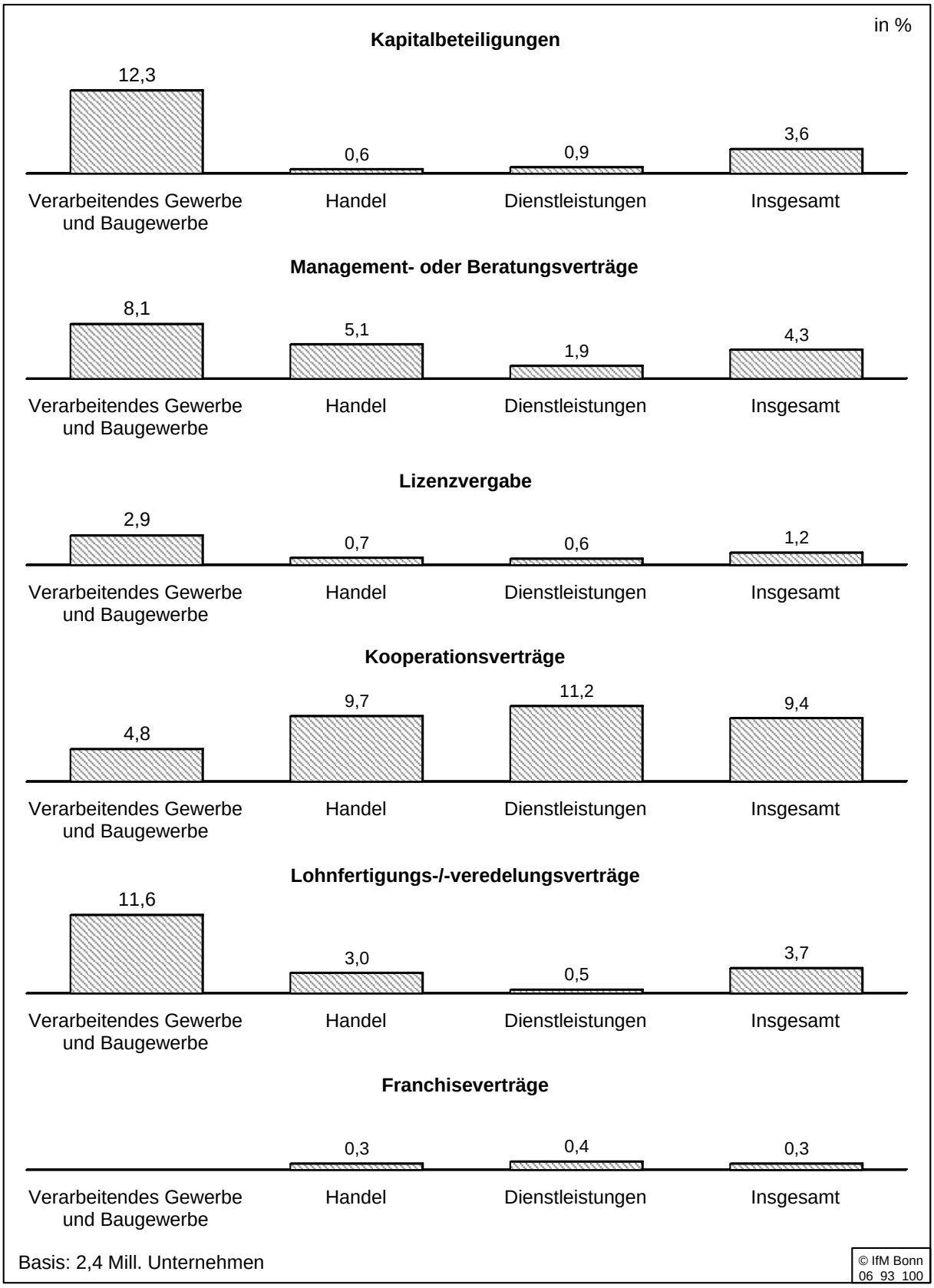


Analysiert nach Wirtschaftsbereichen zeigt sich ein differenzierter Verbreitungsgrad der jeweiligen Internationalisierungsformen (vgl. Abbildung 84). Mit Ausnahme von Franchiseaktivitäten, die für das Verarbeitende Gewerbe und Baugewerbe offenbar keine Rolle spielen, sowie Kooperationen, die auf Grund der Spezifika der Leistungserbringung im Dienstleistungsgewerbe am häufigsten als Auslandsengagement vorzufinden sind, weist das Verarbeitende Gewerbe für alle Aktivitätsformen die höchsten Nutzerquoten auf. Auch dies ist einleuchtend, da die Einbindung in die internationale Arbeitsteilung im Verarbeitenden Gewerbe, dessen Güter in der Regel den höchsten Grad an grenzüberschreitender Handelsfähigkeit aufweisen, am weitesten fortgeschritten ist.

Dies bestätigt sich auch bei der differenzierten Betrachtung der Nutzerquoten nach dem Merkmal Export. Erwartungsgemäß besteht ein signifikanter Zusammenhang zwischen Exportaktivitäten und der Häufigkeit der Nutzung weiterer Internationalisierungsformen (vgl. Abbildung 85). Alle Internationalisierungsformen sind unter den exportierenden Unternehmen um ein Vielfaches häufiger vorzufinden als bei den nicht exportierenden Unternehmen. So haben 15,2 % der Exportunternehmen ihr Außenwirtschaftsengagement mit Direktinvestitionen erweitert, hingegen sind nur 1,9 % der Direktinvestoren Nicht-Exporteure. 16,1 % der Exportunternehmen haben ihren Fertigungsprozess durch Lohnfertigung/-veredelung diversifiziert, unter den Nicht-Exporteuren beläuft sich der Anteil auf nur 2,0 %.

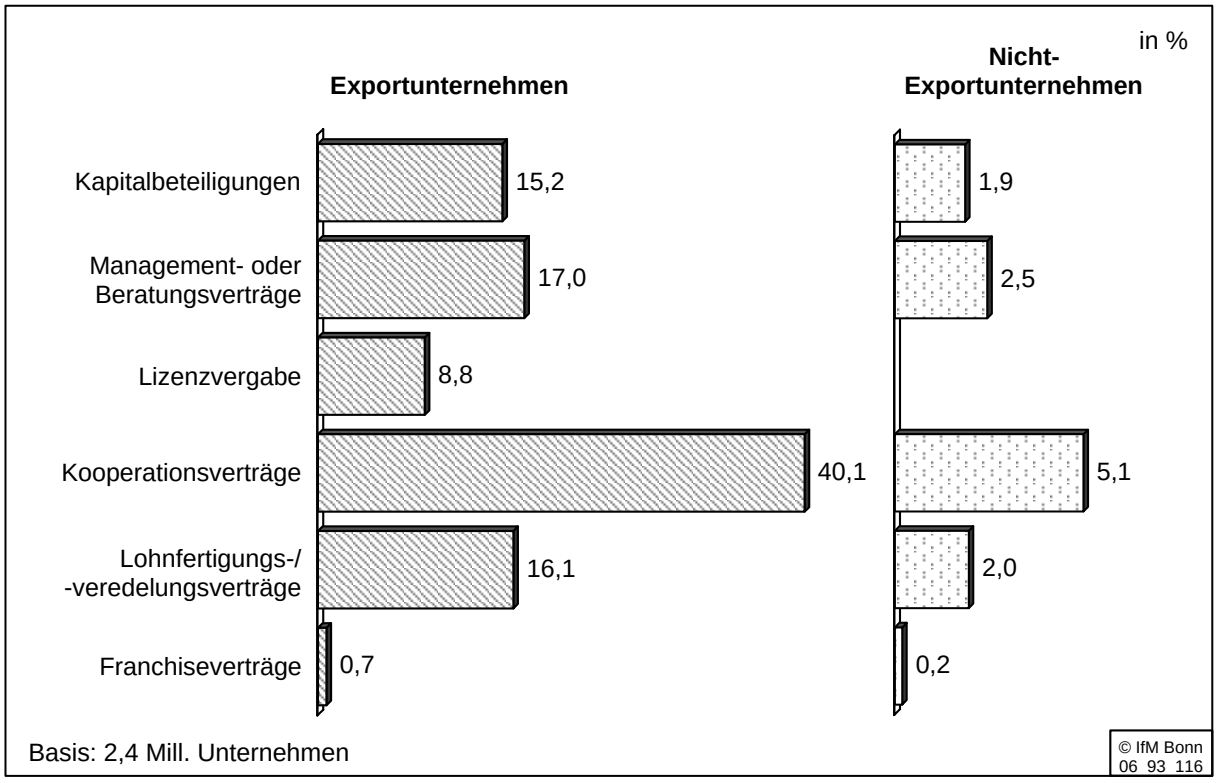
Selbst bei der insgesamt am meisten verbreiteten Form der internationalen Präsenz, der Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen im Wege der Kooperation, herrscht eine ähnliche Relation zwischen den Nutzerquoten. Der Anteil der Exporteure mit Auslandskooperationen ist auch hier um etwa das Achtfache höher als unter den Nicht-Exporteuren. Diese Befunde erklären sich daraus, dass bereits vorhandene Auslandserfahrung das Risiko einer weiteren Internationalisierung mindert, oder anders ausgedrückt: Die Möglichkeiten für eine differenzierte Internationalisierungsstrategie eröffnen sich primär mit der Exporterfahrung, wenn man davon ausgeht, dass die zuerst da war.

Abbildung 84: Internationalisierungsformen nach Wirtschaftsbereichen



Insgesamt bestätigt dieser Befund, dass eine Diversifikation der Auslandsaktivitäten in erster Linie in Erweiterung und Ergänzung zur bereits vorhandenen Exporttätigkeit vorgenommen wird. Die Auslandsengagements sind also überwiegend dem Export folgende, weitere Schritte in einem mehrstufigen Internationalisierungsprozess. Unternehmen ohne Exporterfahrung wagen nur selten mit anderen Internationalisierungsformen den ersten Schritt auf Auslandsmärkte. Dies spricht dafür, dass die untersuchten Aktivitätsformen kein Substitut für Exporte bilden, sondern erst mit wachsendem Export als weitere Alternative und Intensivierung der Internationalisierung erwachsen.

Abbildung 85: Internationalisierungsformen nach Exportaktivitäten



Die differenzierte Betrachtung der untersuchten Formen des Auslandsengagements nach den Zielregionen verdeutlicht, dass in der Gesamtbetrachtung Europa, und hier insbesondere die alten EU-Mitgliedstaaten, die wichtigsten Zielländer waren. Wie aus Abbildung 86 hervorgeht, gibt es aber auch einige Unterschiede je nach Internationalisierungsform. Insbesondere die Vermarktung von Lizenzen ist stärker global ausgerichtet und kontinentübergreifend angelegt. Die neuen EU-Mitgliedstaaten, die insbesondere Lohnfertigung auf sich gezogen haben, werden in Zukunft an Attraktivität deutlich einbüßen, das Interesse richtet sich nunmehr eindeutig auf Asien und China, wie die diesbezüglichen Angaben zu den geplanten Engagements zeigen (vgl. Abbildung

87). Die zehn neuen EU-Länder werden nach den Planungen der Unternehmen auch weiterhin sehr attraktive Regionen für Direktinvestitionen bleiben. Kooperationen, die am häufigsten mit Unternehmen aus dem alten EU-15-Raum eingegangen wurden, konzentrieren sich zwar auch weiterhin auf dieses Gebiet, aber auch die USA sind eine nach wie vor begehrte Zielregion. Daneben gewinnt China in dieser Hinsicht an Anziehungskraft. Die Unternehmen sehen in dieser Zielregion allerdings weniger Chancen für Kapitalbeteiligungen, Management- und Beratungsverträge sowie die Vergabe von Lizenzen.

Abbildung 86: Internationalisierungsformen nach Regionen

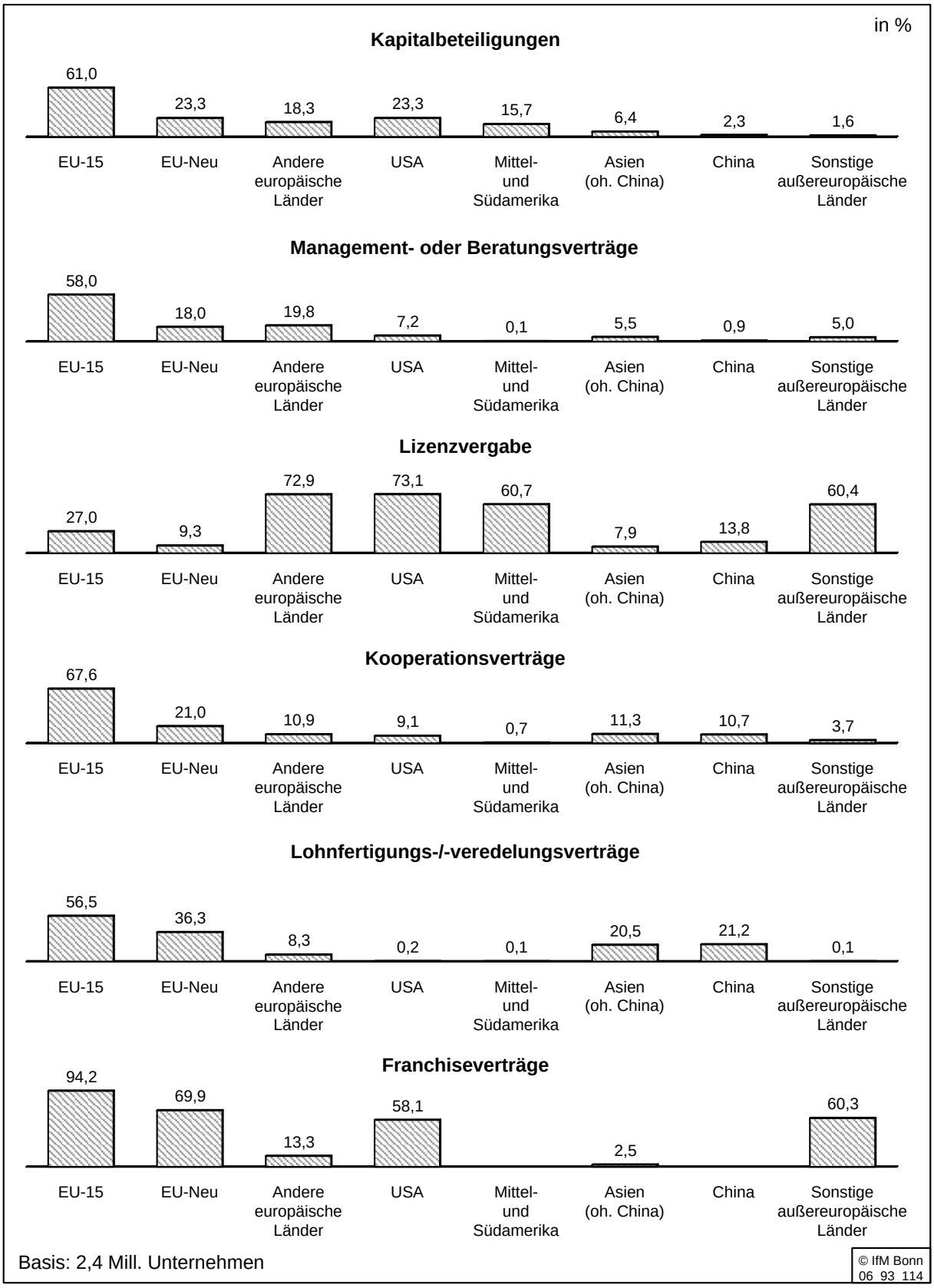
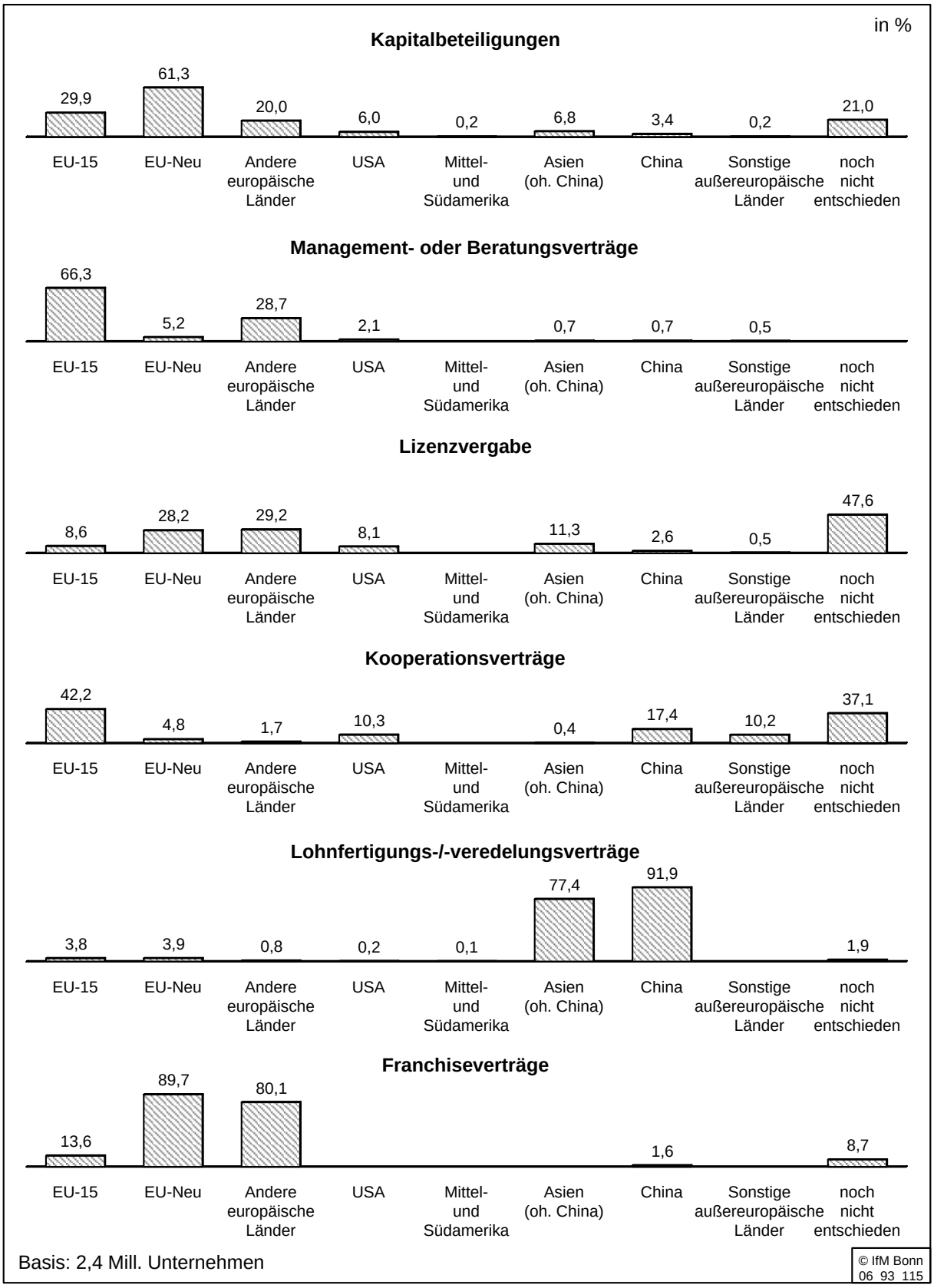


Abbildung 87: Geplante Internationalisierungsformen nach Regionen



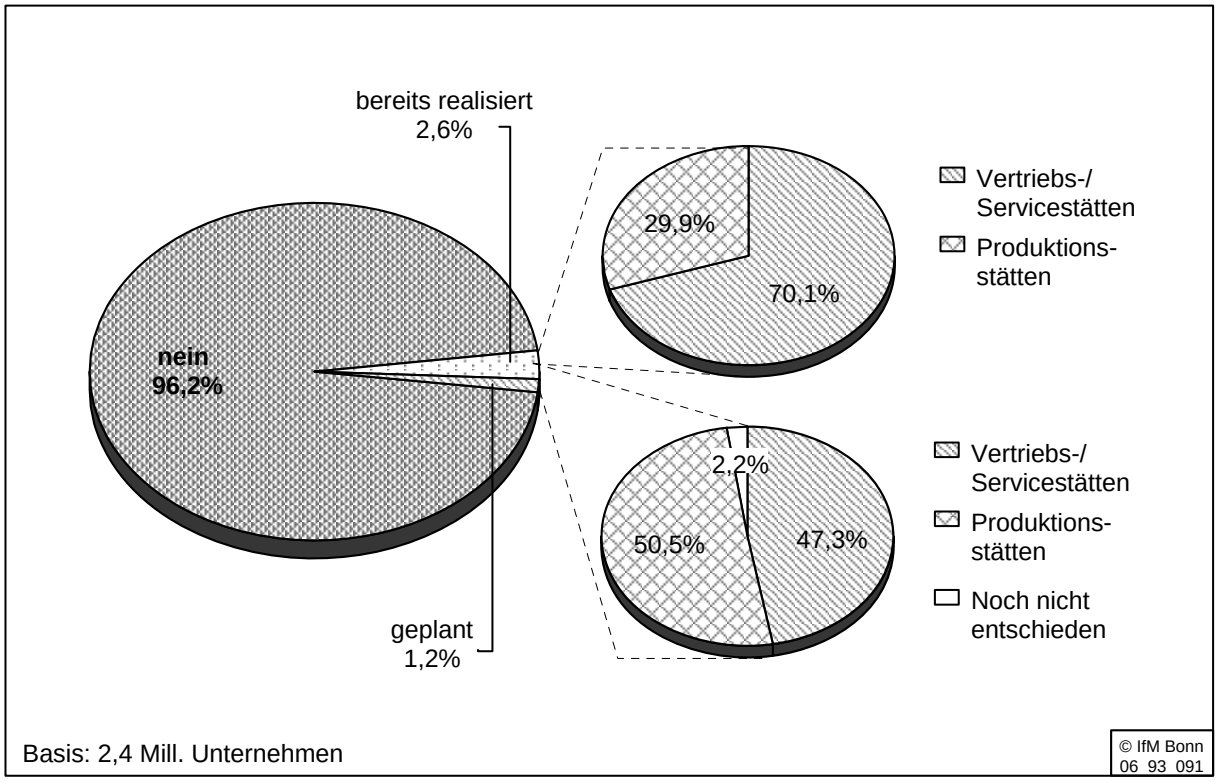
5.6 Verlagerung von Betriebsstätten

Mehr als alle anderen Formen der Internationalisierung erregt die Verlagerung von Betriebsstätten ins Ausland öffentliche Aufmerksamkeit, da sie als direkter Gradmesser für die Konkurrenzfähigkeit des Standorts Deutschland und damit der Beschäftigungschancen im Inland gilt. Daher wurden in der Befragung auch Daten speziell zur Verlagerung[54] erhoben, um Aussagen darüber treffen zu können, ob Verlagerungsstrategien auch im Mittelstand vorzufinden sind oder eher ein Phänomen der Großunternehmen darstellen. Ferner sollte geklärt werden, um welche Art von Betriebsstätten es sich bei der Verlagerung ins Ausland handelt. Sind es eher Vertriebs- und Servicestätten, die häufig erst einen reibungslosen Absatz der Exportgüter/Dienstleistungen gewährleisten, oder eher Produktionsstätten, die eine Reorganisation der Produktionsstruktur und der Beschäftigung der Unternehmen im Inland beinhalten? Wie aus Abbildung 88 ersichtlich, haben 2,6 % der Unternehmen Betriebe ins Ausland verlagert, weitere 1,2 % planen dies für die nächsten zwei Jahre. Dies bedeutet andererseits, dass der weitaus überwiegende Teil der Unternehmen dem Standort Deutschland treu bleibt und nur wenige Unternehmen solche Optionen erwägen. Auffällig ist die Fokussierung der Planer auf Produktionsverlagerungen, während die tatsächlich verlagerten Betriebsstätten mit einem Anteil von 70 % überwiegend Vertriebs- und Servicestätten sind. War früher die exportbegleitende Auslandspräsenz mit Vertriebs- und Serviceleistungen vor Ort der hauptsächliche Verlagerungsgrund, so werden künftig Produktionsprozesse stärker in eine Umstrukturierung von Wertschöpfungsstufen einbezogen.

---

54 Verlagerungen stellen eine Teilmenge der Kapitalbeteiligungen dar. Da Kapitalbeteiligungen auch die Errichtung oder den Erwerb von zusätzlichen Kapazitäten im Ausland umfassen, die keine Substitution der inländischen Kapazitäten beinhalten, wurde der Spezialfall der Verlagerung wegen seiner beschäftigungspolitischen Bedeutung gesondert erhoben

Abbildung 88: Betriebsverlagerung ins Ausland



Erwartungsgemäß nehmen Betriebsverlagerungen den höchsten Stellenwert im Verarbeitenden Gewerbe ein, im Dienstleistungsbereich haben nur sehr wenige und im Handel keine Unternehmen eine grenzüberschreitende Verlagerung realisiert (vgl. Abbildung 89). Die Angaben zu den Planungen zeigen allerdings, dass auch im Handels- und Dienstleistungsgewerbe Verlagerungsabsichten bestehen, auch wenn dies nur auf einen geringen Teil der Unternehmen zutrifft. Im Verarbeitenden Gewerbe wollen künftig nur noch 1,1 % der Unternehmen Betriebsstätten ins Ausland verlegen, was darauf hindeutet, dass der Verlagerungsprozess in naher Zukunft eher moderat ausfallen wird.

Die unternehmensgrößenspezifische Differenzierung zeigt, dass Betriebsstättenverlagerungen keine Strategie der mittelständischen Unternehmen sind, sondern auch künftig schwerpunktmäßig eine Anpassungsoption von Großunternehmen bleiben werden (vgl. Abbildung 90). Zwar ist auffällig, dass in der Unternehmensgrößenklasse mit 20 bis 99 Beschäftigten der Anteil der Unternehmen, die Betriebsstättenverlagerungen planen, mit 7,1 % vergleichsweise hoch ist, jedoch handelt es sich hierbei überwiegend um Verlagerungen von Vertriebs- und Servicestätten. Produktionsstättenverlagerungen sind nach wie vor eine Internationalisierungsform von Großunternehmen des Verarbeitenden Gewerbes. So haben 9,7 % der Großunternehmen Produktionsstätten verla-

gert, der entsprechende Anteil in den Unternehmensgrößenklassen bis zu 19, 20 bis 99 sowie 100 bis 499 Beschäftigten beträgt hingegen 0,6 %, 0,3 % bzw. 2,7 %. Auch bei den diesbezüglichen Planungen liegen die Anteile der mittelständischen Unternehmen weit unter dem Wert der Großunternehmen, von denen 7,5 % in den nächsten zwei Jahren eine Verlagerung von Produktionsstätten ins Auge gefasst haben.

Abbildung 89: Verlagerungen von Betriebsstätten ins Ausland nach Wirtschaftsbereichen

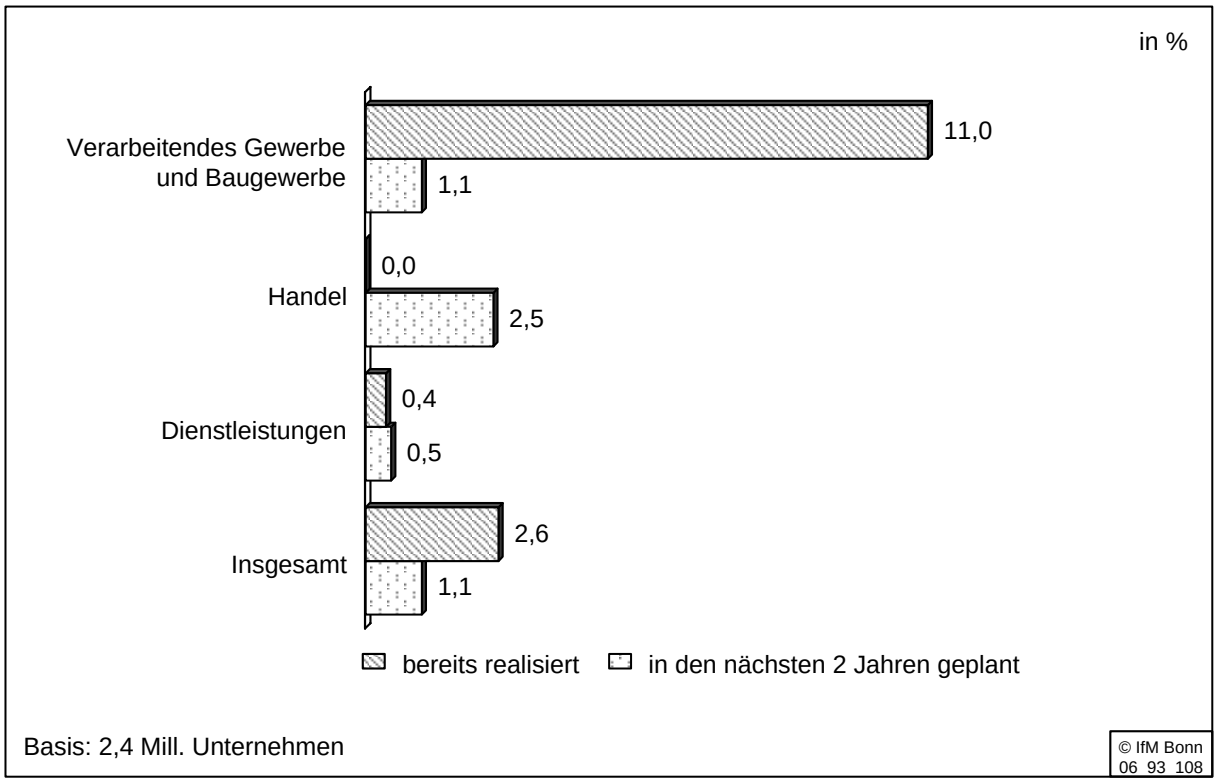
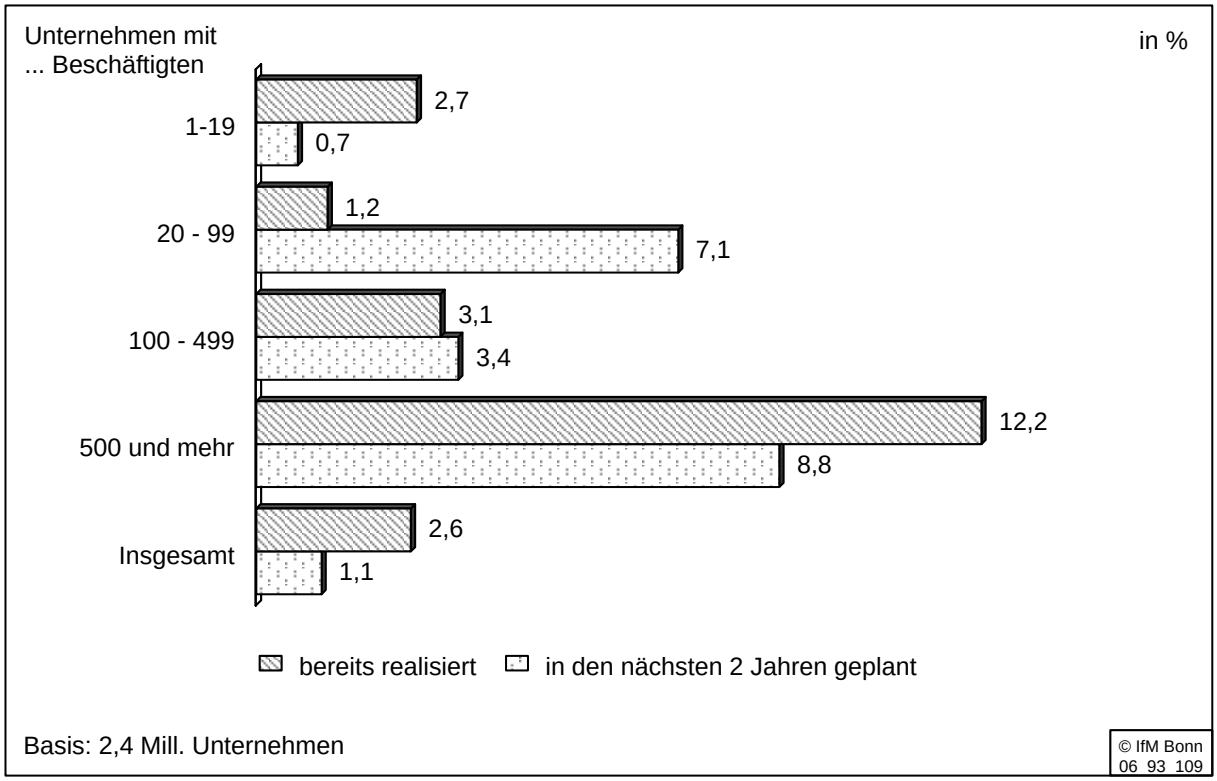
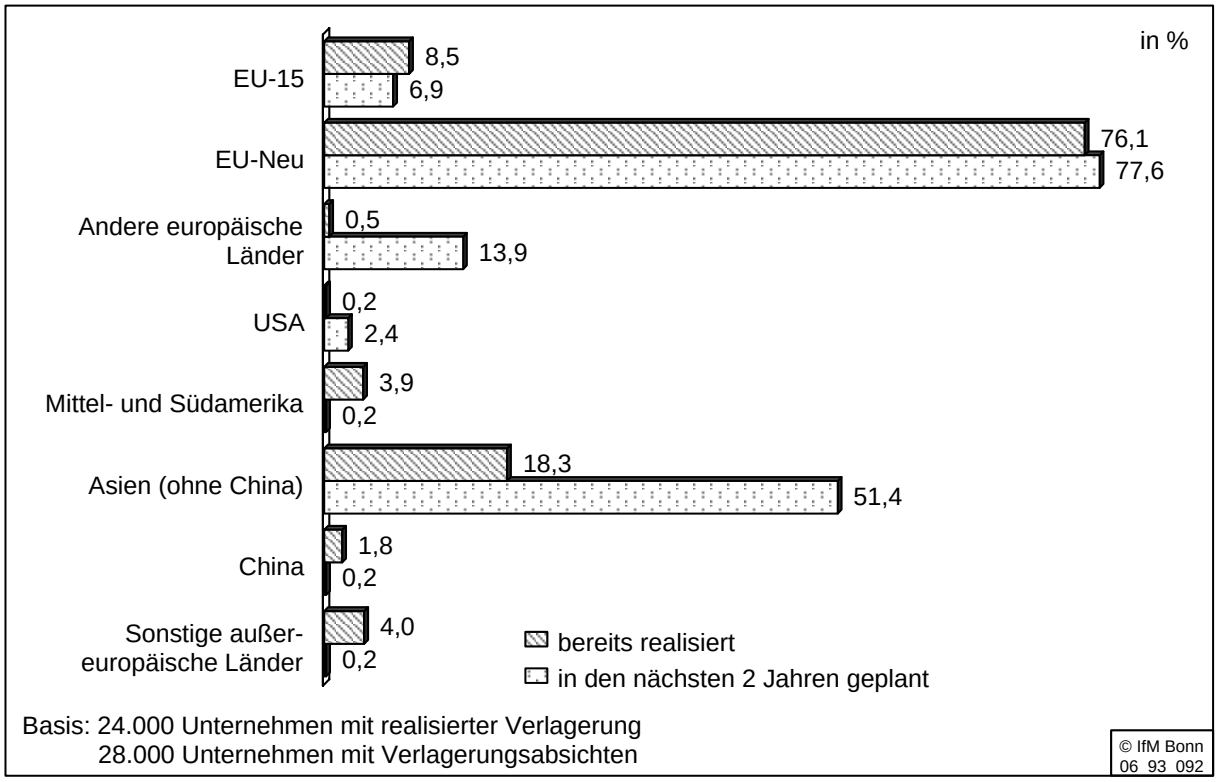


Abbildung 90: Verlagerungen von Betriebsstätten ins Ausland nach Beschäftigtengrößenklassen



Aus Abbildung 91 geht hervor, in welche Regionen Betriebsstätten verlagert wurden bzw. in welche Gebiete zukünftig Betriebsstätten verlagert werden sollen. Es wird deutlich, dass sich die Verlagerung auf den europäischen Raum, insbesondere die neuen EU-Mitgliedstaaten, konzentriert hat und der europäische Kontinent auch weiterhin für Standortverlagerungen die primäre Zielregion bleiben wird. Eine wichtige Rolle spielt aber auch Asien, das als Zielregion einen hohen Anteil von Verlagerungen auf sich zieht und auch künftig für die Unternehmen äußerst interessant bleiben wird. Andere außereuropäische Länder, so auch China, sind bei Betriebsverlagerungen als Zielregion von geringer Bedeutung.

Abbildung 91: Zielregionen für Verlagerung von Betriebsstätten

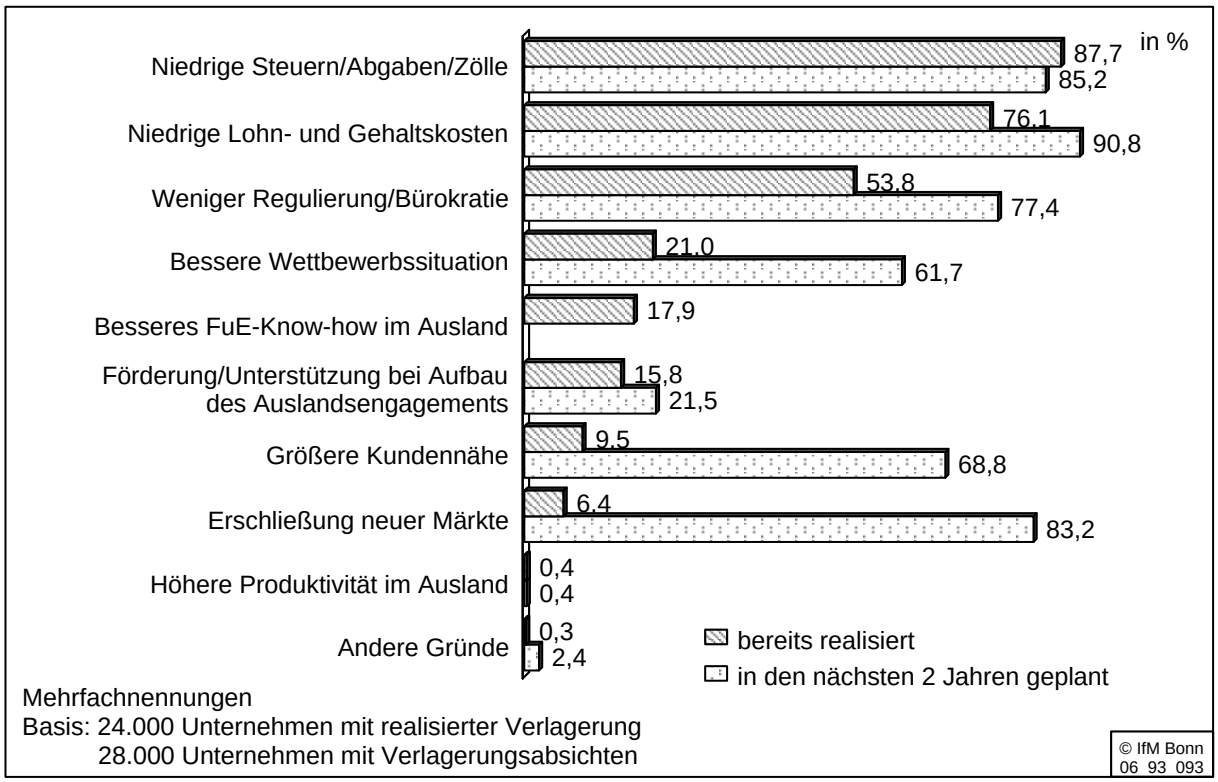


Die Unternehmen wurden auch danach gefragt, aus welchen Gründen sie Betriebsstätten verlagert haben oder dies in den nächsten zwei Jahren planen. Abbildung 92 gibt die Nennhäufigkeit der jeweiligen Gründe wieder. Die wichtigsten Gründe für realisierte Verlagerungen stellen Kostenvorteile des Ziellandes in Form von niedrigeren Steuern/Abgaben/Zöllen, niedrigeren Lohn- und Gehaltskosten sowie geringeren Regulierungs-/Bürokratiekosten dar. Diese Gründe sind für Unternehmen mit Verlagerungsabsichten ähnlich bedeutsam bzw. werden noch häufiger angeführt als dies für Unternehmen mit bereits realisierten Verlagerungen der Fall war. Auffällig ist jedoch, dass von letzteren die Erschließung neuer Märkte, die größere Kundennähe oder eine bessere Wettbewerbssituation im Ausland nur selten genannt wurden, dies hingegen für Unternehmen mit Verlagerungsabsicht von jeweils ca. 84 % bzw. 67 % und 62 % als ein Grund angegeben wurde. Für immerhin ein Fünftel der Planer spielt auch die Förderung und Unterstützung des Auslandsengagements eine Rolle. Auch dies ein Grund, der bei Unternehmen mit realisierter Verlagerung seltener genannt wurde. Besseres Know-how im Ausland gibt hingegen kein Planer an, jedoch rd. 18 % der Unternehmen, die Verlagerungen bereits realisiert haben. Bei dem möglichen Grund einer höheren Produktivität im Ausland schließlich sind sich beide Gruppen einig: Eine höhere Produktivität im Aus-

land spielt praktisch keine Rolle, womit dieser Grund bedeutungslos für Verlagerungsentscheidungen ist.

Eine weitere Auffälligkeit zwischen der Nennhäufigkeit von Unternehmen mit realisierter Verlagerung und Unternehmen mit geplanter Verlagerung besteht darin, dass nach Durchführung im Nachhinein deutlich weniger Gründe genannt werden, vor Durchführung aber fast alle Gründe von Relevanz sind. Dies belegt einerseits den komplexen Charakter von Verlagerungsentscheidungen, andererseits sind Planungen mit Erwartungshaltungen und Ungewissheit behaftet, so dass für eine tiefergehende Interpretation Vorsicht geboten ist.

Abbildung 92: Gründe für Verlagerung ins Ausland



5.7 Ertragslage und -perspektiven

Die gegenwärtige Ertragslage wird von einem Viertel der Unternehmen als gut, von etwas mehr als der Hälfte als befriedigend und von rund 22 % als schlecht bezeichnet (vgl. Abbildung 93). In Hinsicht auf die zukünftige Entwicklung sind die Unternehmen jedoch optimistisch: Mit 32,9 % der Nennungen hegen deutlich mehr Unternehmen die Erwartung, dass sich die Ertragslage in den nächsten zwei Jahren bessern wird, im Vergleich zu 18,8 %, die von einer Verschlechterung ausgehen. Die Ertragssituation und künftige -entwicklung unter-

scheidet sich deutlich nach Wirtschaftsbereichen. Im Dienstleistungsbereich und im Verarbeitenden Gewerbe inklusive Bau ist die Ertragslage insgesamt zufriedenstellender als im Handel. Die Erwartungen im Verarbeitenden Gewerbe einschließlich Baugewerbe sind insgesamt aber positiver als im Dienstleistungsbereich. Der Handel hat am stärksten mit der schlechten Wirtschaftslage zu kämpfen, erwartet in den kommenden zwei Jahren jedoch viel häufiger eine positive als eine negative Entwicklung. Im Dienstleistungsbereich ist die Stimmung hingegen pessimistischer; hier ist der Anteil der Unternehmen mit negativen Erwartungen fast gleich so hoch wie der mit positiven Erwartungen.

Nach Beschäftigtengrößenklassen sind es insbesondere die kleineren Unternehmen, die ihre derzeitige Wirtschaftslage als schlecht bezeichnen. Allerdings sind die Erwartungen in allen Größenklassen von Optimismus geprägt. Der Anteil der Unternehmen mit positiven Erwartungen überwiegt in jeder Größenklasse den Anteil mit negativen Perspektiven. Wie bereits bei der Beurteilung der aktuellen Wirtschaftslage herrscht bei den größeren Unternehmen ein stärkerer Optimismus vor. Die konjunkturelle Erholung der Binnenwirtschaft scheint also langsamer bei den mittelständischen Unternehmen in einer Aufhellung der Stimmung zu münden, als dies bei den Großunternehmen der Fall ist.

Abbildung 93: Derzeitige und zukünftige Ertragslage nach Wirtschaftsbereichen

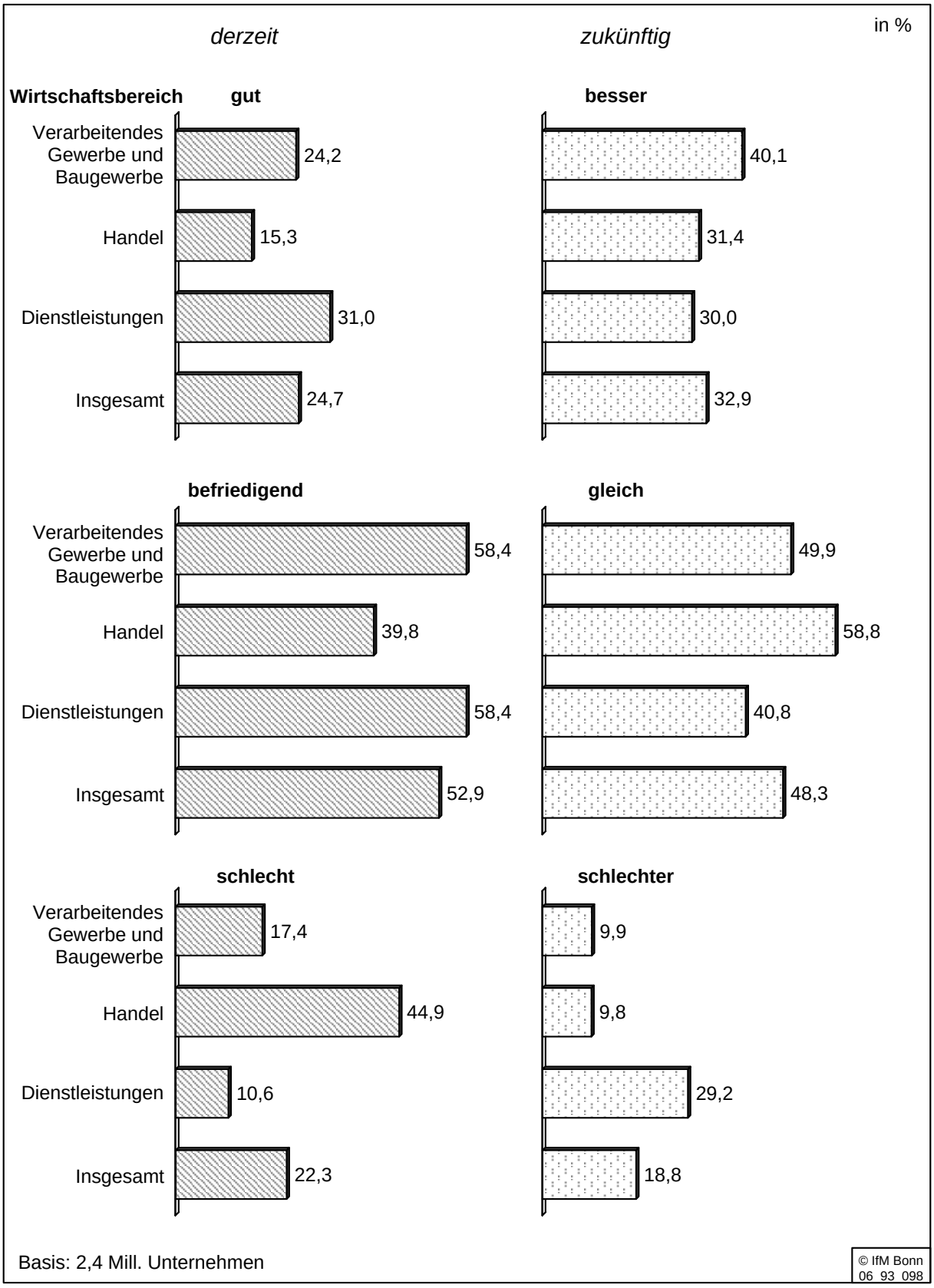
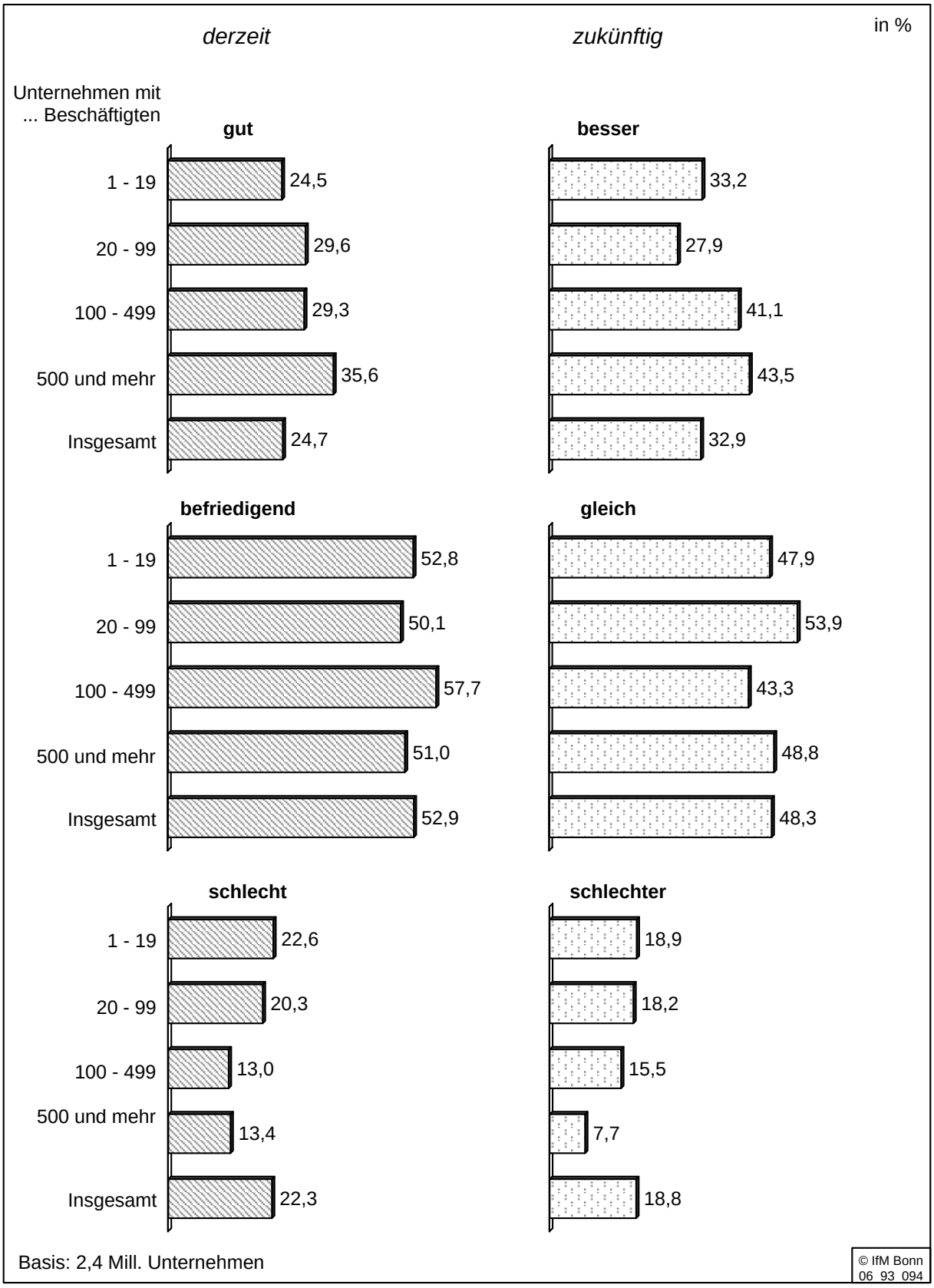


Abbildung 94: Derzeitige und zukünftige Ertragslage nach Beschäftigtengrößenklassen



Positiven Entwicklungsperspektiven gegenüber sehen sich insbesondere die Exporteure. 56 % der exportierenden Unternehmen geben an, ihre Ertragslage werde sich in den kommenden zwei Jahren verbessern, nur 2,9 % rechnen mit sinkenden Erträgen. Anders stellt sich die Situation bei den Unternehmen ohne Exportaktivitäten dar: Hier gehen nur knapp 30 % von einer Besserung der wirtschaftlichen Lage aus, 20 % von einer Verschlechterung. Der Export ist damit eine wesentliche Stütze der Ertragslage der Unternehmen.

5.8 Umsatz- und Beschäftigtenentwicklung

Bei rund 25 % der Unternehmen werden sich die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr bis Ende 2006 voraussichtlich positiv entwickeln, fast zwei Drittel rechnen mit einer in etwa gleichen Umsatzhöhe wie im Vorjahr und rund 10 % rechnen mit Umsatzeinbußen. In dieser insgesamt positiven Grundstimmung spiegelt sich die Konjunkturaufhellung zur Mitte dieses Jahres wider. Für alle Wirtschaftsbereiche zeigt sich, dass die Unternehmen von dem konjunkturellen Aufschwung für sich Umsatzsteigerungen erhoffen, wobei im Dienstleistungsgewerbe - ähnlich wie bereits bei der Beurteilung der Ertragsperspektiven - die Stimmung etwas pessimistischer ist.

Auch der Befund nach Größenklassen ähnelt den Erwartungen zur Entwicklung der Ertragslage. Wie dort steigt auch hier der Anteil der Unternehmen mit erwarteten Umsatzzugewinnen beständig mit der Unternehmensgröße an, und zwar von 24,3 % bei der kleinsten Beschäftigtengrößenklasse auf 67,2 % bei den Großunternehmen. Das Vertrauen in eine bessere Umsatzentwicklung bis Ende 2006 hat sich also noch nicht so stark bis in die kleineren Unternehmen fortgepflanzt.

Wie bereits bei der Ertragslage zeigt sich auch für die Umsatzperspektiven ein signifikanter Zusammenhang mit Exportaktivitäten. 60 % der Exporteure rechnen sich Umsatzsteigerungen aus, bei den Nicht-Exporteuren beträgt dieser Anteil hingegen nur 19,5 %.

Die positiven Erwartungen zu Umsatz- und Ertragsentwicklung schlagen sich auch in den Beschäftigungsplanungen nieder. Mit 13,7 % werden deutlich mehr Unternehmen bis Ende 2006 ihre Beschäftigtenzahl erhöhen als reduzieren (7,7 %), gut drei Viertel der Unternehmen wollen das Beschäftigungsniveau von 2005 halten. Auch bei der Beschäftigungsentwicklung bis Ende des Jahres 2006 zeigt sich der positive Zusammenhang mit den Exportaktivitäten.

So werden 37 % der Exporteure ihre Beschäftigung ausweiten, aber nur 10,2 % der nicht exportierenden Unternehmen.

In der Gesamtbetrachtung lässt sich damit festhalten, dass sich die verbesserte wirtschaftliche Lage in den Erwartungen der Unternehmen bereits widerspiegelt und die konjunkturelle Erholung sich über wachsende Umsätze und Erträge letztendlich auch in einem Beschäftigtenaufbau niederschlagen wird. Die differenzierte Betrachtung nach Exporteuren und Nicht-Exporteuren zeigt aber auch, dass ein beträchtlicher Teil der positiven Erwartungen einer anhaltend hohen Auslandsnachfrage geschuldet ist. Die anziehende Binnennachfrage zeitigt bei den Unternehmen mit Fokus auf heimische Märkte ebenso optimistische Erwartungen, hat aber den nicht exportierenden Mittelstand noch nicht in der Breite und mit der gleichen Stärke erfasst wie die Exportunternehmen.

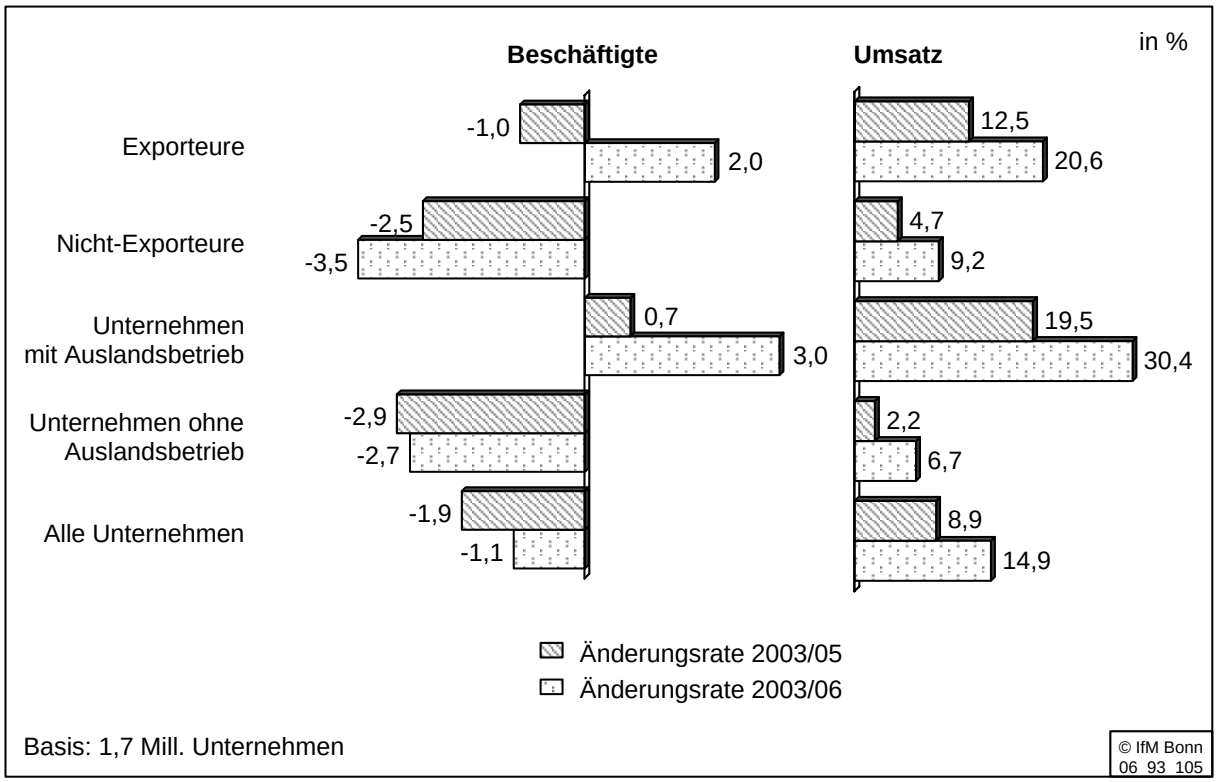
5.9 Beschäftigungs- und Umsatzentwicklung und Auslandsaktivitäten

Zur Klärung der Frage, wie sich Außenhandel und weitere Formen von außenwirtschaftlichen Aktivitäten auf Umsatz und Beschäftigung im Inland auswirken, wurden die Unternehmen gebeten, für die Jahre 2003 bis 2005 ihre tatsächlichen und für das Jahr 2006 ihre geplanten Umsätze und die Anzahl der Beschäftigten auszuweisen. Einbezogen wurden nur diejenigen Unternehmen, die für alle vier Jahre durchgängig Angaben zu Beschäftigung und Umsatz gemacht haben. Die Hochrechnung bezieht sich daher auf 1,7 Mill. deutsche Unternehmen. Für die Analyse der Wirkungen von Außenwirtschaftsaktivitäten wurden die Unternehmen in jeweils zwei Gruppen unterteilt. Zum einen erfolgte eine Gruppierung in Exporteure und Nicht-Exporteure, um die Auswirkungen von Handelsbeziehungen zu ermitteln. Zum anderen wurde eine Unterteilung in Unternehmen mit Auslandsbetrieb/-unternehmen und ohne vorgenommen, um Wirkungen von Standorten im Ausland auf die inländische Beschäftigung und den Umsatz des inländischen Unternehmens zu analysieren sowie Entwicklungsunterschieden im In- und Ausland nachgehen zu können. Für jede Gruppe wurden die Wachstumsraten der Beschäftigung und des Umsatzes für den Zeitraum 2003 bis 2005 sowie die nach Planung der Unternehmen prognostizierten Änderungsraten 2003 bis 2006 berechnet.

Wie aus Abbildung 94 hervorgeht, haben Exporteure von 2003 bis 2005 ihre Beschäftigung um 1 % verringert, die Nicht-Exporteure weisen für diesen Zeitraum mit -2,5 % deutlich höhere Beschäftigungseinbußen auf. Die exportierenden Unternehmen werden den Beschäftigungsverlust bis Ende 2006 vor-

aussichtlich nicht nur wettmachen, sondern ihre Beschäftigtenzahl um 2 % über das Niveau von 2003 ausweiten. Den Nicht-Exporteuren wird nach Eigenbekunden keine ähnlich positive Beschäftigungsentwicklung gelingen. Bei ihnen wird der Beschäftigtenabbau bis Ende 2006 weitergehen, sie werden das Niveau von 2003 um 3,5 % unterschreiten. Vom Export gehen also auch weiterhin positive Effekte auf die Beschäftigung im Inland aus.

Abbildung 95: Veränderung der Beschäftigung und des Umsatzes im inländischen Unternehmen

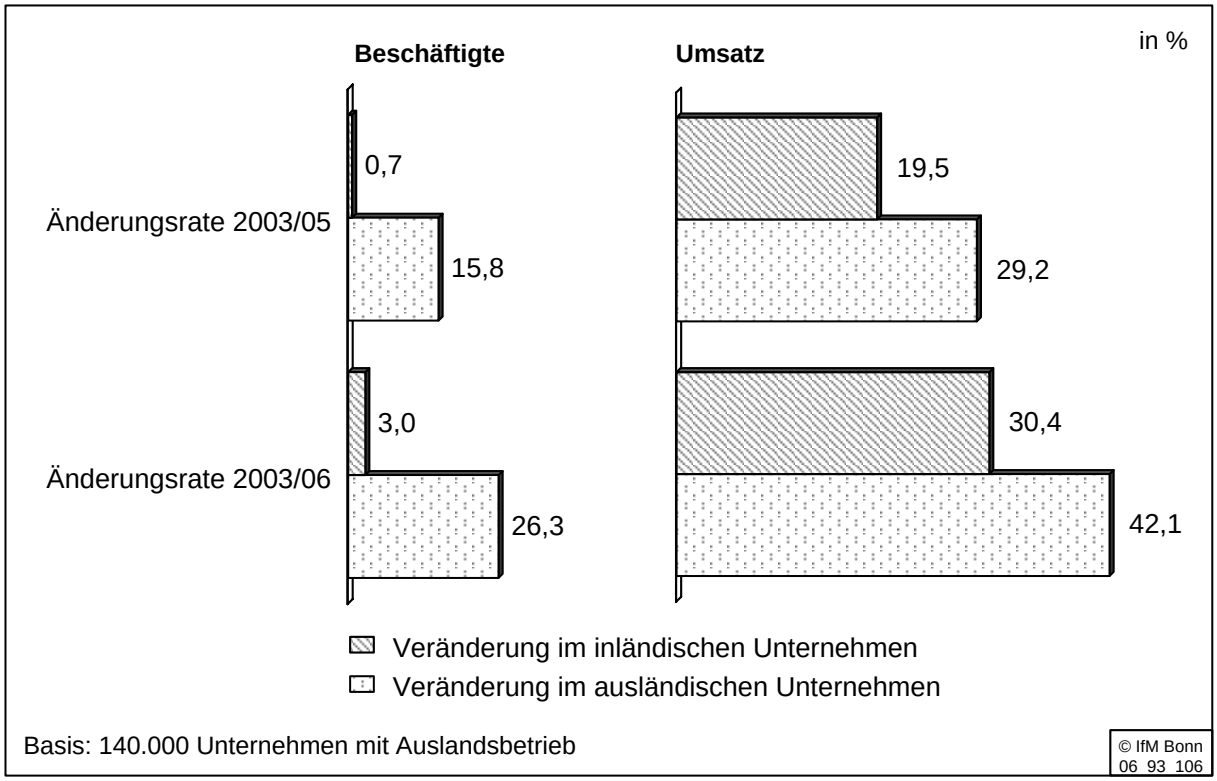


Die Betrachtung der Umsatzzuwächse der beiden Gruppen kommt zum gleichen Befund: Zwar konnten sowohl Exporteure als auch Nicht-Exporteure in dem betrachteten Zeitraum 2003 bis 2005 (nominale) Umsatzsteigerungen realisieren - eine Entwicklung, die sich für beide Gruppen auch für 2006 voraussichtlich fortsetzen wird. Exporteure weisen jedoch eine deutlich höhere Steigerungsrate auf als Nicht-Exporteure, auch die diesbezüglichen Planzahlen sind bei den Exporteuren wesentlich höher. Insgesamt bedeutet dies, dass bei den Nicht-Exporteuren auch eine verbesserte Umsatzsituation 2006 im Vergleich zu 2003 nicht in Beschäftigungszuwachs münden wird, die verbesserte Umsatzsituation aus der Binnennachfrage reicht nicht aus, um den Abbau der Beschäftigung zu stoppen.

Ein positiver Beitrag zur inländischen Beschäftigung und zum Umsatz des inländischen Unternehmens zeigt sich auch bei der Differenzierung der Unternehmen nach dem Vorhandensein von Unternehmen/Betriebsstätten im Ausland. Die Gruppe der Unternehmen mit Auslandsbetrieb hat in dem Zeitraum 2003 bis 2005 eine Beschäftigtenzunahme von 0,7 % im inländischen Unternehmen realisiert, bis Ende 2006 wird sich voraussichtlich ein Beschäftigungsplus von 3,0 % gegenüber 2003 ergeben. Unternehmen mit Auslandsbetrieben entwickeln sich in Hinblick auf die Beschäftigung nicht nur deutlich besser als Unternehmen ohne Auslandsbetrieb oder der Gesamtdurchschnitt der deutschen Unternehmen, sondern auch besser als die Exporteure. Zum gleichen Befund gelangt man auch bei differenzierter Betrachtung der Umsätze des inländischen Unternehmens. Damit ist festzuhalten, dass Unternehmen mit ausländischen Unternehmen/Betriebsstätten diejenigen sind, die mit ihren ausländischen Standorten auch positive Beschäftigungsimpulse für den inländischen Standort bewirken. Sie sind also keineswegs "Jobvernichter", sondern tragen überdurchschnittlich zum Beschäftigungsaufbau bei.

Eine tiefergehende Analyse der Wachstumsraten der Unternehmen mit Standorten im In- und Ausland zeigt, dass die Beschäftigung am ausländischen Standort zwar stärker zunimmt als am inländischen, nämlich um 15,8 % von 2003 auf 2005 im Vergleich zu 0,7 % im Inland, bzw. 26,3 % im Vergleich zu 3,0 % für den Zeitraum 2003 bis 2006 (vgl. Abbildung 95). Der Befund belegt jedoch auch unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Entwicklungsdynamik zwischen dem deutschen und dem ausländischen Standort, dass die Schaffung von Beschäftigung im Ausland durch deutsche Unternehmen auch die inländische Beschäftigung am deutschen Standort positiv beeinflusst.

Abbildung 96: Veränderung der Beschäftigtenzahl und des Umsatzes im In- und Ausland der Unternehmen mit Auslandsbetrieb



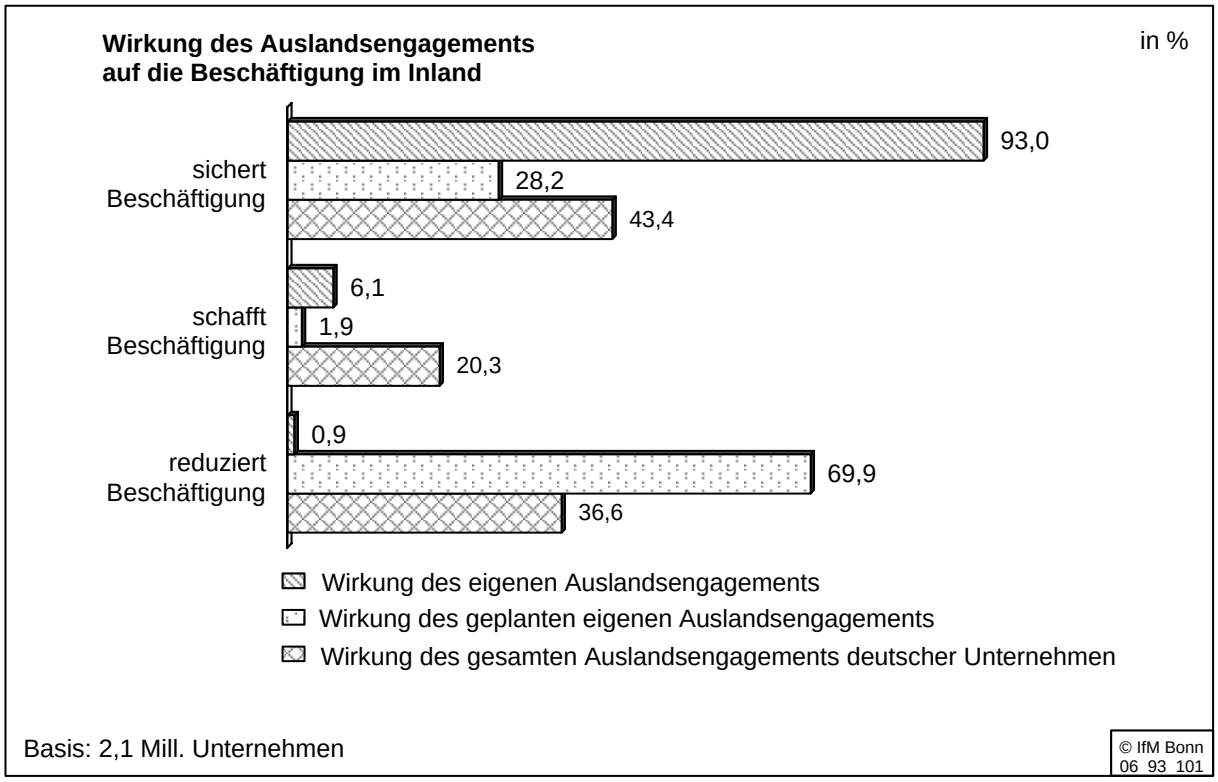
Im Ergebnis ist festzuhalten, dass sich sowohl Exporttätigkeit als auch Auslandsbetriebe günstig auf die Beschäftigung am deutschen Standort auswirken. Die Effekte von Auslandsbetrieben sind dabei noch höher als bei Exportaktivitäten. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass mit der Errichtung von Auslandsbetrieben neue wirtschaftliche Aktivitäten im Inland generiert werden, die sich letztendlich in neuen Beschäftigungschancen niederschlagen. Die empirischen Befunde stützen also nicht die These, dass eine über den Handel hinausgehende Internationalisierung der deutschen Unternehmen die Beschäftigungschancen im Inland mindert, sondern das Gegenteil ist der Fall: Die internationale Aufstellung der Unternehmen sichert und schafft auch Arbeitsplätze im Inland.

5.10 Auslandsengagement und Beschäftigung im Urteil der Unternehmen

Die Unternehmen wurden gebeten, die Wirkungen von Auslandsengagements auf die Beschäftigung im Inland einzuschätzen. In Abhängigkeit von vorhandenen Auslandsaktivitäten sollten die auslandsaktiven Unternehmen die Wirkungen auf ihre eigene inländische Beschäftigung, die Unternehmen, die bislang noch nicht im Ausland aktiv sind, dies aber für die nächsten zwei Jahre planen, sollten die voraussichtlichen Wirkungen ihres zukünftigen Auslands-

engagements beurteilen. Schließlich sollten alle Unternehmen, auch diejenigen, die weder derzeit noch künftig grenzüberschreitende Aktivitäten aufweisen, ein Urteil zu den Wirkungen des Auslandsengagements aller deutschen Unternehmen auf die Beschäftigungssituation in Deutschland abgeben. Als Auslandsengagement ist für diese Fragestellung jede Art von Internationalisierungsform definiert worden, also nicht nur der Außenhandel, sondern auch alle oben dargestellten investiven und nicht-investiven Formen einschließlich Betriebsverlagerungen. Die Urteile der jeweiligen Unternehmensgruppen sind in Abbildung 97 wiedergegeben. Dabei zeigen sich bemerkenswerte Unterschiede zwischen den Einschätzungen der spezifischen Gruppen.

Abbildung 97: Urteil zu den Auswirkungen des Auslandsengagements



Unternehmen mit Auslandsaktivitäten geben mit einer überwältigenden Mehrheit von 93 % an, dass ihr Engagement im Ausland die Beschäftigung ihres inländischen Unternehmens sichert und zu 6,1 % zusätzlich Beschäftigung im Inlandsunternehmen geschaffen wird. Eine Verringerung der Beschäftigung am inländischen Unternehmensstandort nannten lediglich 0,9 %. Die Unternehmen mit beabsichtigten Auslandsaktivitäten hingegen sind überwiegend der Ansicht, ihr zukünftiges Engagement werde zu einem Beschäftigungsabbau im inländischen Unternehmen führen (69,9 %), nur 28,2 % glauben, ihre Beschäftigung sei damit gesichert. Dass das künftige Engagement zusätzlich

Arbeitsplätze im Inlandsunternehmen schaffen wird, glauben in dieser Gruppe nur 1,9 %.

Die Einschätzung der Beschäftigungseffekte des gesamten Auslandsengagements der deutschen Unternehmen fällt im Vergleich zu dem Urteil der bereits im Ausland aktiven Unternehmen deutlich ungünstiger, im Vergleich zu den Planern deutlich günstiger aus. An dieser unterschiedlichen Einschätzung der Beschäftigungswirkungen von Auslandsaktivitäten wird deutlich, wie stark die Meinungen zur fortschreitenden Internationalisierung der deutschen Wirtschaft polarisiert sind. Auslandserfahrene Unternehmen sehen durchweg positive Beschäftigungseffekte für den deutschen Standort. Diese Meinung findet Bestätigung in der oben dargestellten tatsächlichen Entwicklung der inländischen Beschäftigung auslandsaktiver Unternehmen. Die Unternehmen, die erstmals Auslandsaktivitäten planen, scheinen in erster Linie eine Aufgabe von inländischen Fertigungsstätten und damit eine Substitution heimischer zu Gunsten von ausländischer Beschäftigung ins Auge gefasst zu haben. Wie qualifiziert die Einschätzung der damit einhergehenden Effekte ist, entzieht sich einer Beurteilung, da die Einschätzung dieser Unternehmensgruppe auf keinem unternehmenseigenen Erfahrungsschatz beruht.

Die Erwartungen, die mit der Globalisierung der deutschen Wirtschaft einhergehen, sind aber nicht nur zwischen den jeweiligen Gruppen gegensätzlich, sondern auch widersprüchlich bezüglich der Auswirkungen des eigenen und des gesamten Engagements deutscher Unternehmen. Auffällig ist, dass die auslandsaktiven Unternehmen ihren eigenen Auslandsaktivitäten mit großer Mehrheit beschäftigungssichernde Effekte im Inland zusprechen, in der Beurteilung des Gesamtengagements deutscher Unternehmen aber deutlich zurückhaltender sind. Im Gegensatz zum eigenen Engagement, dem nur 0,9 % der auslandsaktiven Unternehmen arbeitsplatzreduzierende Effekte zumessen, geben dies für das Gesamtengagement 27,9 % der auslandsaktiven Unternehmen an.

5.11 Importierte Vorleistungen in den Exporten

Eine zentrale Fragestellung der Untersuchung ist, Auskunft über die inländische Wertschöpfung in den Exporten der deutschen Unternehmen zu geben. Dieser Fragestellung wird auf Basis der amtlichen Statistik nachgegangen, da wegen fehlender Angaben das Datengerüst aus der Befragung nicht ausreichte, um belastbare Ergebnisse zu bekommen.

Die folgenden Schätzungen der importorientierten Exporte insgesamt und nach Wirtschaftsbereichen lehnen sich weitgehend an das Verfahren an, das das Statistische Bundesamt zur Errechnung der exportinduzierten Importe anwendet (Statistisches Bundesamt 2004, S. 6). Die für den Weiterexport als Handelsware bestimmten Importe wurden entsprechend dem Einsatz von Handelsware, wie in der Statistik des Produzierenden Gewerbes ausgewiesen, verteilt.

Die Verteilung nach Umsatzgrößenklassen wurde analog der Verteilung der innergemeinschaftlichen Erwerbe[55] vorgenommen, d.h. analog der Importe aus den EU-Mitgliedstaaten, die über 50 % der Gesamtimporte der deutschen Unternehmen ausmachen.[56]

In Tabelle 6 sind die Werte der Schätzung nach Umsatzgrößenklassen wiedergegeben. Die Schätzwerte geben den Anteil der importierten Güter und Vorleistungen, die von den Unternehmen für die Produktion ihrer Exportgüter verwendet wurden oder unverändert als Handelsware wieder exportiert wurden, an den Exporten an.

---

55 Wenn ein Unternehmen einen Gegenstand für das Unternehmen ins Inland verbringt, so ist die Umsatzsteuer für diesen Gegenstand im Inland zu entrichten. Bis auf wenige Ausnahmen umfassen innergemeinschaftliche Erwerbe also die Importe aus den EU-Mitgliedstaaten.

56 Es ist zu berücksichtigen, dass bei Anwendung der Verteilung der innergemeinschaftlichen Erwerbe methodisch die Einfuhr beim Einführenden erfasst wird, nicht beim Benutzer. Erwirbt z.B. ein exportierendes Unternehmen seine Vorprodukte bei einem Großhändler, so wird dieses Produkt als Import beim Großhandelsunternehmen erfasst und nicht bei dem Unternehmen, das das Gut als Vorprodukt verwendet.

Tabelle 6: Anteil der Importe (Vorleistungen und Handelsware) an den Exporten der Unternehmen 2002 nach Umsatzgrößenklassen in % (geschätzt)

Unternehmen mit ... € Umsatz	Insgesamt	Verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Handel	Unternehmensnahe Dienstleistungen
bis 2 Mill.	5,1	6,0	2,4	1,8	0,7
2 Mill. – 10 Mill.	15,0	18,3	8,9	4,8	2,7
10 Mill. - 50 Mill.	30,0	31,3	23,4	7,6	4,5
50 Mill. und mehr	44,3	46,4	29,7	7,8	14,3
Insgesamt	36,9	39,9	10,6	6,6	7,0

© IfM Bonn

Quelle: Statistisches Bundesamt: Input-Output-Rechnung, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Umsatzsteuerstatistik 2004, Statistik des Produzierenden Gewerbes, div. Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Insgesamt beträgt der Anteil der Importe gemessen an den Exportumsätzen 36,9 %. Nach Umsatzgrößenklassen steigt der Anteil der Importe mit der Unternehmensgröße stetig an von 5,1 % bei den kleinsten Unternehmen auf 44,3 % bei den Großunternehmen. Der größenklassenspezifische Zusammenhang ist in jedem Wirtschaftsbereich festzustellen, auch wenn zu berücksichtigen ist, dass kleine Unternehmen ihre Importe eher über den Großhandel abwickeln als größere Unternehmen. Daher könnte die Quote vor allem in den unteren Größenklassen etwas höher liegen als hier ausgewiesen. Nach Wirtschaftsbereichen weist das Verarbeitende Gewerbe mit 39,9 % den höchsten Importanteil an den Exporten auf. Mit deutlichem Abstand folgen das Baugewerbe mit 10,6 % sowie die Dienstleistungen und der Handel, deren Quoten mit 7,0 % bzw. 6,6 % fast gleich hoch sind.

Um Aussagen über die Entwicklung der Anteile der importierten Vorleistungen in den Exporten im Zeitraum 1990 bis 2002 treffen zu können, mussten für die Jahre 1997, 1998 und 1999 die Werte nach der Methode des Statistischen Bundesamtes vom IfM berechnet werden, da das Statistische Bundesamt nur für die Jahre 1990, 1995, 2000 und 2002 ausweist. Für die anderen fehlenden Jahre der Zeitreihe (1991 bis 1994, 1996 und 2001) ist keine Schätzung möglich, da keine Input-Output-Tabellen vorliegen. Der Wert für das Jahr 2002 wurde vom Statistischen Bundesamt auf Basis der Input-Output-Statistik des Jahres 2000 geschätzt, dieser vorläufige Wert wurde deshalb in Klammern gesetzt. Da die Input-Output-Statistik mittlerweile für das Jahr 2002 vorliegt,

wurde dieser Wert nach der aktuellen Datenlage vom IfM für das Jahr 2002 neu berechnet.

Tabelle 7: Anteil der Importe an den Exporten in %

Jahr	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2002
Anteil	26,7	29,7	31,5	32,7	34,1	38,1	(38,8[1)]) 36,9

© IfM Bonn

1) Vom Statistischen Bundesamt auf Basis der Input-Output -Tabellen für das Jahr 2000 geschätzt

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IfM Bonn

Wie aus Tabelle 7 hervorgeht, ist der Anteil der importierten Vorleistungen an den Exporten im Zeitraum 1990 bis 2000 stark angestiegen. Nach unseren Berechnungen hat sich dieser Trend, der nach vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes auch für das Jahr 2002 noch ausgewiesen wird, jedoch nicht fortgesetzt. Die Importintensität der Exporte[57] zwischen den Jah-

---

57 Da die Exportintensität zumindest bis zum Jahre 2000 stark zunahm, sollte das Ergebnis auf Plausibilität untersucht werden. Eine Korrelation der importierten Vorleistungen mit anderen Zeitreihen war schwierig, da nicht für alle Jahre Werte vorlagen. Der Wert für das Jahr 1990 ist nur eingeschränkt verwendbar, da für einige Zeitreihen Daten erst ab 1995 verfügbar sind. So liegen Daten über die Importe der Unternehmen aus den EU-Ländern, die sogenannten innergemeinschaftlichen Erwerbe, erst seit 1994 vor, ebenso die Importdaten der meisten Beitrittsländer. Die Annahme, dass die Vorproduktintensität sich analog dem Verlauf der innergemeinschaftlichen Erwerbe entwickelt, wäre zwar sinnvoll. Ab Mai 2004 wurden allerdings die Importe aus den 10 Beitrittsländern ebenfalls als innergemeinschaftliche Erwerbe behandelt und die Zeitreihe weist damit einen Bruch auf. Innergemeinschaftliche Erwerbe nach Ländern liegen dem IfM leider für diese Jahre nicht vor. Daher scheint die Korrelation mit anderen Zeitreihen trotz der weiter oben beschriebenen Probleme der einzig gangbare Weg zu sein.
Zunächst war es deshalb notwendig, die Werte um die Jahre 1996 und 2001 zu vervollständigen. Hierzu wurden verschiedene Verläufe zwischen den verfügbaren Jahren angenommen:
- Linear
- Analog der innergemeinschaftlichen Erwerbe
- Analog der Importe

Die so gewonnenen lückenlosen Zeitreihen wurden mit Zeitreihen, die aus den Importen der folgenden Ländergruppen gebildet worden waren, korreliert:
- Importe aus den EUR 15
- Importe aus den 10 Beitrittsländern
- Importe aus den Beitrittsländern und Asien
- Importe aus Asien
- Erwerbe aus den EUR 15
- Exporte
- Importe aus China
- Importe insgesamt
- Importe aus China und den Beitrittsländern

ren 2000 und 2002 ist von 38,1 % auf 36,9 % gesunken, d.h. der Anteil der für die Herstellung der Exporte importierten Güter und Dienstleistungen nimmt ab.

Die ermittelten Werte wurden zur Überprüfung der Güte mit verschiedenen Zeitreihen für Importe korreliert. Der stärkste Zusammenhang ergab sich mit den Importen aus den 10 EU-Beitrittsländern einschließlich China. Bis 2000 zeigt sich eine starke Steigerung der Importe aus den Beitrittsländern, danach flachen die Wachstumsraten der Importe aus diesen Ländern ab. Die Importe aus China, die bis 2000 unter 4 % lagen, sind in den darauffolgenden Jahren deutlich schneller gestiegen als zuvor, so dass sich der Anteil der aus China stammenden Importe auf 6,4 % der deutschen Gesamtimporte im Jahr 2005 erhöht hat.

In der Gesamtbetrachtung ist daraus zu folgern, dass die zu beobachtende steigende Importintensität in den 90er Jahren vor allem auf die Produktionsverlagerung in die nach dem Mauerfall leicht zugänglichen osteuropäischen Länder zurückgeführt werden kann. Mittlerweile sind hier jedoch durch Potenzialausschöpfung Grenzen erreicht, so dass sich das Entwicklungstempo verlangsamt. Darauf weist auch die Entwicklung der Anteile der Bruttowertschöpfung am Bruttoproduktionswert im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe hin: Zwischen 1990 und 2000 sind die Anteile kontinuierlich zurückgegangen, zwischen 2000 und 2003 schwanken sie im Verarbeitenden Gewerbe zwischen 33 % und 34%, im Baugewerbe zwischen 42 % und 44 %. Auch dies spricht dafür, dass die Auslagerungstendenzen zumindest derzeit zu einem Stillstand gekommen sind.

Der Korrelationskoeffizient war in allen Fällen erwartungsgemäß sehr hoch und lag in keinem Fall unter 0,96. Korrelationen von über 0,98 wiesen die Importe der 10 Beitrittsländer, der 10 Beitrittsländer mit China, die innergemeinschaftlichen Erwerbe und die Exporte auf.
Aus allen Zeitreihen wurden Regressionsfunktionen gebildet, mit deren Hilfe die Zeitreihe der importierten Vorleistungen für die Jahre 2003, 2004 und 2005 fortgeschrieben wurde. Der Zusammenhang wurde alternativ durch ein Polynom zweiten Grades und durch eine lineare Funktion approximiert. In allen Fällen, sowohl der unterschiedlichen Zeitreihen wie auch der unterschiedlichen Funktionen, zeigte sich der Anteil der importierten Vorprodukte an den Exporten konstant oder leicht abnehmend.

6. Außenwirtschaftsförderung

In marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaften kommt den Unternehmen unter anderem die Aufgabe zu, internationale Marktchancen zu erkennen und sich die für ein Auslandsengagement entscheidungsrelevanten Informationen zu beschaffen. Während Großunternehmen zu diesem Zweck in der Regel eigene spezifische Auslandsabteilungen unterhalten, sind kleine und mittlere Unternehmen häufig auf externe Unterstützung angewiesen. Da das vorhandene privatwirtschaftliche Angebot zur Unterstützung der Internationalisierung für den Mittelstand vielfach als nicht ausreichend bzw. angemessen angesehen wird, wurden von staatlicher Seite zahlreiche Förderinstitutionen und -maßnahmen ins Leben gerufen. Außerdem werden Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft (vor allem Kammern) gefördert.

Das Unterstützungssystem besteht im wesentlichen aus drei institutionellen Kernbereichen: Den Wirtschaftsabteilungen der Botschaften und Konsulate, den Auslandshandelskammern (AHKs) sowie der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai). Neben diesen drei Hauptträgerorganisationen der Außenwirtschaftsförderung ist noch eine Vielzahl weiterer öffentlicher und wirtschaftseigener Institutionen mit der Außenwirtschaftsförderung betraut. Zu ihnen zählen neben staatlichen Fördereinrichtungen und nachgelagerten Institutionen der öffentlichen Hand auch Selbstverwaltungsorgane der Wirtschaft sowie Verbände und Vereine. Insgesamt wird ihre Zahl auf über 300 geschätzt.

Diese Einrichtungen bieten den Unternehmen angefangen von der Auslandsmesseförderung über die Außenwirtschaftsberatung bis hin zu Delegationsreisen und zur Exportfinanzierung eine Vielzahl unterschiedlicher Hilfestellungen an. Insgesamt existieren allein auf Bundes- und Länderebene über 140 unterschiedliche Förderprogramme zur Unterstützung des Mittelstands im Ausland.

Angesichts der großen Anzahl von Institutionen und Maßnahmen stellt sich die Frage, ob das derzeitige Fördersystem so gestaltet ist, dass der Mittelstand auch die ihm zugedachte Förderung erhält: Inwieweit sind die Förderinstitutionen und -angebote den Unternehmen unterschiedlicher Größe überhaupt bekannt und welche Einrichtungen und Angebote werden vorrangig in Anspruch genommen? Von zusätzlichem Interesse ist, ob die Unternehmen mit der erhaltenen Förderung zufrieden sind. Daher wurden die Unternehmen im Rahmen der empirischen Untersuchung auch zu diesen Themenkomplexen befragt.

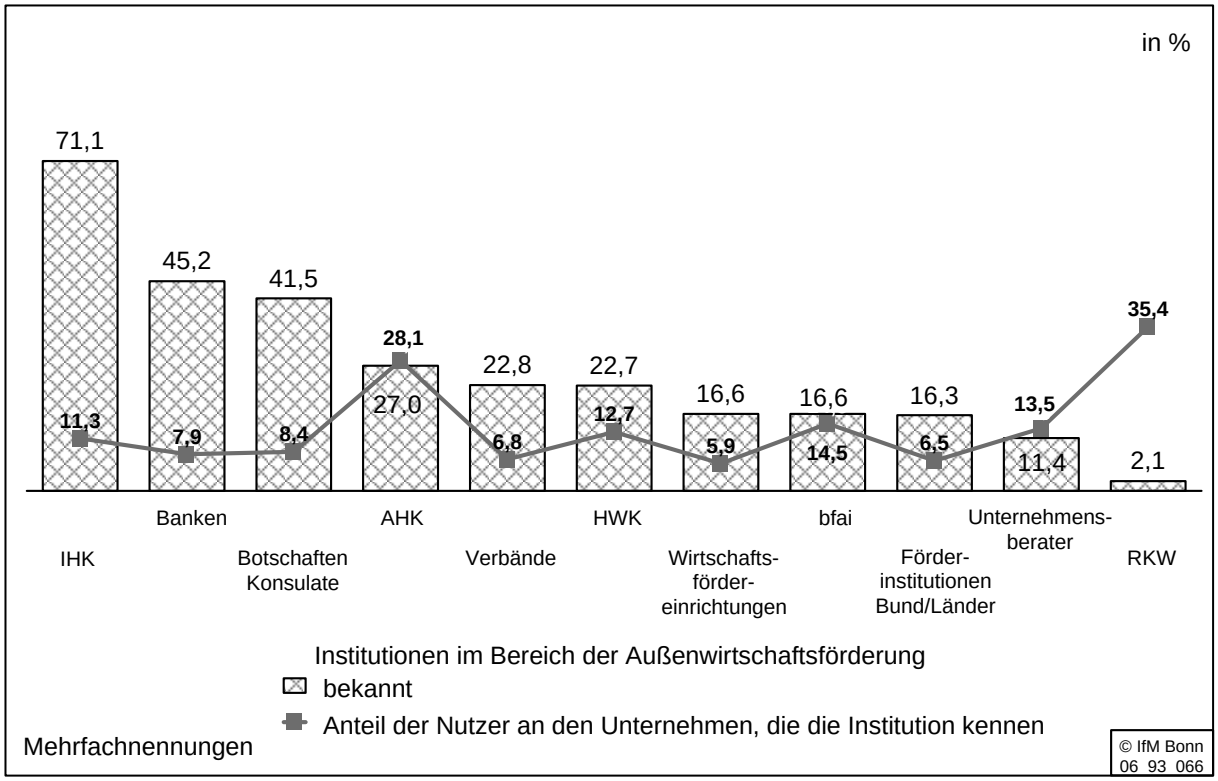
6.1 Bekannte und genutzte Institutionen

Um den Bekanntheitsgrad der Fördereinrichtungen zu ermitteln, wurden die Unternehmen gebeten, aus einer Liste von elf staatlichen und privatwirtschaftlichen Institutionen, die Hilfestellungen im Bereich der Internationalisierung anbieten, diejenigen auszuwählen, die ihnen bekannt sind. Darüber hinaus hatten die Unternehmen in einer offenen Antwortkategorie die Möglichkeit, weitere ihnen geläufige Einrichtungen zu nennen. Dies taten jedoch weniger als 0,1 % der Unternehmen, was darauf hindeutet, dass die abgefragten Institutionen die Förderlandschaft in ihren wesentlichen Teilen erfassen.

Das Ergebnis der Umfrage zeigt, dass - als Gesamtgruppe betrachtet - die Kammereinrichtungen, die Industrie- und Handelskammern (IHKs) und die Handwerkskammern (HWKs), die mit Abstand bekanntesten Einrichtungen im Bereich der Außenwirtschaftsförderung sind (vgl. Abbildung 98). Knapp drei Viertel der Unternehmen wissen, dass sie von der IHK Hilfestellung bei ihrer Internationalisierung erhalten können (71,1 %). Mit einem Bekanntheitsgrad von 22,7 % sind - bei einem Handwerksanteil von 14,5 % - die Handwerkskammern ebenfalls weit über die organisationseigene Unternehmerschaft hinaus als Anbieter auch von Außenwirtschaftshilfen bekannt. Die Nutzung der Kammerangebote ist mit 11,3 % (IHKs) und mit 12,7 % (HWKs) aller Unternehmen, welche die Institution kennen, überdurchschnittlich hoch.

Von den anderen wirtschaftseigenen Institutionen und privatwirtschaftlichen Anbietern (Banken, Unternehmensberater, Verbände, AHKs) werden insbesondere die AHKs und die Unternehmensberater, relativiert an ihrem Bekanntheitsgrad in der Unternehmerschaft, überdurchschnittlich häufig genutzt. Dagegen spielen die Verbände sowohl vom Bekanntheitsgrad als auch der Nutzerfrequenz bei der Lösung außenwirtschaftsbezogener Fragestellungen eine vergleichsweise geringe Rolle. Dies macht deutlich, dass die Kammern von den Unternehmen als erste Anlauf- und Informationsstelle zum Thema Auslandsgeschäft wahrgenommen werden, auch wenn nur ein relativ kleiner Teil dieser Unternehmen das Dienstleistungsangebot aktiv genutzt hat.

Abbildung 98: Bekanntheitsgrad und Nutzerquoten von Institutionen im Bereich der Außenwirtschaftsförderung



Obwohl nur 27,0 % der Unternehmen die Auslandshandelskammern (AHKs) kennen, werden deren Angebote intensiver wahrgenommen als die der IHKs oder Banken, so dass absolut betrachtet den AHKs eine zahlenmäßig größere Bedeutung im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung zukommt. Das heißt, für die Mehrheit der befragten Unternehmen sind bei Fragen der Internationalisierung die regional ansässigen IHKs und HWKs, dicht gefolgt von den AHKs in den jeweiligen Zielländern die bedeutendsten Ansprechpartner. Banken stehen als Anlaufstelle für Unterstützung in außenwirtschaftlichen Frage- und Problemstellungen in der Bekanntheitsskala an zweiter Stelle, gefolgt von den Botschaften und Konsulaten. Knapp die Hälfte der Unternehmen weiß, dass hier gegebenenfalls Hilfe zu erlangen ist. Genutzt werden beide Anlaufstellen allerdings nur unterdurchschnittlich.

Unter den öffentlichen Angeboten zur Außenwirtschaftsförderung (Botschaften und Konsulate, Wirtschaftsfördereinrichtungen, bfai, Bundes- und Länderförderinstitutionen, RKW) nimmt die bfai eine herausragende Stellung ein. Als spezifische Einrichtung der Außenwirtschaftsförderung ist sie zwar nur einem vergleichsweise geringen Teil der Unternehmen (16,6 %) - insbesondere solchen, die Außenwirtschaftsbeziehungen pflegen - bekannt, sie wird aber weit überdurchschnittlich häufig genutzt. Die bfai gehört neben dem RKW und den

AHKs zu den am häufigsten in Anspruch genommenen Institutionen, wenn es um Lösungen bei außenwirtschaftlichen Fragen geht. Bei letzterer ist jedoch zu berücksichtigen, dass sie nur wenigen bekannt ist. Private Unternehmensberater verbinden 11,4 % mit Dienstleistungsangeboten im Bereich Internationalisierung. Von diesen haben 13,5 % die Dienstleistungen auch bereits in Anspruch genommen.

Insgesamt lässt eine Betrachtung nach Größenklassen sowohl bei der Bekanntheit als auch bei der Nutzungsfrequenz deutliche Unterschiede erkennen. Während beispielsweise 89,9 % der Großunternehmen die IHKs nennen und davon 44,7 % auf deren Hilfestellungen bereits zurückgegriffen haben, sind es bei den Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten nur 70,4 %, von denen auch nur jedes Elfte die Angebote der Kammern in Anspruch genommen hat (9,4 %). Ein geringer Bekanntheitsgrad und niedrige Inanspruchnahme seitens der kleinen Unternehmen lässt sich für nahezu alle abgefragten Institutionen feststellen. Immer liegt der Bekanntheitsgrad bei den Großunternehmen deutlich über dem im Mittelstand. In besonderem Maße trifft dies auf die Bekanntheit und die Nutzung von Angeboten der Unternehmensberater zu. 41,5 % der Großunternehmen sind Unternehmensberater bei außenwirtschaftlichen Fragestellungen geläufig. Von diesen haben sich auch bereits 58,3 % zu Fragen der Internationalisierung beraten lassen. Dies führt dazu, dass - absolut betrachtet - die privaten Unternehmensberater bei den Großunternehmen an vierter Stelle der am häufigsten genutzten Einrichtungen liegen.

Die einzige Ausnahme zu dem mit steigender Unternehmensgröße wachsenden Bekanntheitsgrad und zunehmender Nutzungsfrequenz bilden die Handwerkskammern (HWKs). Differenziert nach Beschäftigtengrößenklassen ist mehr kleinen und mittleren Unternehmen bekannt, dass HWKs Hilfestellung bei der Internationalisierung bieten.

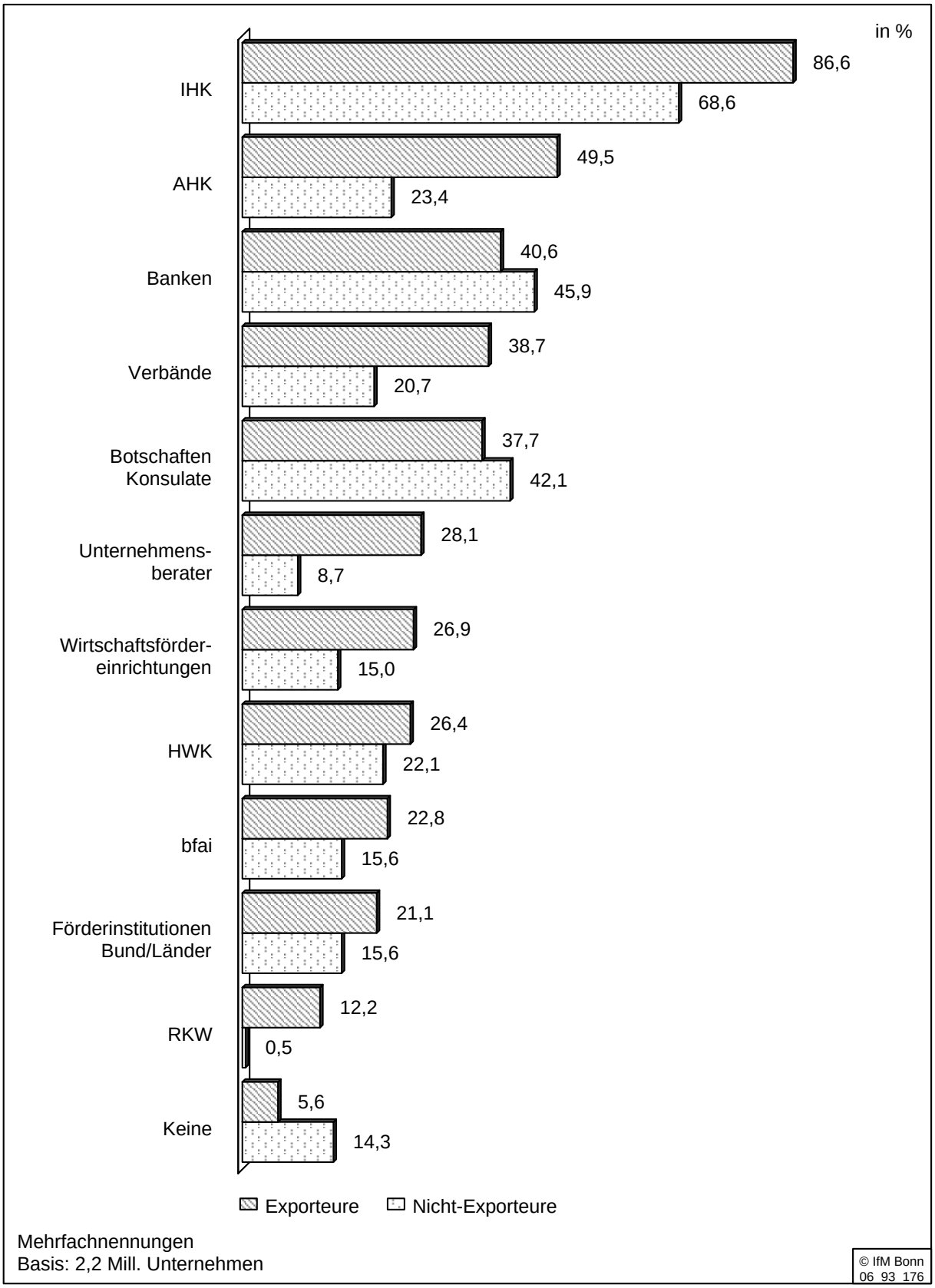
Wie aufgrund der bisherigen Ergebnisse zu erwarten war, ist auch bei den Unternehmen, die angaben, keine Institution zu kennen, ein signifikanter Zusammenhang mit der Unternehmensgröße festzustellen. In der Gruppe der Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeiter liegt der Anteil bei 13,2 %, wohingegen er bei den Großunternehmen bei lediglich 3,2 % liegt. Es muss hierbei allerdings die geringe Auslandsorientierung der kleinen Unternehmen berücksichtigt werden: Wer nicht im Ausland tätig ist oder tätig werden möchte, benötigt keine Außenhandelsinformationen und andere außenwirtschaftsbezogene Hilfestellung.

Bei der Nutzung der Angebote der jeweiligen Institution fällt auf, dass in den meisten Fällen bei den Großunternehmen der Anteil der Nutzer an den Unternehmen, welche die jeweilige Einrichtung kennen, deutlich über dem im Mittelstand liegt. Lediglich bei den Fördereinrichtungen des Bundes und der Länder und beim RKW liegt die Nutzerquote der mittelständischen Unternehmen über derjenigen der Großunternehmen.

Insgesamt kann festgehalten werden, dass die große Mehrheit der Unternehmen bisher noch nie die Hilfestellung der ihnen bekannten Institutionen in Anspruch genommen hat. Wobei hier der Anteil bei den kleinen und mittleren Unternehmen (83,1 % bei den Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern) deutlich über dem der Großunternehmen liegt (39,5 %).

Sowohl Bekanntheit als auch Inanspruchnahme von Institutionen im Bereich der Außenwirtschaftsförderung hängen erwartungsgemäß von der Auslandsorientierung der Unternehmen ab. Die Bekanntheit fast aller Institutionen ist in der Gruppe der Unternehmen mit Exportaktivitäten wesentlich größer als bei den nicht exportierenden Unternehmen (vgl. Abbildung 99). Beispielsweise wissen 86,6 % bzw. 26,4 % der Exporteure, dass die IHKs bzw. HWKs Hilfestellung bei außenwirtschaftlichen Fragen bieten, bei Nicht-Exporteuren ist dies nur für 68,6 % bzw. 22,1 % der Unternehmen der Fall. Die AHKs kennt jeder zweite Exporteur, aber nur rund 23 % der Nicht-Exporteure. Besonders deutlich zeigt sich die Abhängigkeit der Bekanntheit spezifischer Förderinstitutionen von einem außenwirtschaftlichen Engagement bei Einrichtungen wie dem RKW: Bei den nicht exportierenden Unternehmen sind die RKW-Aktivitäten im Bereich der Außenwirtschaftsförderung praktisch unbekannt, von den Exporteure haben aber immerhin 12,2 % davon gehört. Insgesamt zeigt der Befund, dass Kammern, Banken sowie Botschaften und Konsulate diejenigen Institutionen sind, die am häufigsten auch Nicht-Exporteuren als Anbieter von Leistungen bei der Internationalisierung der Unternehmen bekannt sind. Dies war zu erwarten, da diese Institutionen eine breite Leistungspalette für viele Themenstellungen anbieten und die Unternehmen bei zahlreichen anderen Gelegenheiten mit ihnen in Berührung kommen.

Abbildung 99: Bekanntheitsgrad der Institutionen im Bereich der Außenwirtschaftsförderung nach Exportaktivität

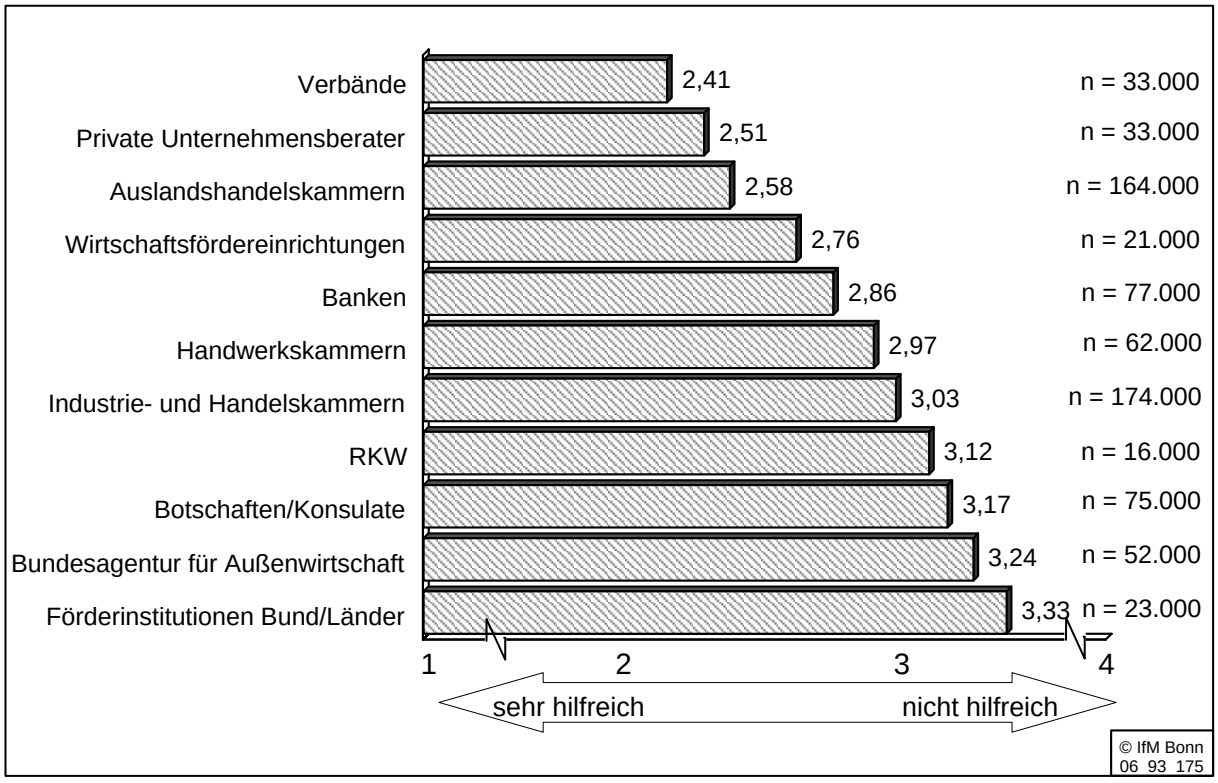


Mehrfachnennungen
Basis: 2,2 Mill. Unternehmen

© IfM Bonn
06_93_176

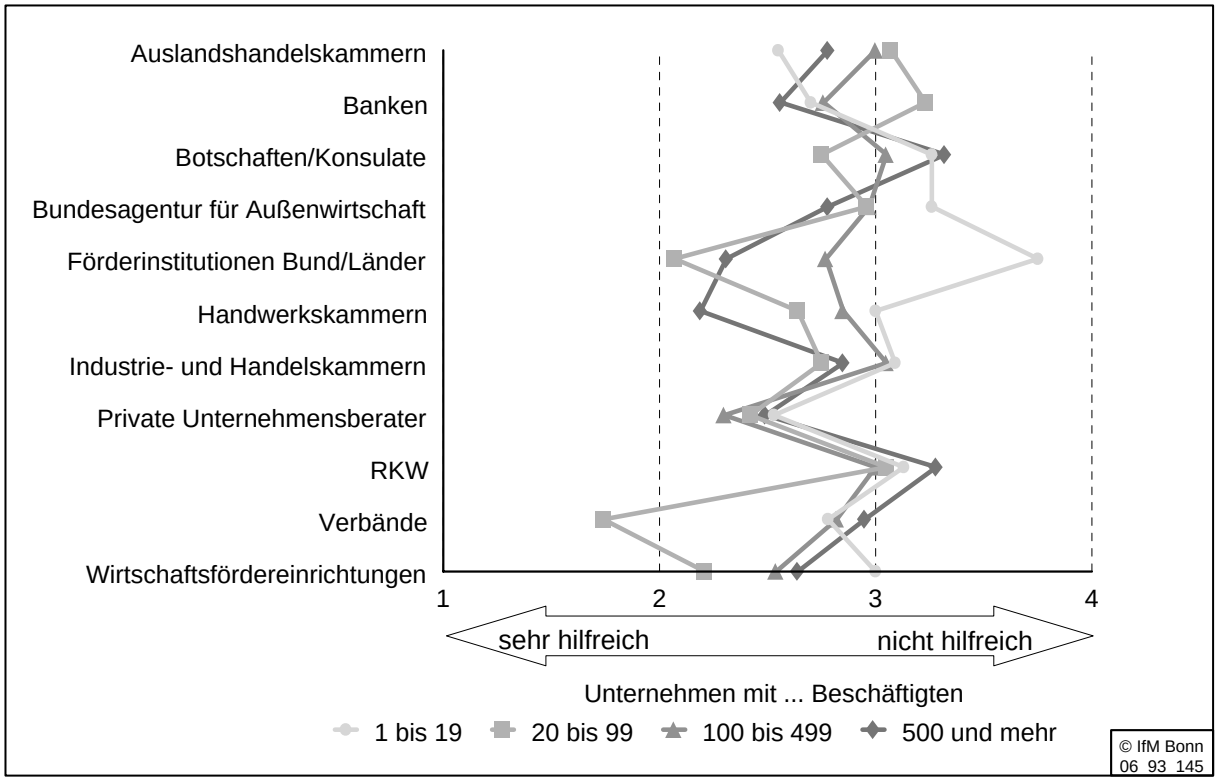
Um den Nutzen, den die Nachfrager nach Außenwirtschaftsförderung aus den Angeboten unterschiedlicher Institutionen ziehen konnten, beurteilen zu können, wurden die Unternehmen gebeten, auf einer Skala von 1 (sehr hilfreich) bis 4 (nicht hilfreich) die in Anspruch genommenen Institutionen zu bewerten. Für eine bessere Vergleichbarkeit der Bewertungen wurden aus den einzelnen Beurteilungen der jeweiligen Institution durch die Unternehmen Durchschnittswerte gebildet. Im Ergebnis zeigt sich, dass die Angebote der wirtschaftseigenen Organisationen und der Privatwirtschaft, die ihre Leistungen entgeltlich anbieten, am besten beurteilt werden (vgl. Abbildung 100).

Abbildung 100: Beurteilung der Förderinstitutionen - Mittelwerte



Angebote der Verbände werden mit einem Mittelwert von 2,41 am besten bewertet, gefolgt von den privaten Unternehmensberatern (2,51) und den AHKs (2,58). Am unteren Ende der Rangfolge stehen die Botschaften/Konsulate (3,17) die bfai (3,24) sowie die Förderinstitutionen von Bund und Ländern (3,33).

Abbildung 101: Beurteilung der Förderinstitutionen - Mittelwerte nach Beschäftigtengrößenklassen

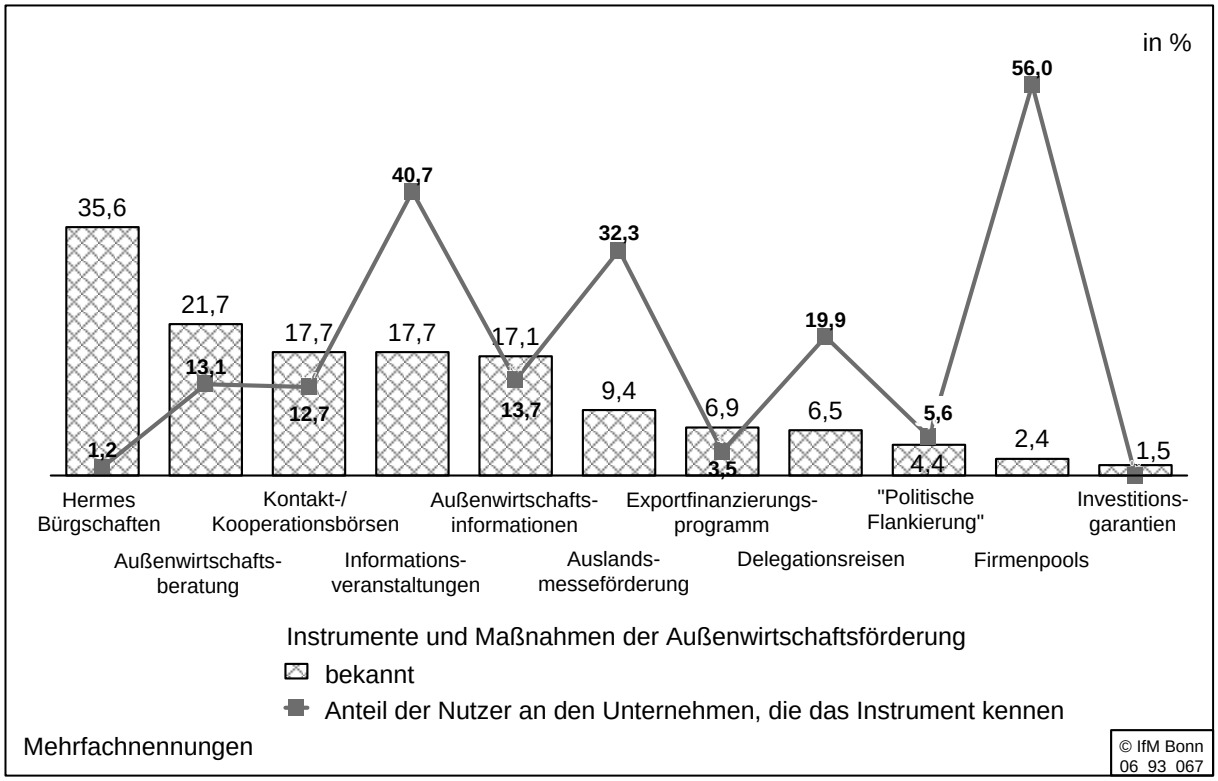


Ferner zeigt sich, dass die großen Unternehmen den Förderinstitutionen im Durchschnitt einen höheren Nutzen zusprechen als kleine und mittlere Unternehmen (vgl. Abbildung 101). Dieses Ergebnis weist darauf hin, dass noch Handlungsbedarf in Hinsicht auf die Passgenauigkeit der Förderangebote für kleine und mittlere Unternehmen besteht.

6.2 Bekannte und genutzte Förderinstrumente

In einem weiteren Schritt war es das Anliegen der empirischen Untersuchung zu analysieren, inwieweit die Unternehmen unterschiedlicher Größe die spezifischen Förderinstrumente im Bereich der Außenwirtschaft kennen und nutzen. Deshalb wurden die Unternehmen gebeten, aus einer Liste von elf Förderinstrumenten bzw. -maßnahmen diejenigen zu nennen, von denen sie schon einmal gehört haben. Auch in diesem Fall erhielten die Unternehmen die Möglichkeit, weitere, ihnen geläufige Instrumente zu nennen. Hiervon machten jedoch auch in diesem Fall lediglich 0,1 % der Unternehmen Gebrauch. Aus Abbildung 102 geht der Bekanntheitsgrad und die Nutzungshäufigkeit hervor.

Abbildung 102: Bekanntheit und Nutzung von Instrumenten und Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung



Das mit Abstand bekannteste Instrument im Bereich der Außenwirtschaftsförderung ist die so genannte Hermes-Bürgschaft. 35,6 % der Unternehmen sind die Ausfuhrgewährleistungen des Bundes ein Begriff. Es wird jedoch deutlich, dass lediglich 1,2 % dieser Unternehmen bereits die Gewährleistungen in Anspruch genommen haben. Dieses Ergebnis zeigt, dass die seit 57 Jahren bestehenden Hermes-Gewährleistungen einerseits in weiten Kreisen der Wirtschaft als etabliertes Markenzeichen und quasi Inbegriff der deutschen Außenwirtschaftsförderung angesehen werden, andererseits aber nur von einem sehr kleinen Teil der Unternehmen tatsächlich genutzt werden und somit bei den internationalen Aktivitäten der großen Mehrheit keine Rolle spielen. Die förderspezifischen Voraussetzungen zur Inanspruchnahme dieses traditionellen Instruments in der Außenwirtschaftsförderung, z.B. Schwellenwerte oder Ausschlüsse, oder geringer Kenntnisstand über die tatsächlichen Fördervoraussetzungen, könnten dafür mitverantwortlich sein, dass viele kleine und mittlere Unternehmen dieses Instrument nicht nachfragen. Dies gilt jedoch nicht für die Gruppe der Großunternehmen. 80,9 % der Großunternehmen kennen die Hermes-Deckungen und 42,3 % dieser Unternehmen haben bereits Ausfuhren darüber abgesichert. Damit sind - absolut betrachtet - die Exportgewährleistungen des Bundes für die Großunternehmen das zweitwichtigste

Förderinstrument im Bereich der Außenwirtschaft. Bei den Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern, die aber überwiegend auch nicht exportorientiert sind, steht dieses Instrument bei der Nutzerfrequenz hingegen an vorletzter Stelle.

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 relativ selten in Anspruch genommen werden. Andererseits gibt es Instrumente wie die Informationsveranstaltungen oder die Auslandsmesseförderung, die verhältnismäßig wenig Unternehmen kennen, von diesen aber relativ häufig bereits genutzt wurden. Insofern sind die Informationsveranstaltungen und die Messeförderung - absolut betrachtet - die am häufigsten genutzten Förderangebote. Dies gilt im besonderen Maße für die kleinen Unternehmen.

Bei den Delegationsreisen und noch deutlicher bei den Firmenpools handelt es sich um Maßnahmen, die sich an bestimmte Zielgruppen richten und daher nur relativ wenigen Unternehmen bekannt sind. So wissen beispielsweise lediglich 6,5 % der Unternehmen, dass zur Erkundung von Marktchancen sowie zur Kontaktherstellung regelmäßig Reisen ins Ausland, teilweise unter der Leitung hoher Regierungsvertreter, stattfinden. Aber 19,9 % dieser Unternehmen haben bereits an einer derartigen Reise teilgenommen. Bei Firmenpools, die nur 2,4 % der Unternehmen ein Begriff sind, wird das Phänomen noch deutlicher: 56,0 % von diesen Unternehmen haben bereits ein solches Gemeinschaftsbüro genutzt, das seine Mitgliedsunternehmen bei der Markterschließung unterstützt und ihnen alle Leistungen einer ständigen Unternehmens- und Interessenvertretung im Ausland bietet.

So gut wie unbekannt ist das Instrument der Investitionsgarantien. Lediglich 1,5 % der Unternehmen geben an, Kenntnis von diesem Förderinstrument zu haben. Von diesen Unternehmen haben weniger als 0,1 % staatliche Garantien für Investitionsvorhaben im Ausland in Anspruch genommen. Eine genauere Betrachtung macht darüber hinaus deutlich, dass dieses Instrument hauptsächlich Großunternehmen zu Gute kommt. In dieser Gruppe liegt die Nutzerquote bei 5,7 %.

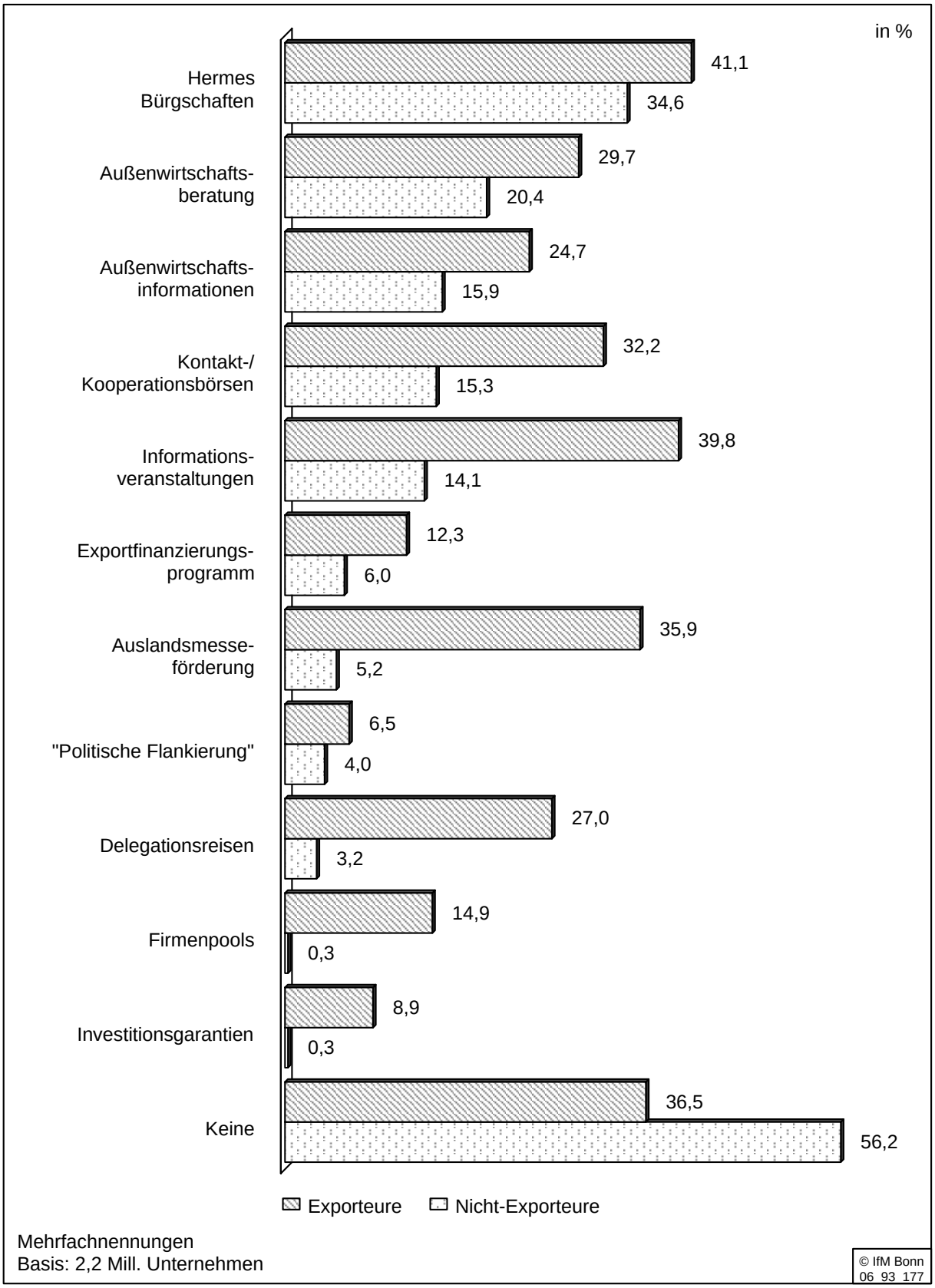
Mehr als die Hälfte aller Unternehmen kennt kein Instrument der Außenwirtschaftsförderung (53,4 %), wobei es unter den Großunternehmen nur 9,2 % sind. Von den Unternehmen, die einzelne Förderangebote kennen, haben

78,8 % noch keine Maßnahme in Anspruch genommen. Die Inanspruchnahme eines bekannten Instruments ist bei den kleinen und mittleren Unternehmen deutlich geringer als bei Großunternehmen.

Wie bei den Institutionen, so gilt auch für die Instrumente der Außenwirtschaftsförderung, dass ein signifikanter Zusammenhang zwischen Kenntnis der einzelnen Instrumente und Auslandsaktivitäten besteht. Wie nicht anders zu erwarten, sind alle Instrumente den Export treibenden Unternehmen viel häufiger bekannt als den rein binnenmarktorientierten Unternehmen, die bislang keinen Anlass hatten, sich mit dem Instrumentarium der Außenwirtschaftsförderung zu beschäftigen (vgl. Abbildung 103).

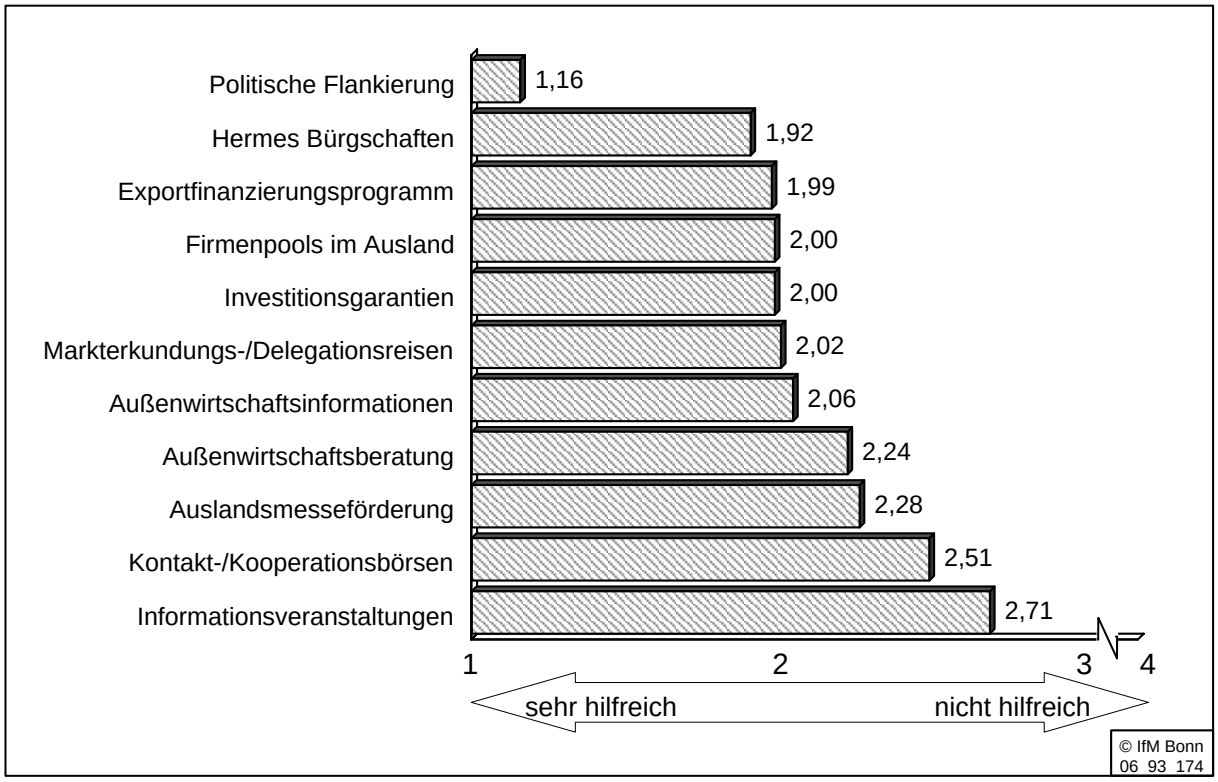
Dies gilt erst recht für die Inanspruchnahme der Förderinstrumente, da viele davon, wie z.B. Hermes-Deckungen, Exportfinanzierungsprogramme, Firmenpools oder Investitionsgarantien nur von Unternehmen mit Auslandsengagement genutzt werden können. Andere Instrumente, wie Informationsveranstaltungen, Außenwirtschaftsinformationen, Außenwirtschaftsberatung oder Auslandsmesseförderung richten sich hingegen explizit auch an Unternehmen, die an einer erstmaligen Aufnahme von grenzüberschreitenden Aktivitäten interessiert sind. Hierbei zeigt sich, dass von diesen nicht an ein bereits bestehendes Engagement gebundenen Maßnahmen nur Informationsveranstaltungen eine nennenswerte Bedeutung zukommt: 14,1 % der Nicht-Exporteure wissen um Informationsveranstaltungen zu außenwirtschaftlichen Fragen, davon haben 17,6 % solche Veranstaltungen bereits besucht. Auslandsmesseförderung sowie Markterkundungs- und Delegationsreisen weisen mit 10,6 % bzw. 9,7 % zwar noch relativ hohe Nutzeranteile von Nicht-Exporteuren auf, relativiert an ihrem geringen Bekanntheitsgrad unter den Nicht-Exporteuren (5,2 % bzw. 3,2 %) spielen diese Instrumente jedoch für diese Gruppe kaum eine Rolle.

Abbildung 103: Bekanntheitsgrad von Instrumenten und Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung nach Exportaktivitäten



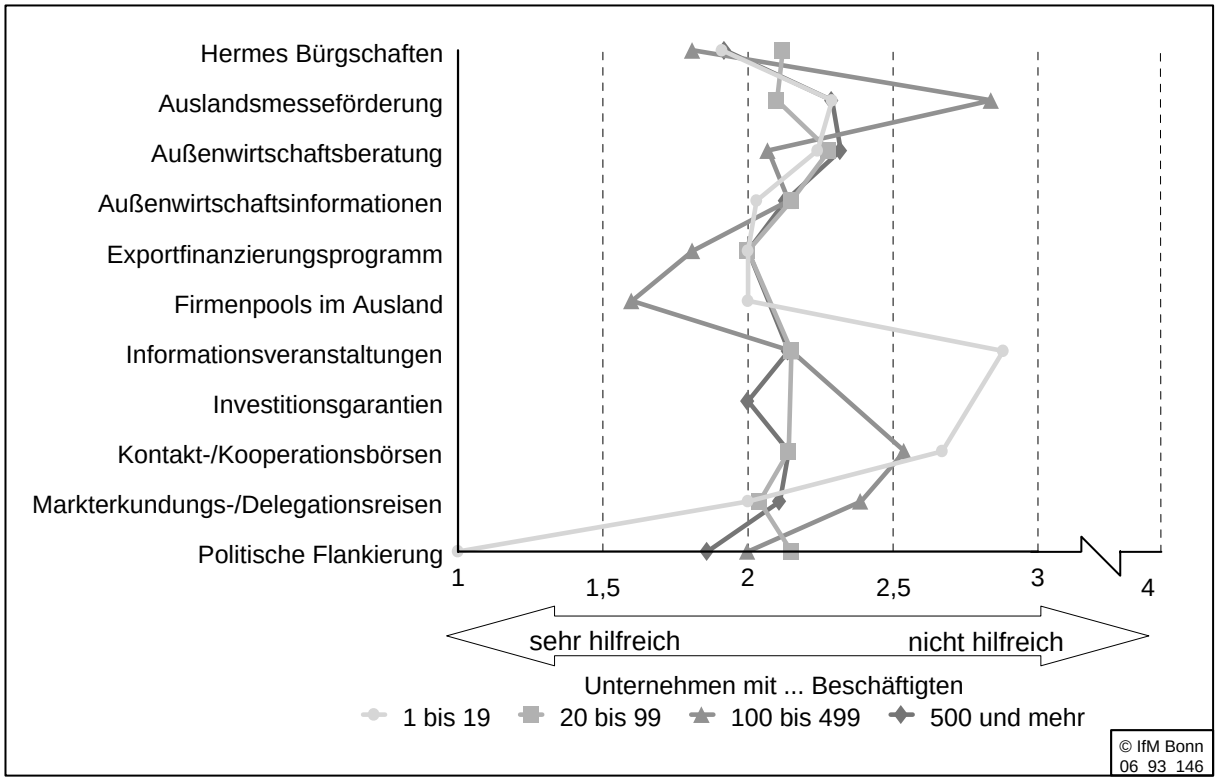
Ähnlich wie bei der Beurteilung der Förderinstitutionen wurden die Unternehmen um eine Einschätzung des Nutzens der in Anspruch genommenen Fördermaßnahmen gebeten. Abbildung 104 zeigt die durchschnittliche Beurteilung der einzelnen Instrumente.

Abbildung 104: Beurteilung der Fördermaßnahmen - Mittelwerte



Die Unternehmen, die ein bestimmtes Förderinstrument schon einmal in Anspruch genommen haben, bewerten auf einer Skala von 1 (sehr hilfreich) bis 4 (nicht hilfreich) die politische Flankierung mit 1,16, die Ausfuhrgewährleistungen mit 1,90 und die Exportfinanzierungsprogramme mit 1,99 am besten. Hierbei ist aber zu beachten, dass diese Fördermaßnahmen nur von einer sehr kleinen Gruppe von Unternehmen in Anspruch genommen wurden. Die am häufigsten von den Unternehmen genutzten Instrumente, die Auslandsmesseförderung und die Informationsveranstaltungen, werden im Vergleich hierzu deutlich schlechter beurteilt. Dies kann auch darin begründet liegen, dass Instrumente mit Breitenwirkung nicht jeden spezifischen Bedarf der Nutzer gleich gut erfüllen können.

Abbildung 105: Beurteilung der Fördermaßnahmen - Mittelwerte nach Beschäftigtengrößenklassen



Wie bereits bei der Beurteilung der Institutionen zeigt sich auch bei den Förderinstrumenten und -maßnahmen, dass kleine und mittlere Unternehmen die einzelnen Angebote in der Regel schlechter beurteilen als Großunternehmen (vgl. Abbildung 105). Dieser Befund deutet darauf hin, dass hinsichtlich der Passgenauigkeit der Förderangebote, die vom Mittelstand am häufigsten genutzt werden, ein Verbesserungsbedarf besteht.

7. Befunde der Kammerbefragung

Um die Ergebnisse der Unternehmensbefragung in einen größeren Rahmen einordnen zu können und interessante Einzelaspekte zu erfahren, wurden Industrie- und Handelskammern (IHKs), Auslandshandelskammern (AHKs) sowie Handwerkskammern (HWKs) mittels eines standardisierten Fragebogens zum mittelständischen Außenwirtschaftsengagement und den Aktivitäten der Kammern in diesem Bereich befragt. Um den Interviewcharakter der Befragung weitestgehend zu erhalten, wurden zahlreiche offene Fragen gestellt, die es den Außenwirtschaftsexperten der Kammern ermöglichten, ungestützt von ihren Erfahrungen zu berichten. Hierfür wurden über den Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) 81 IHKs und 58 AHKs eingeladen, an der Befragung teilzunehmen. Die Ansprache von 43 HWKs[58] erfolgte in Abstimmung mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Von den angeschriebenen Kammern beteiligten sich 22 IHKs, 36 AHKs und 36 HWKs an der Umfrage, so dass insgesamt die Einschätzungen und Meinungen von 94 Kammern eingeholt werden konnten.

Von den antwortenden AHKs haben jeweils 10 ihren Sitz in Westeuropa sowie in Mittel- und Osteuropa einschließlich der neuen EU-Mitgliedstaaten, 7 in Asien, 6 auf dem amerikanischen Kontinent, 2 in Afrika und eine in Australien.

7.1 Die Kammern im Gefüge der Außenwirtschaftsförderung

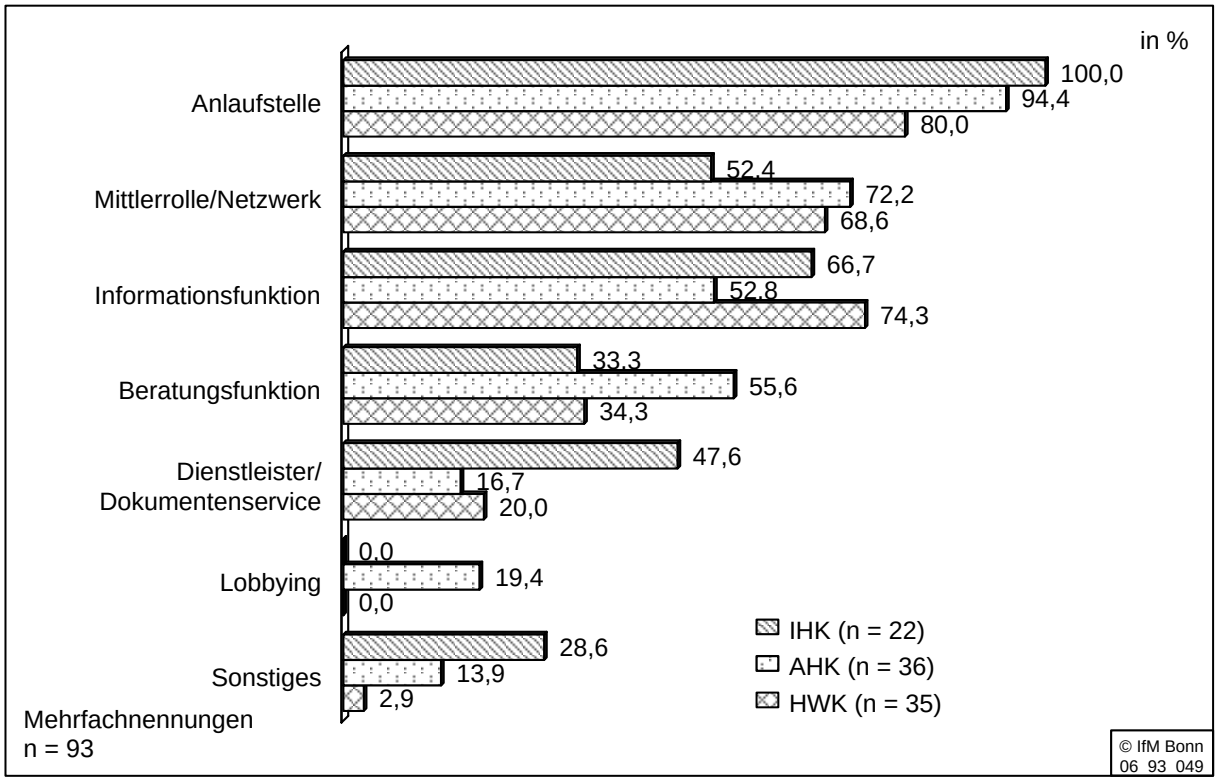
Gefragt nach ihrer Funktion im Gefüge der unterschiedlichen Hilfen zur Außenwirtschaftsförderung, sehen sich die Kammern in erster Linie als Erstanlaufstellen für die regional ansässigen Unternehmen bzw. die deutschen Unternehmen, die im jeweiligen Sitzland tätig sind oder werden wollen (vgl. Abbildung 106). In diesem Rahmen verstehen sich die IHKs insbesondere als Anbieter von Informationen und Dienstleister im Bereich des Dokumentenservices, während die AHKs neben der Informationsfunktion vor allem die Beratungsfunktion hervorheben. Stärker als die IHKs sehen die AHKs ihre Aufgabe auch darin, eine vermittelnde und netzwerkbildende Funktion im internationalen Kontext zu übernehmen. Knapp ein Fünftel der AHKs nennt in diesem Kon-

---

58 Dies sind sämtliche Handwerkskammern, die über eine Außenwirtschaftsberatungsstelle verfügen, sowie einige landesweite Einrichtungen der Handwerkskammern, die zentral für die Außenwirtschaftsberatung für die Handwerker eines Bundeslandes zuständig sind. Die restlichen 11 Handwerkskammern haben selbst keine Außenwirtschaftsberatungsstelle.

text auch das Lobbying für Deutschland und die deutschen Unternehmen im Ausland als eine bedeutende Aufgabe. Von den HWKs wurde vergleichsweise häufig die Informationsfunktion bzw. die Mittlerrolle hervorgehoben, dagegen die Beratungsfunktion weniger häufig genannt.

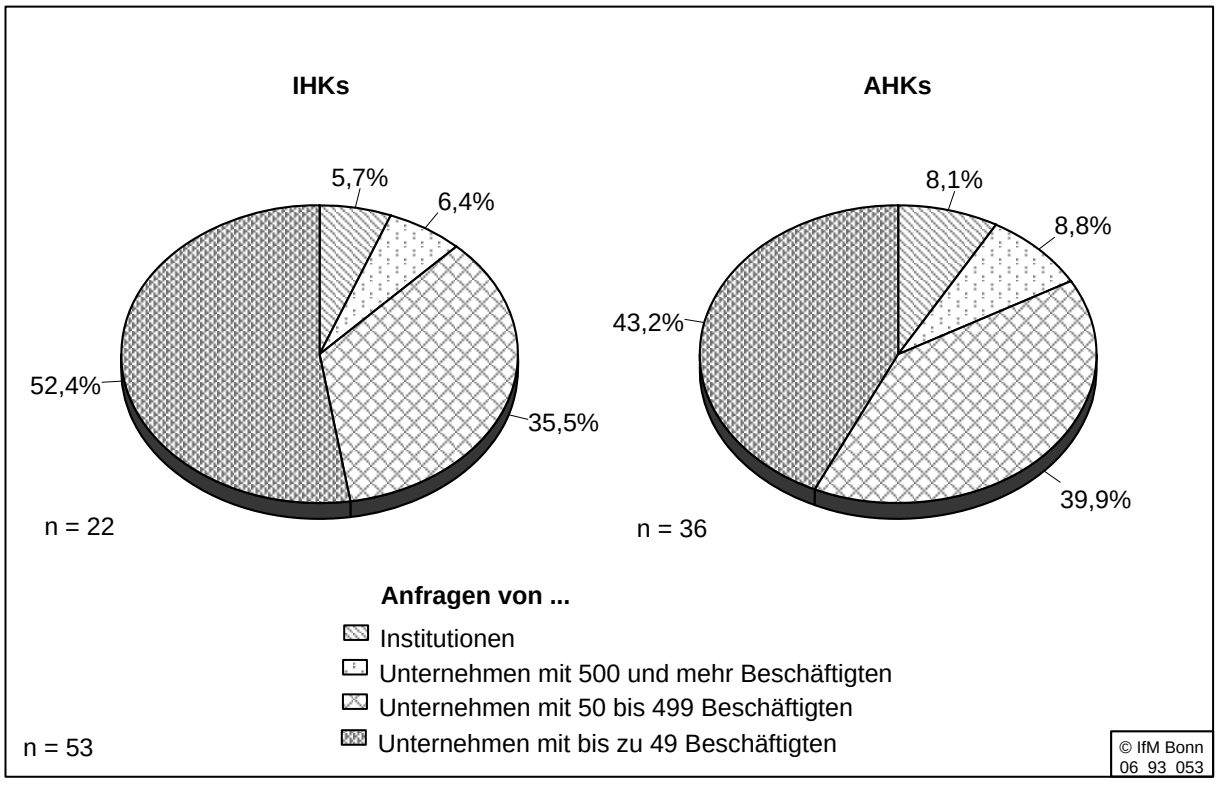
Abbildung 106: Funktion der Kammer - nach IHKs, AHKs und HWKs



Im Durchschnitt werden an die befragten IHKs monatlich rund 844 Anfragen und Beratungsgesuche zum Auslandsgeschäft gerichtet, wobei die Zahl je nach Kammer zwischen 120 und 2.500 sehr stark schwankt. Diese Zahl liegt bei den Handwerkskammern erheblich niedriger. Hier wird nur ein Durchschnittswert von 43 Anfragen pro Monat erreicht. Dabei reicht die Bandbreite von 2 bis 200 und ist damit noch viel stärker ausgeprägt als bei den IHKs. Dies zeigt, dass in den einzelnen HWKs ein sehr unterschiedlich starkes Gewicht auf das Thema Außenwirtschaft gelegt wird. Die befragten AHKs erreichen pro Monat durchschnittlich 500 Anfragen und Beratungsgesuche. Je nach Sitzland sind aber auch hier sehr große Unterschiede festzustellen. Ihre Zahl liegt zwischen 25 und 3.500, wobei durchschnittlich zwei Drittel der Anfragen von deutschen Unternehmen und ein Drittel von Unternehmen aus dem jeweiligen Sitzland kommen, die Interesse an Geschäftsbeziehungen mit Deutschland haben.

Bearbeitet werden diese Anfragen bei den befragten IHKs von durchschnittlich 5 Außenwirtschaftsberatern, wobei die Anzahl je nach Kammer zwischen einem und 15 schwankt. Damit ist die personelle Besetzung der Beratungsstelle erheblich höher als bei den HWKs, bei denen im Schnitt nur 1,5 Mitarbeiter tätig sind. Zu beachten ist, dass in einigen Handwerkskammern nur ein Berater und dann auch nur mit einem Teil seiner Kapazität für das Thema Außenwirtschaft zuständig ist. In diesen Fällen wird häufig bei schwierigen Fragen auf eine landesweite Einrichtung, wie z.B. Bayern Handwerk International (BHI), verwiesen. BHI hat allein sechs Mitarbeiter. Bei den befragten AHKs sind im Schnitt 7 Berater tätig, wobei die Zahl je nach Sitzland zwischen einem und 26 liegt.

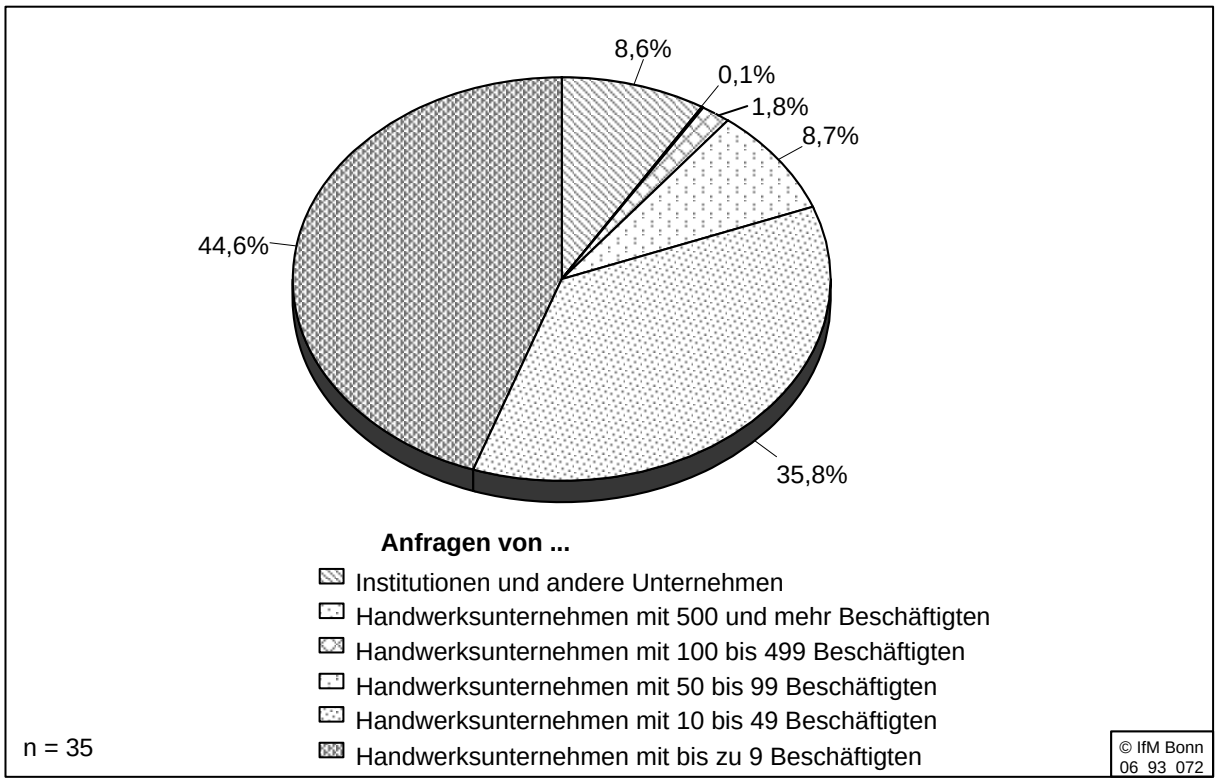
Abbildung 107: Struktur der Nachfrager bei Kammern - Mittelwerte nach IHKs und AHKs



Am häufigsten informieren und beraten die Kammern Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern (vgl. Abbildung 107). Erwartungsgemäß trifft dies am stärksten auf die Handwerkskammern zu (vgl. Abbildung 108). Hier weisen nach Angaben der Berater etwa 80 % der Rat suchenden Unternehmen weniger als 50 Mitarbeiter auf. Bei 44 % handelt es sich sogar um Kleinstbetriebe mit einer Beschäftigtenzahl von weniger als 10. Bei den befragten IHKs kommt im Schnitt mehr als die Hälfte der Anfragen und Beratungsgesuche von Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten. Bei den befragten AHKs liegt der

Anteil dieser Unternehmensgruppe bei knapp 44 %. Insgesamt werden sowohl bei den Kammern im In- als auch im Ausland durchschnittlich über 80 % der Informations- und Beratungsleistungen für kleine und mittlere Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern erbracht. Bei den Handwerkskammern liegt dieser Anteil nahe 100 %.

Abbildung 108: Struktur der Nachfrager bei HWKs - Mittelwerte



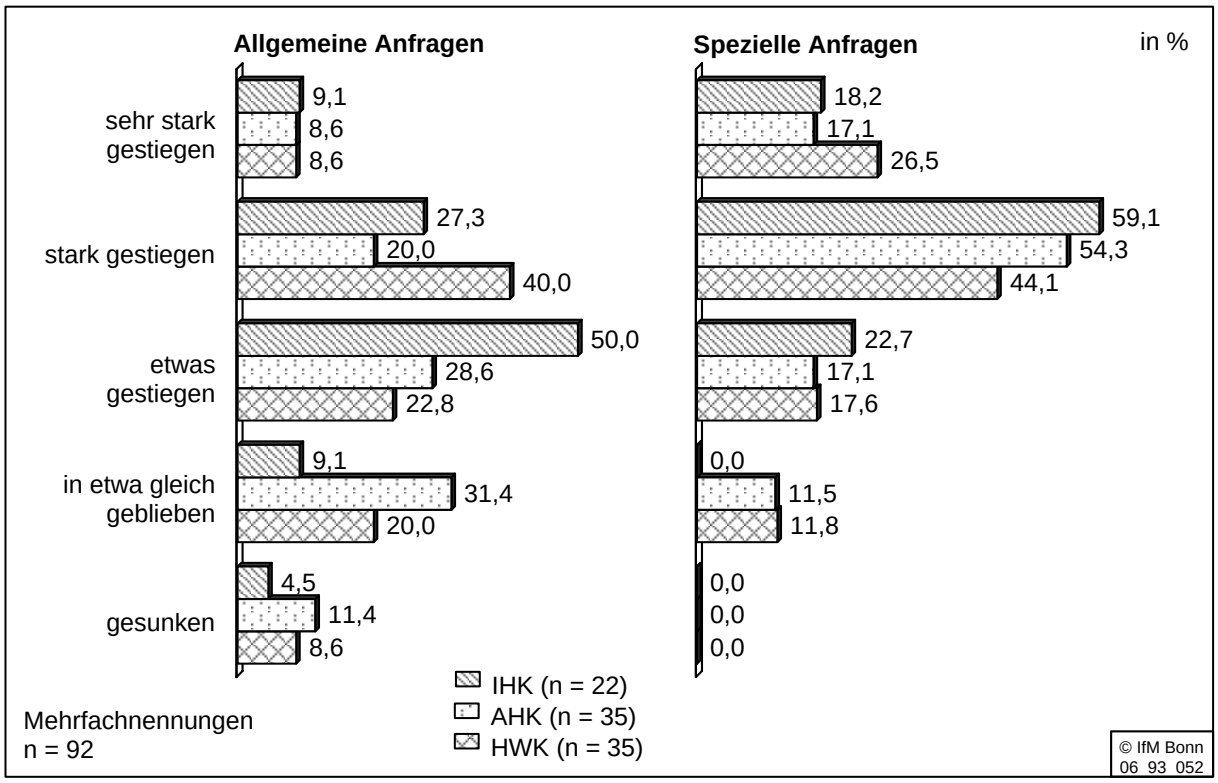
Jeweils gut ein Viertel der an die Kammern herangetragenen Beratungswünsche können als allgemeine, unspezifische Anfragen zum Auslandsgeschäft eingestuft werden. Die übrigen rund drei Viertel der Anfragen und Beratungsgesuche haben spezifische Fragestellungen des Auslandsengagements zum Gegenstand. Hier unterscheiden sich die Ergebnisse zwischen den drei verschiedenen Kammern nur unwesentlich.

Eine genauere Analyse zeigt, dass in den zurückliegenden fünf Jahren bei allen befragten IHKs die Nachfrage nach speziellen Informations- und Beratungsleistungen im Zusammenhang mit den Internationalisierungsbestrebungen des Mittelstandes gestiegen ist. Bei mehr als drei Viertel der Kammern hat die Nachfrage sogar stark oder sehr stark zugenommen. Bei den HWKs ergibt sich ein ähnliches Bild, wobei der Anteil der Kammern mit stark gestiegenen speziellen Nachfragen etwas höher liegt. Allerdings berichten hier vier Kammern (12 %), dass die Nachfrage nach speziellen Beratungsleistungen in den

letzten Jahren nicht gestiegen sei. Dies sind i.d.R. Kammern, bei denen die Außenwirtschaftsberatung nur eine untergeordnete Rolle spielt. Die Ergebnisse der AHKs liegen zwischen denen der IHKs und denen der HWKs.

Hinsichtlich der allgemeinen Anfragen zeigt sich ein etwas differenzierteres Bild. Auch in diesem Bereich kam es in den letzten fünf Jahren zu einem Anstieg der Anfragen. Die Steigerung fällt im Schnitt aber geringer aus als bei den spezifischen Anfragen und es ist in diesem Bereich bei einigen Kammern auch ein Rückgang der Gesuche zu verzeichnen (vgl. Abbildung 109). Insgesamt kann diese Entwicklung als ein Trend weg von allgemeinen, unspezifischen Anfragen hin zu individuellen Beratungswünschen gesehen werden. Bezogen auf die HWKs macht sich dieser Trend besonders bei den Kammern bemerkbar, die für die Außenwirtschaftsberatung eine vergleichsweise große Kapazität zur Verfügung stellen.

Abbildung 109: Entwicklung der Anfragen in den letzten fünf Jahren - nach IHKs, AHKs und HWKs



Sowohl bei den IHKs als auch bei den HWKs und den AHKs hat die Mehrheit der speziellen Anfragen und Beratungen den Export von Waren oder Dienstleistungen von Deutschland ins Ausland zum Gegenstand (vgl. Abbildung 110). Bei den befragten IHKs folgen an zweiter Stelle Fragen zum Import ausländischer Güter nach Deutschland. Bei den AHKs und den HWKs nehmen

hingegen Anfragen zu Kooperationsmöglichkeiten mit Unternehmen des jeweiligen Sitzlandes den zweiten Rang ein. Besonders bei den Handwerksunternehmen scheint das Interesse an einer Kooperation mit einem ausländischen Partner vergleichsweise groß ausgeprägt zu sein.

Abbildung 110: Struktur der Anfragen zu Außenwirtschaftsformen - Mittelwerte - nach IHKs, AHKs und HWKs

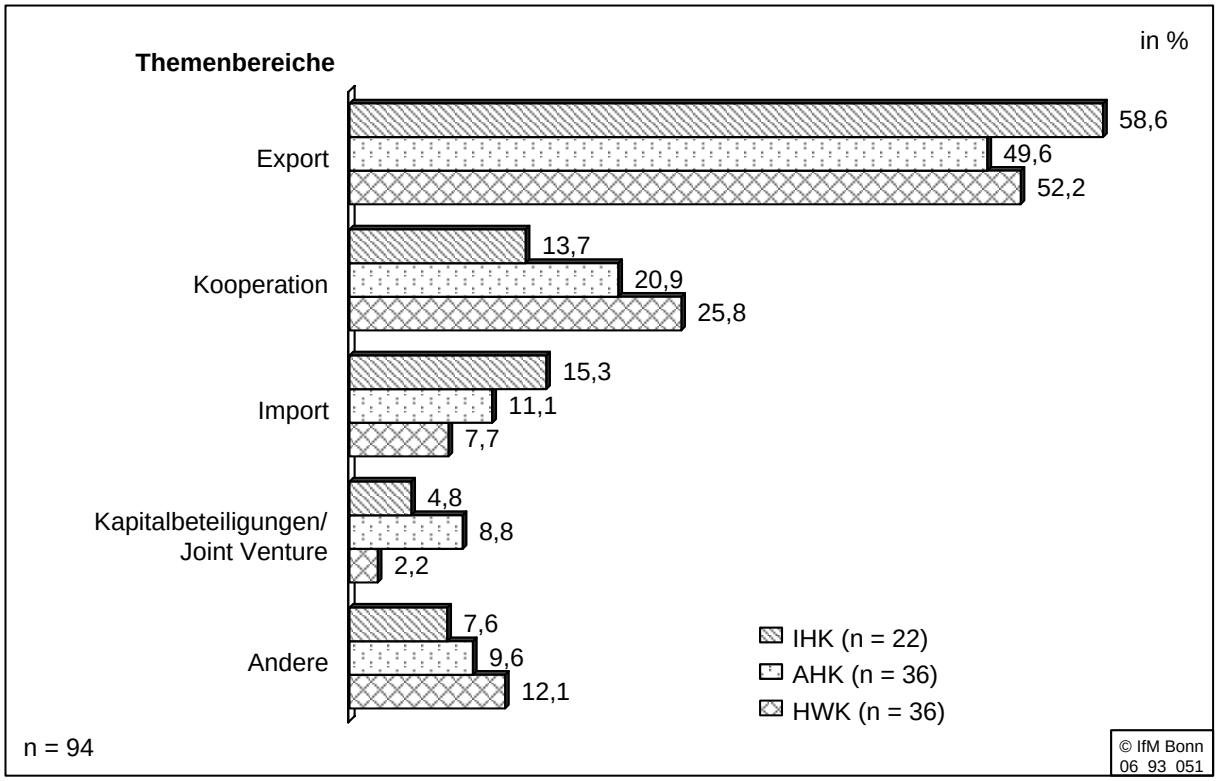
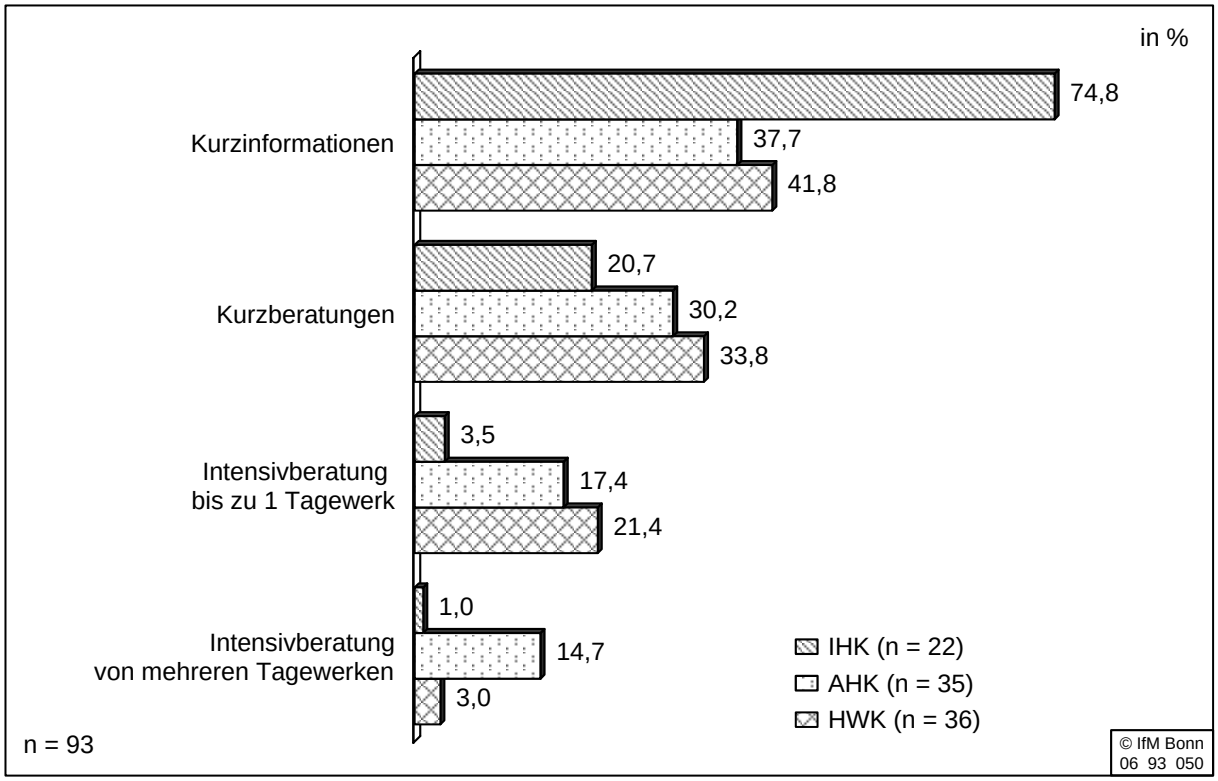


Abbildung 111: Struktur der Anfragen und Beratungen der Kammern - Mittelwerte - nach IHKs, AHKs und HWKs



Signifikante Unterschiede zeigen sich zwischen IHKs und AHKs bei der Struktur der Anfragen und der erbrachten Beratungen. Während durchschnittlich drei Viertel der Anfragen, die an die IHKs gerichtet werden, in die Kategorie Kurzinformationen fallen, sind es bei den AHKs nur etwas mehr als ein Drittel (vgl. Abbildung 111). Auf der anderen Seite machen Intensivberatungen von bis zu einem oder mehreren Tagewerken bei den AHKs ebenfalls knapp ein Drittel aus, während derartige Beratungsleistungen bei den IHKs mit durchschnittlich unter 5 % kaum nennenswert ins Gewicht fallen. Zwischen den IHKs und den HWKs ergeben sich bei dieser Frage erhebliche Unterschiede. Von den IHKs werden eher Kurzinformationen angeboten, während im Handwerk die Betriebe häufiger beraten werden. Dies trifft allerdings nicht auf längere Intensivberatungen von mehreren Tagewerken zu. In diesem Bereich sind eher die AHKs tätig.

Auch in Hinsicht auf die Kostenpflichtigkeit der erbrachten Kammerleistungen besteht ein markanter Unterschied zwischen den IHKs und den HWKs auf der einen Seite und den AHKs auf der anderen Seite. Während erstere durchschnittlich rund 90 % ihrer Leistungen im Bereich Internationalisierung für den Nachfrager unentgeltlich leisten, sind zwei Drittel der Informations- und Beratungsleistungen der AHKs kostenpflichtig. Bezogen auf die HWKs nehmen drei

Viertel aller Kammern für ihre Leistungen generell kein Geld, während bei einem Viertel ein Teil der Leistungen kostenpflichtig ist.

7.2 Auslandspotenzial der deutschen Unternehmen

Nach Schätzung der IHKs sind durchschnittlich rund 12,5 % der Unternehmen derzeit bereits im Auslandsgeschäft tätig. Ein Vergleich dieser Schätzung mit den Befunden aus der Umsatzsteuerstatistik zeigt, dass diese Einschätzung als realistisch einzustufen ist. Auf die Frage, wie viele Unternehmen des jeweiligen Kammerbezirkes insgesamt über Exportpotenzial verfügen, sprechen die Kammern gut 22 % der Unternehmen Chancen auf ausländischen Märkten zu. Das bedeutet, dass nach Auffassung der IHKs der Anteil der auslandsaktiven Unternehmen rund 10 Prozentpunkte über dem aktuellen Wert liegen könnte, was knapp einer Verdoppelung gleichkommen würde. Anders ausgedrückt, ist nach Einschätzung der IHKs bisher nur gut die Hälfte der mittelständischen Unternehmen, die über Marktchancen im Ausland verfügen, international aktiv.

Bei den HWKs liegt der Anteil der bereits im Ausland tätigen Unternehmen erwartungsgemäß niedriger. Das arithmetische Mittel von 8 % Exporteuren (Medianwert: 5 %) muss jedoch relativiert werden, da in der Umfrage einige kleinere "Grenzkammern" überproportional vertreten sind. So meldet bspw. die Kammer Trier (mit nur 7.000 Betrieben) einen Anteil von 40 % Exporteuren, was wegen des lukrativen luxemburgischen Marktes durchaus realistisch ist. In den Bezirken der „Binnenlandkammern“ sind dagegen weitaus weniger Betriebe im Ausland tätig. Das Exportpotenzial wird im Handwerk mit etwa 16 % der Unternehmen etwa doppelt so hoch wie der aktuelle Exporteuranteil eingeschätzt. Allerdings gaben viele Berater an, dass dieser Prozentsatz nur auf einer sehr vagen Schätzung beruht.

Die AHKs konstatieren ihrerseits, dass die deutschen Unternehmen das sich im jeweiligen Sitzland bietende Geschäftspotenzial im Durchschnitt bisher zu rund 53 % ausschöpfen. Ungenutzte Potenziale sehen die Kammern vor allem in Hightech- und Zukunftsbranchen, wie etwa der Umwelt- und Medizintechnik oder der Biotechnologie sowie den Informations- und Kommunikationstechnologien, dem Dienstleistungssektor und dem (Spezial-)Maschinenbau (vgl. Abbildung 112). Aber auch der Bau- sowie der Lebens- und Nahrungsmittelbranche werden in einigen Ländern bisher noch nicht ausgeschöpfte Absatzchancen bescheinigt.

Abbildung 112: Wirtschaftsbereiche mit noch nicht ausgeschöpftem Potenzial im Auslandsgeschäft aus Sicht der AHKs - in % der Nennungen

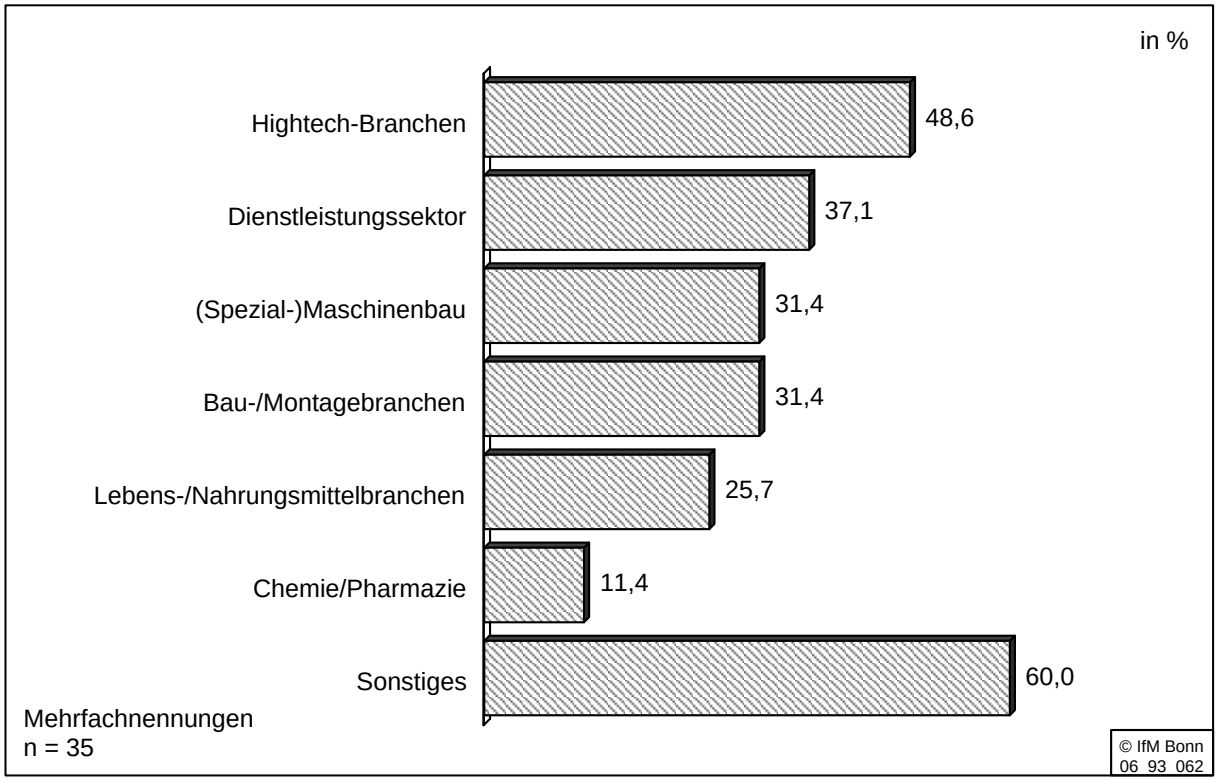
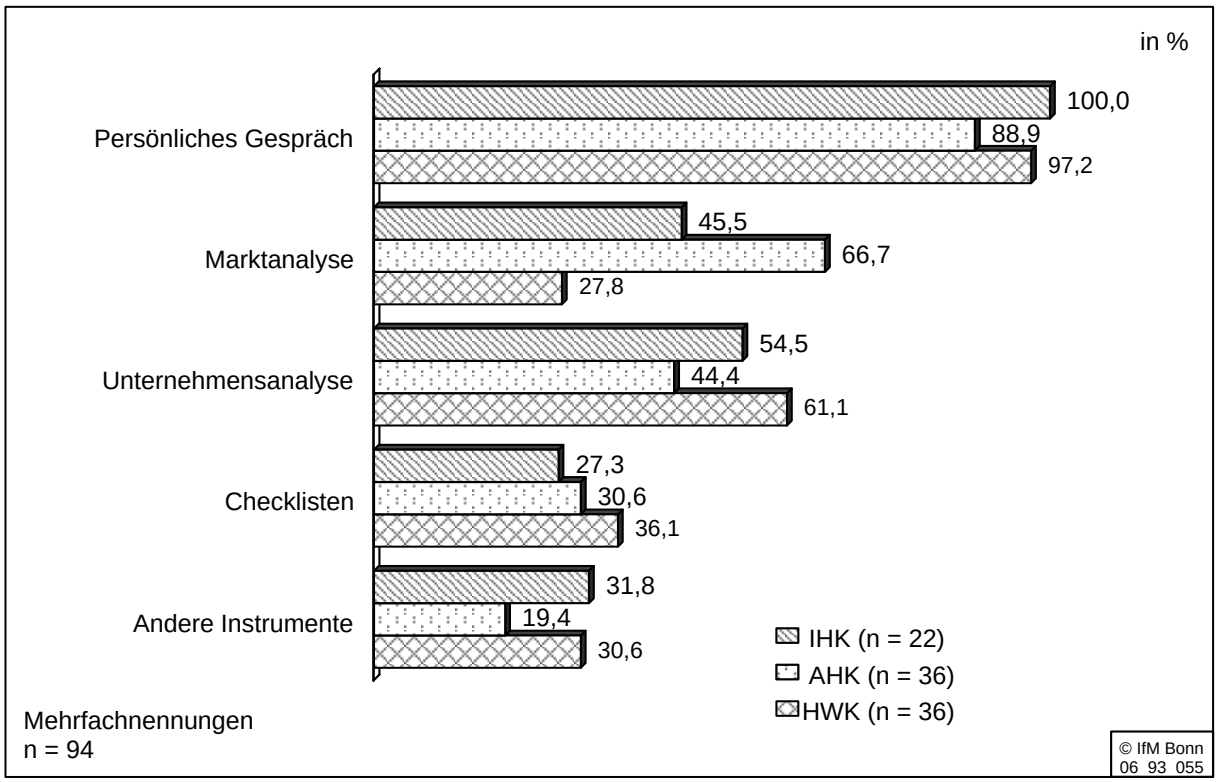


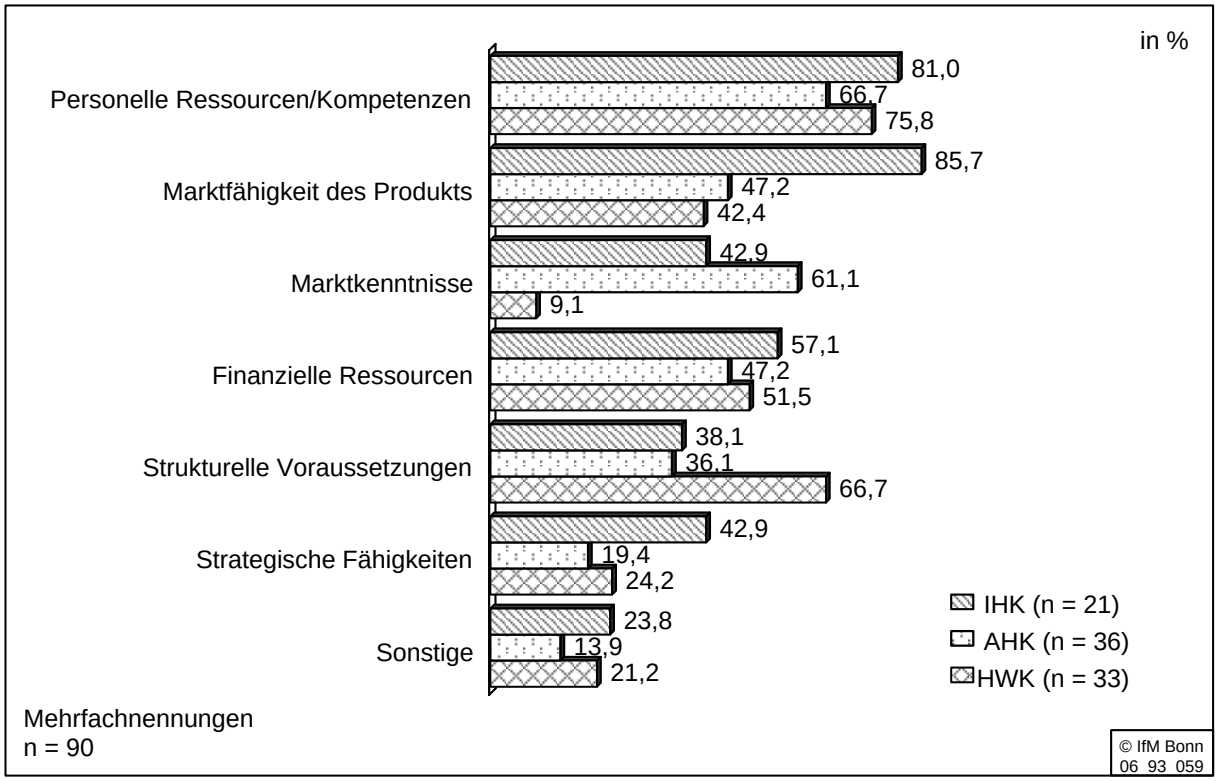
Abbildung 113: Beurteilungsgrundlage zur Feststellung der Auslandseignung von Unternehmen - nach IHKs, AHKs und HWKs



Zur Beurteilung, ob ein Unternehmen grundsätzlich für das Auslandsgeschäft geeignet ist, vertrauen fast sämtliche Kammern auf den in einem persönlichen Gespräch gewonnenen Eindruck (vgl. Abbildung 113). Darüber hinaus ergeben sich jedoch beträchtliche Unterschiede, insbesondere zwischen den HWKs und den AHKs. Während die AHKs relativ häufig eine Marktanalyse als Beurteilungsgrundlage heranziehen, favorisieren die HWKs eher eine leichter zu erstellende Unternehmensanalyse. Die Ergebnisse der IHKs liegen jeweils dazwischen. Etwa 30 % der Kammern stützen sich bei ihren Analysen auf Checklisten, wobei dieser Anteil bei den HWKs etwas höher liegt.

Als wichtigstes Kriterium für die Beurteilung, ob ein mittelständisches Unternehmen grundsätzlich für das Auslandsgeschäft geeignet ist, nannten die IHKs in einer offenen Frage die Marktfähigkeit des jeweiligen Produkts im Ausland (vgl. Abbildung 114). 86 % der Kammern gaben dies als maßgebliches Kriterium an. Darüber hinaus werden von 81 % der IHKs die personellen Ressourcen und Kompetenzen als wichtige Kriterien zur Beurteilung der Internationalisierungsreife angeführt. Ferner sehen 57 % in ausreichenden finanziellen Ressourcen und in der Bereitschaft, in die Internationalisierung zu investieren, entscheidende Voraussetzungen für ein Auslandsengagement. Im Gegensatz zu den IHKs erachten die AHKs nicht in erster Linie die Marktfähigkeit des jeweiligen Produktes, sondern vielmehr die personellen Ressourcen und Kompetenzen sowie die Marktkenntnisse, über die ein Unternehmen verfügt, als die maßgeblichen Kriterien für die Internationalisierungsreife eines mittelständischen Unternehmens.

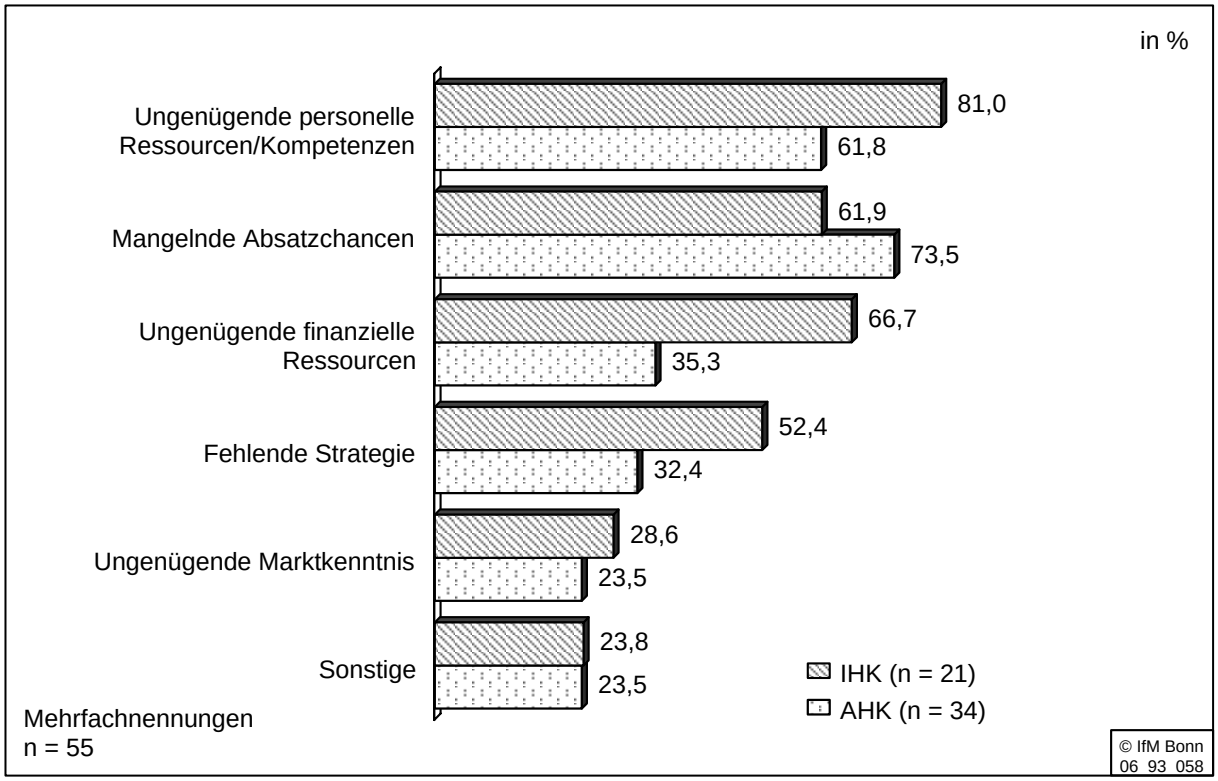
Abbildung 114: Kriterien für Internationalisierungsreife - nach IHKs, AHKs und HWKs



Bei den HWKs dominieren die personellen Ressourcen bzw. Kompetenzen. Danach folgen bereits die strukturellen Voraussetzungen einer Exporttätigkeit, die insbesondere für die kleinbetrieblich strukturierten Handwerksbetriebe von größter Wichtigkeit für Erfolge im Auslandsgeschäft sind. Hierunter versteht man eine gesunde wirtschaftliche Basis, eine gute Marktposition im Inland und eine ausreichende Betriebsgröße. Von Auslandsgeschäften aus wirtschaftlicher Not wird abgeraten. Von der Hälfte der Berater wurden ausreichende finanzielle Ressourcen und die Marktfähigkeit der Produkte bzw. Leistungen genannt. Im Gegensatz zu den anderen Kammern spielen die Marktkenntnisse nur eine untergeordnete Rolle.

Die Berater der Kammern raten einem Unternehmen insbesondere dann von einem Auslandsengagement ab, wenn dieses nicht über ausreichende personelle Ressourcen und Kompetenzen verfügt und dem jeweiligen Produkt mangelnde Absatzchancen im Ausland konstatiert werden. Abweichend von den AHKs stellen bei den IHKs unzureichende finanzielle Ressourcen häufiger den Grund für ein negatives Votum dar (vgl. Abbildung 115).

Abbildung 115: Kriterien für Abraten vom Auslandsgeschäft - nach IHKs und AHKs



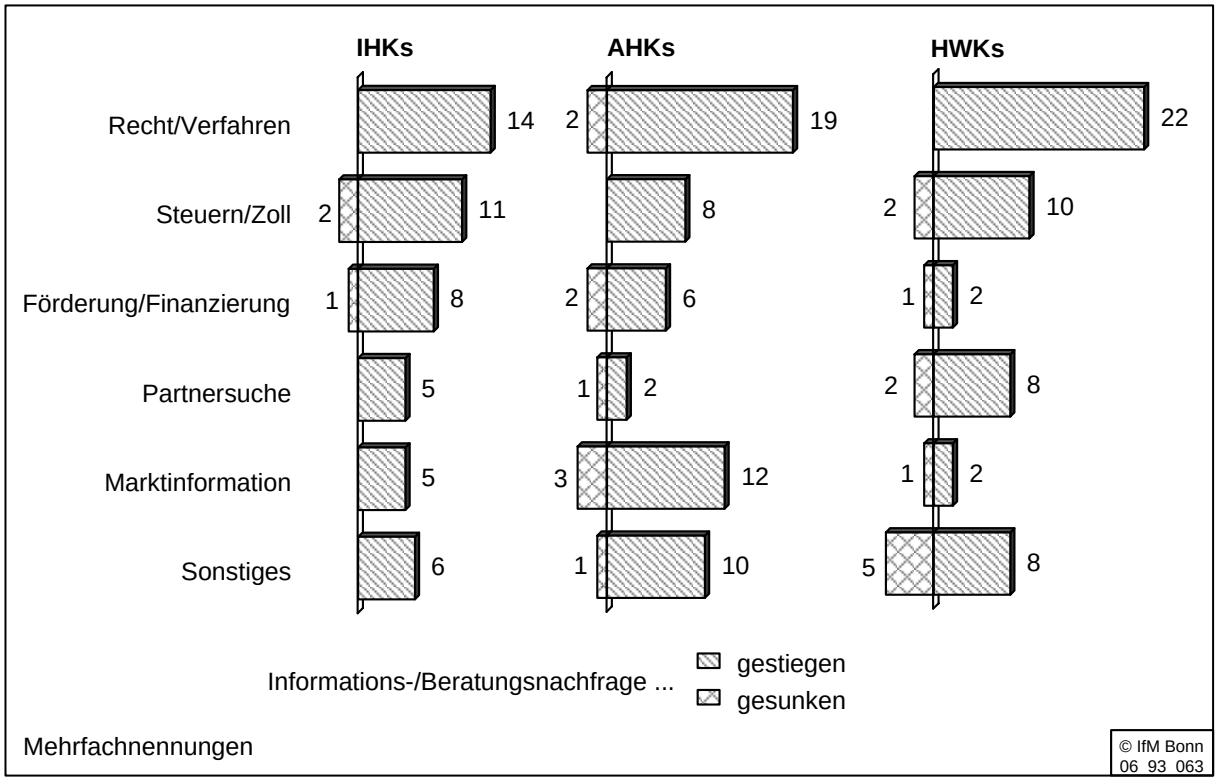
Nach den Erfahrungen der IHKs und AHKs sind zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme mit der jeweiligen Kammer 11 % der mittelständischen Unternehmen sehr gut auf die Herausforderungen der Internationalisierung vorbereitet. 31 % der Unternehmen erweisen sich als gut, 43 % als weniger gut gerüstet. Bei durchschnittlich 15 % der KMU müssen die Kammern feststellen, dass diese überhaupt nicht auf die mit der angestrebten Internationalisierung verbundenen Anforderungen vorbereitet sind. Bei den Handwerkskammern zeigt sich dieses negative Ergebnis verstärkt. Deren Mitgliedsbetriebe kommen nur relativ selten gut vorbereitet zu einem Beratungsgespräch. Nach Meinung der Berater ist etwa jeder zweite Betriebe weniger gut und etwa jeder vierte Betrieb überhaupt nicht vorbereitet.

7.3 Strukturverschiebungen bei den nachgefragten Kammerleistungen im Bereich Internationalisierung

Auf die Frage, ob die Kammern in den vergangenen fünf Jahren Strukturverschiebungen bei den an sie gerichteten Informations- und Beratungsgesuchen feststellen konnten, zeigt sich, dass die Nachfrage in den Problembereichen Recht und Verfahren, Steuern und Zoll sowie Förderung und Finanzierung sowohl im Inland als auch im Ausland am häufigsten gestiegen ist (vgl. Abbil-

dung 116). Unter den befragten AHKs konstatiert darüber hinaus mehr als ein Drittel, dass sich die Nachfrage nach Marktinformationen erhöht hat. Im Handwerksbereich dominieren demgegenüber eindeutig Problemlagen im Bereich Recht und Verfahren. Dies geht darauf zurück, dass im Handwerk der Dienstleistungsexport eine dominierende Rolle spielt. Hierbei treten jedoch erhebliche Probleme auf, gerade was das Gewerbe-, Steuer- oder Arbeitsrecht betrifft. Hier hat der Beratungsbedarf nach Ansicht der Berater in den letzten Jahren zugenommen.

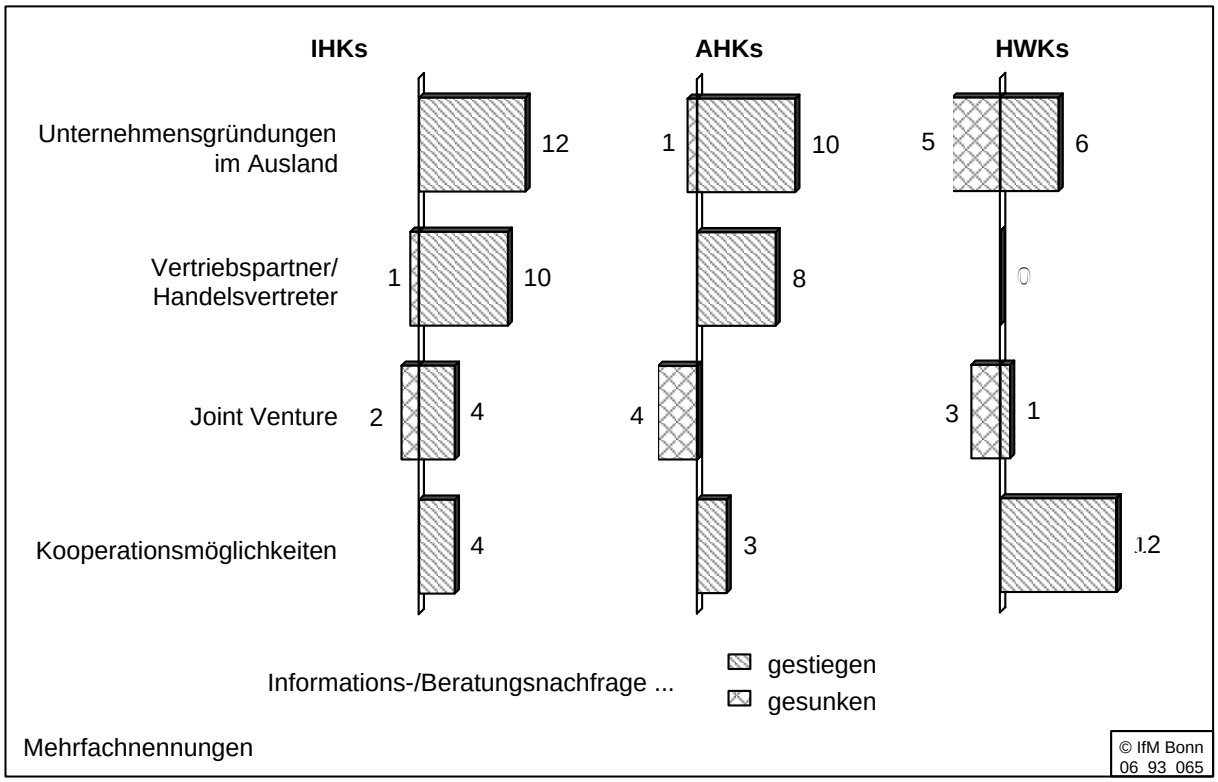
Abbildung 116: Strukturverschiebungen bei den Informations- und Beratungsgesuchen in Hinsicht auf Problemfelder - Anzahl der Nennungen



Im Hinblick auf die unterschiedlichen Internationalisierungsformen ergibt sich ein unterschiedliches Bild zwischen IHKs und AHKs auf der einen Seite und den HWKs auf der anderen Seite. Für die IHKs und AHKs lässt sich feststellen, dass die Anfragen, die die Gründung von Unternehmen im Ausland zum Gegenstand haben, am häufigsten gestiegen sind, gefolgt von der Suche nach Vertriebspartnern oder Handelsvertretern (vgl. Abbildung 117). Im Bezug auf Joint Ventures zeigt sich aber auch hier ein differenzierteres Bild. Während 4 IHKs einen Anstieg verzeichneten, beobachteten 2 Kammern einen Rückgang der Anfragen. Im Handwerk dominiert eindeutig der Wunsch, einen Kooperationspartner im Ausland zu finden. Dies dürfte mit der kleinbetrieblichen Struktur

der Mitgliedsbetriebe zusammen hängen, denn eine Unternehmensgründung im Ausland stellt erheblich höhere Anforderungen an die betrieblichen Ressourcen. Dementsprechend sind auch in diesem Bereich die Nachfragen relativ häufig zurückgegangen.

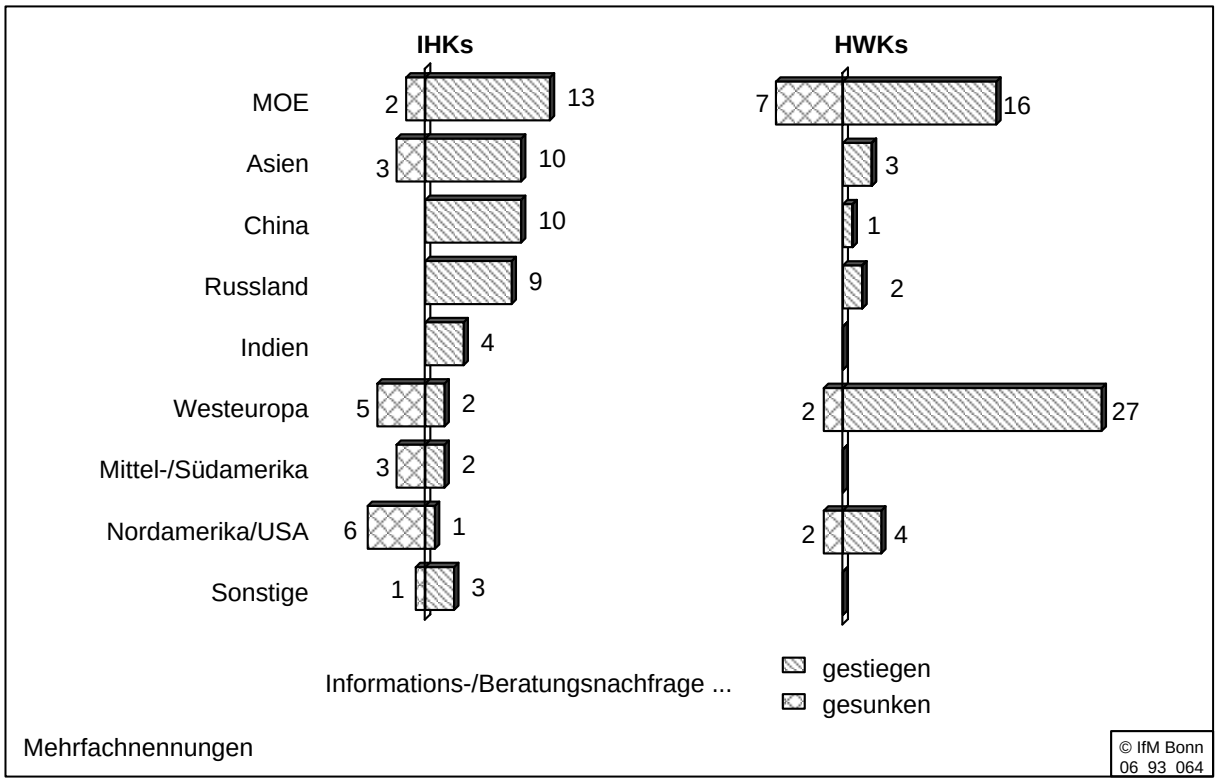
Abbildung 117: Strukturverschiebungen bei den Informations- und Beratungsgesuchen in Hinsicht auf Internationalisierungsformen - Anzahl der Nennungen



86 % der befragten AHKs gaben an, dass das Interesse der deutschen Unternehmen an ihrem jeweiligen Sitzland gestiegen oder sehr stark gestiegen sei. Keine AHK konnte einen Rückgang des Interesses bemerken. Im Gegensatz dazu zeigen die Beobachtungen der IHKs und der HWKs ein etwas differenzierteres Bild. Die IHKs konnten am häufigsten ein gewachsenes Interesse an Mittel- und Osteuropa einschließlich der neuen EU-Mitgliedstaaten sowie von Asien feststellen (vgl. Abbildung 118). Es folgen die Zielländer China, Russland und - mit bereits deutlichem Abstand - Indien, die in den letzten fünf Jahren ein erhöhtes Geschäftsinteresse auf sich zogen. Demgegenüber verzeichneten mehr IHKs einen Rückgang des Interesses an Geschäftsbeziehungen mit Westeuropa sowie dem amerikanischen Kontinent als eine Steigerung erleben konnten. Bei den HWKs dominiert der Beratungsbedarf in Richtung Westeuropa. Er ist sogar noch gestiegen. Bei den mittel- und osteuropäischen Staaten zeigt sich ein differenziertes Bild. 16 Kammern melden einen steigen-

den und sieben einen fallenden Bedarf. Der Rückgang bei einigen Kammern dürfte so zu interpretieren sein, dass die sehr starke Nachfrage im Beitrittsjahr zur EU inzwischen wieder einer Normalität Platz gemacht hat. Bezüglich des Informations- und Beratungsbedarfs hinsichtlich Russlands und der außereuropäischen Länder hat sich im Handwerk in den letzten Jahren nicht viel geändert. Diese Zielländer sind nur für einen kleinen Teil der Exporteure von Interesse.

Abbildung 118: Strukturverschiebungen bei den Informations- und Beratungsgesuchen in Hinsicht auf Zielländer - IHKs und HWKs - Anzahl der Nennungen



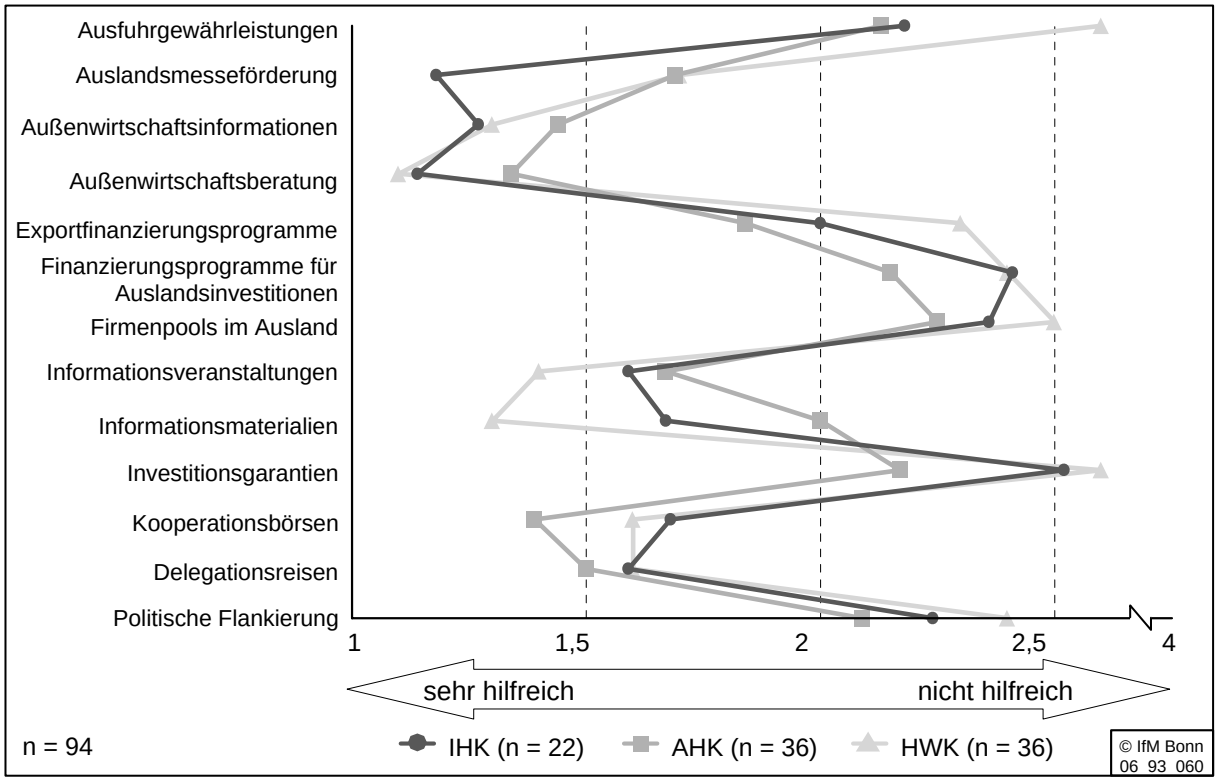
7.4 Beurteilung der Außenwirtschaftsförderung

Im Rahmen der Beratungsgespräche fragen bei den HWKs durchschnittlich 52 % der Unternehmen nach öffentlichen Fördermöglichkeiten für ihre Internationalisierungsaktivitäten. Bei den IHKs liegt der Anteil im Schnitt bei 38 %, und bei den AHKs bei 31 %. Neben den Anfragen nach Fördermöglichkeiten durch deutsche Stellen erkundigt sich bei den AHKs durchschnittlich gut ein Viertel der Unternehmen nach Förderprogrammen des jeweiligen Ziellandes.

Auf einer Skala von 1 (sehr hilfreich) bis 4 (nicht hilfreich) beurteilen die befragten Kammern das deutsche Gesamtangebot an Unterstützungsleistungen bei

der Internationalisierung der Unternehmen insgesamt mit 2,43 (vgl. Abbildung 119). Im Zuge einer eingehenderen Analyse wird deutlich, dass die IHKs die Außenwirtschaftsförderung mit durchschnittlich 2,06 etwas besser beurteilen als die AHKs mit 2,42 und die HWKs mit 2,70. Dieses Ergebnis könnte darauf hinweisen, dass die Unterstützungsleistungen weniger auf Handwerks- bzw. Kleinbetriebe, dem primären Klientel der HWKs, und eher auf KMU zugeschnitten sind.

Abbildung 119: Beurteilung von Maßnahmen in der Außenwirtschaftsförderung - Mittelwerte - nach IHKs, AHKs und HWKs



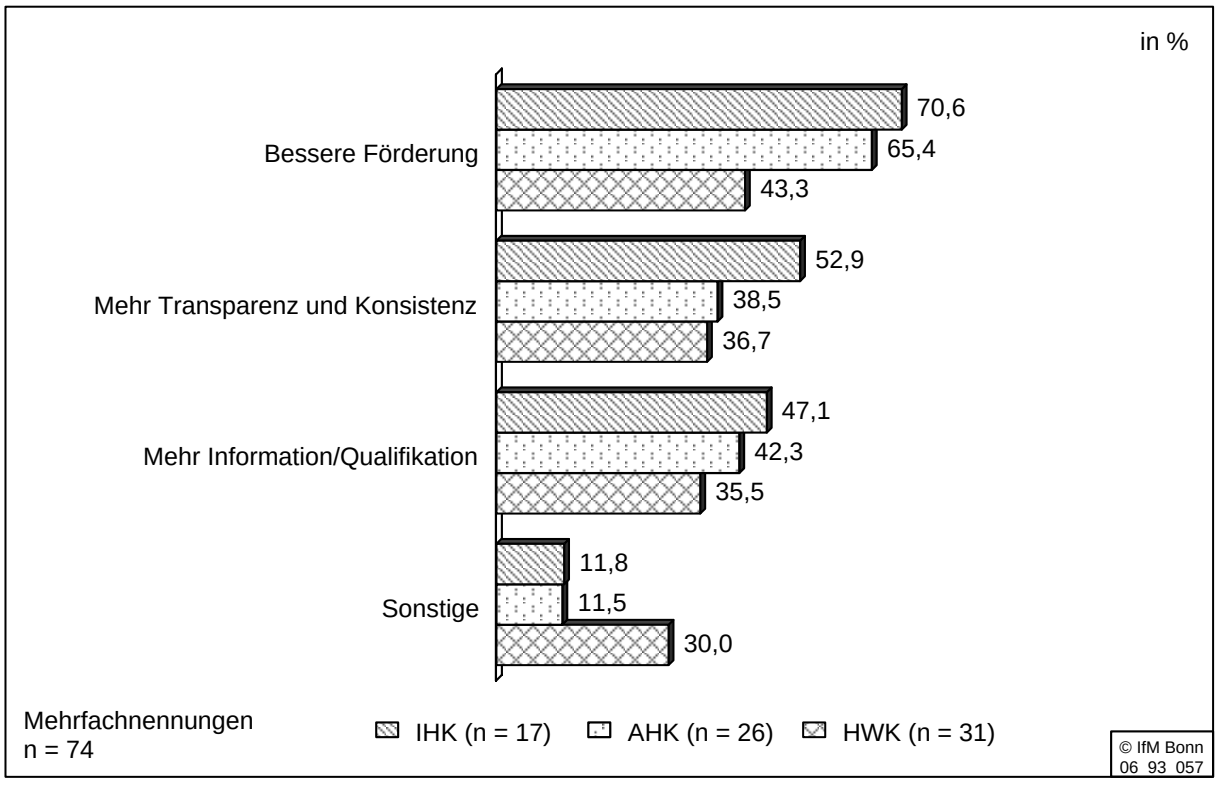
Im Hinblick auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen im Zuge der Internationalisierung schätzen die befragten Kammern die einzelnen Maßnahmen zur Außenwirtschaftsförderung fast durchgängig als hilfreich ein. Dabei wurden die Investitionsgarantien und Ausfuhrgewährleistungen des Bundes, die Finanzierungsprogramme für Auslandsinvestitionen und die politische Flankierung hinsichtlich ihres Nutzen für den Mittelstand etwas geringer eingestuft als der Durchschnitt aller Fördermaßnahmen insgesamt. Bemerkenswert erscheint auch, dass die so genannten Firmenpools im Ausland, die größtenteils durch die IHKs betreut werden, ebenfalls tendenziell als weniger hilfreich beurteilt werden. Im Gegensatz dazu werden die Auslandsmesseförderung, die Außenwirtschaftsinformation und -beratung, die so genannten Kontakt- und Kooperationsbörsen sowie die Markterkundungs- und Delegationsreisen als

besonders hilfreich angesehen. Zwischen den drei Kammern sind hier die Unterschiede relativ gering.

Auffällig ist, dass die AHKs und die HWKs keine Einzelmaßnahme so schlecht beurteilen wie das Gesamtsystem. Insgesamt 17 % der Auslandshandelskammern und 33 % der HWKs bewerten das Gesamtsystem als nicht ausreichend, was entweder auf eine verbesserungsbedürftige Verzahnung der Einzelmaßnahmen oder auf fehlende Instrumente hindeutet.

Trotz der durchaus positiven Beurteilung des aktuellen Förderangebots sehen 86 % der befragten Kammern Verbesserungsmöglichkeiten für die Unterstützung der Auslandsaktivitäten von KMU. Zwei Drittel der Kammern konstatieren in einer offenen Frage einen Bedarf an einer besseren Förderung (vgl. Abbildung 120). 53 % der IHKs und 39 % der AHKs sehen eine Erhöhung der Transparenz und Konsistenz des Fördersystems als notwendig an. Für Maßnahmen, die zu einer besseren Information und Qualifikation der KMU führen, sprechen sich 47 % der IHKs und 42 % der AHKs aus.

Abbildung 120: Verbesserungsmöglichkeiten zur Unterstützung der Auslandsaktivitäten von KMU - nach IHKs, AHKs und HWKs



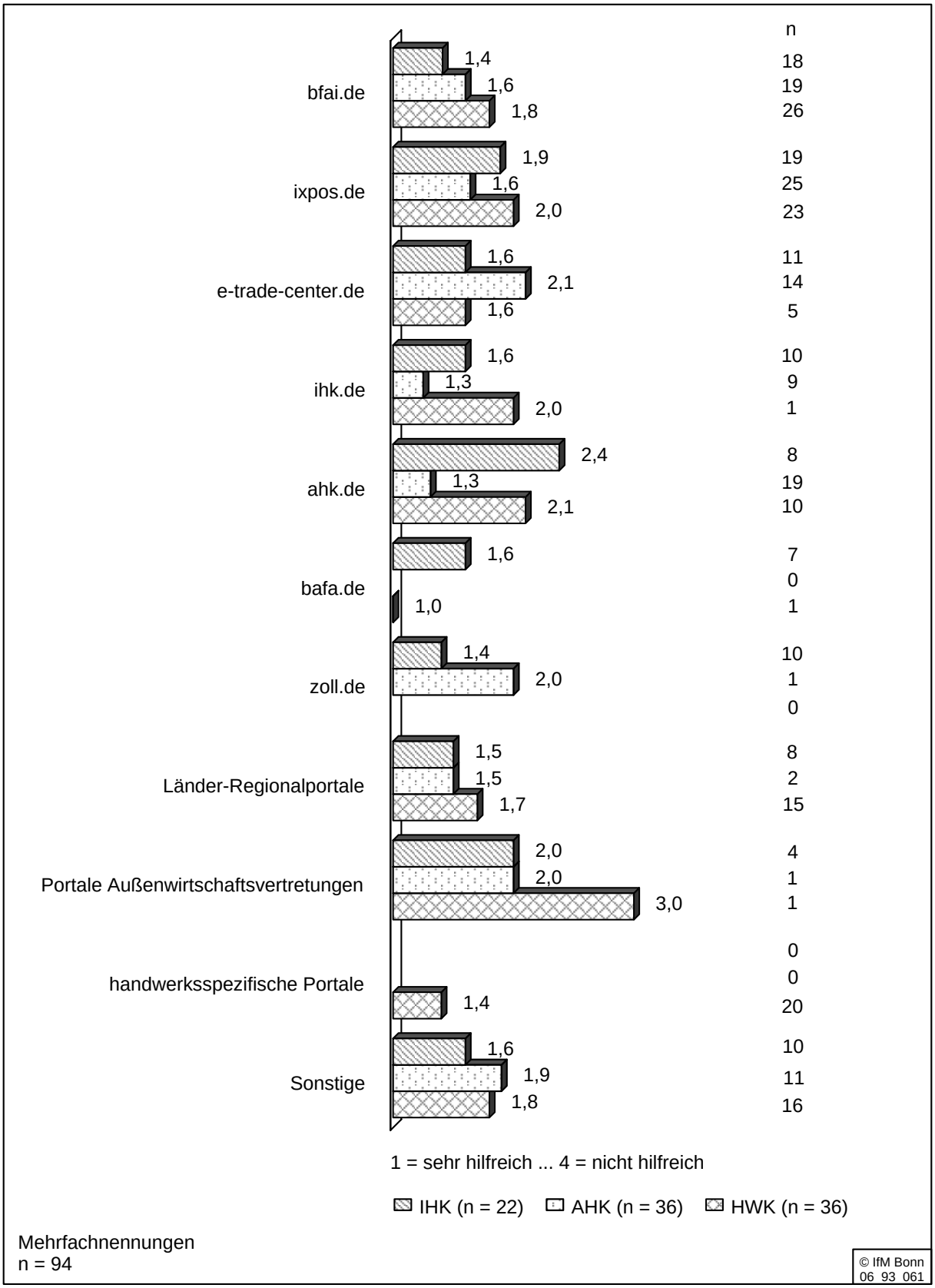
Eine bessere Information und Qualifikation der mittelständischen Unternehmen würde nach Ansicht der Kammern auch zu einer höheren Ausschöpfung des

Geschäftspotenzials der KMUs im Ausland führen, gefolgt von einer verstärkten Finanzierung und Förderung sowie einer forcierten Entwicklung der strategischen Kompetenzen auf Seiten der Unternehmer.

Bei den HWKs liegen die Prioritäten etwas anders. Hier wird vergleichsweise häufig ein Ausbau der Beratungsstellen bzw. eine bessere Vernetzung der Berater untereinander gefordert (unter "sonstiges" erfasst). Dies liegt wahrscheinlich daran, dass im Außenwirtschaftsbereich das Beratungsnetzwerk weniger gut ausgebaut ist als bei den IHKs und zudem die öffentliche Förderung in diesem Bereich in vielen Ländern in den letzten Jahren zurückgefahren worden ist. Auch müssen im Handwerk die Betriebe vielfach sensibilisiert werden, um außenwirtschaftlich aktiv zu werden. Hier liegt eine wichtige Aufgabe der Beratungsstellen.

Befragt danach, welche Internetplattformen für den Bereich Außenwirtschaft die Kammern kennen und wie sie diese im Hinblick auf die Bedürfnisse von mittelständischen Unternehmen beurteilen, wurden in einer offenen Frage von allen drei Kammern das Internetportal iXPOS und die Internetseiten der bfai mit Abstand am meisten genannt (vgl. Abbildung 121). Die Bewertung ist auch insgesamt sehr positiv; von den IHKs und den AHKs jedoch etwas besser als von den HWKs. Dies dürfte daran liegen, dass diese Plattformen von den Handwerksbetrieben nur relativ selten selbst genutzt werden. Sie dienen eher den Beratern zur Recherche.

Abbildung 121: Bekanntheit und Beurteilung von Internetplattformen für Außenwirtschaftsinformationen - Mittelwerte - nach IHKs, AHKs und HWKs



Eine größere Bedeutung weisen auch noch die Internetseiten der AHKs und die Geschäftskontaktbörse e-trade-center auf. Bei den anderen Internetplattformen gibt es erhebliche Unterschiede zwischen den Kammern. Von den IHKs werden die Internetseiten des Zolls und des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (bafa) relativ häufig genutzt. Von den AHKs und den HWKs wurden diese Seiten kaum bzw. überhaupt nicht aufgeführt. Eine relativ große Bedeutung für die HWKs haben die verschiedenen Länder-Regionalportale. Interessant ist, dass hier nicht nur das Portal des eigenen Bundeslandes, sondern auch Internetangebote anderer Länder genutzt werden. Für die HWKs sind weiter Internetseiten der verschiedenen Handwerksorganisationen von großer Bedeutung. Dies betrifft z.B. das B.I.S. (Beratungs- und Informationssystem im Handwerk), das beim ZDH angesiedelt ist, und die Portale anderer Kammern bzw. landesweiter Einrichtungen. Die Portale bekommen mit einem Durchschnittswert von 1,4 relativ gesehen die beste Bewertung. Unter "Sonstiges" kommen von den HWKs relativ viele Nennungen, so z.B. die Euro-Info-Centre, das BMWI und der AUMA.

Im Hinblick auf die Bedürfnisse der kleinen und mittleren Unternehmen schätzen die befragten Kammern die einzelnen Plattformen auf einer Skala von 1 (sehr hilfreich) bis 4 (nicht hilfreich) durchgängig als hilfreich ein, wobei die Bewertung von den HWKs tendenziell etwas schlechter ausfällt (Ausnahme: Regionale Handwerksportale). Der Internetauftritt der Geschäftskontaktbörse e-trade-center wird von den befragten AHKs als etwas weniger hilfreich eingestuft. Interessant ist in diesem Zusammenhang auch, dass die AHKs ihre eigenen Internetangebote für die KMUs als sehr hilfreich einstufen, wohingegen die IHKs und auch die HWKs in diesem Bereich Verbesserungsbedarf konstatieren. Demgegenüber beurteilen die AHKs den Internetauftritt der IHKs sogar besser als diese selbst.

8. Zusammenfassung der Befunde und Ausblick

Ziel des vorliegenden Forschungsprojekts war es, den Anteil der mittelständischen Unternehmen am deutschen Export und Import von Gütern und Dienstleistungen und dessen Entwicklung in den letzten fünf Jahren getrennt nach Branchen, Regionen und Unternehmensgrößen zu ermitteln. Ferner galt es, die Auswirkungen auf die Beschäftigung darzustellen und den Anteil der deutschen Wertschöpfung der exportorientierten mittelständischen Unternehmen zu bestimmen. Daraus folgen Handlungsempfehlungen für außenwirtschaftliche Maßnahmen, von denen ein besonders positiver Beschäftigungsbeitrag des Mittelstands in den nächsten Jahren erwartet werden kann.

Die Untersuchung zu diesen Fragestellungen erforderte mehrere Analyseschritte. Die ersten Teilschritte beinhalten die Darlegung der statistischen Befunde sowie der Ergebnisse des IAB-Betriebspanels, der MIND- und der BDI-Erhebung. Diese Auswertungen bildeten den Ausgangspunkt für die eigene Unternehmensbefragung, die den Kern des Forschungsberichts bildet. Für die importinduzierten Exporte wurde eine Schätzung an Hand der Input-Output-Tabellen durchgeführt, um die verbliebenen Erkenntnislücken zur größenspezifischen Wertschöpfung zu schließen. Darüber hinaus wurden basierend auf den Erkenntnissen der Unternehmensbefragung die Kammern schriftlich zur Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen befragt, um die Ergebnisse an der Sichtweise der beteiligten Akteure in der Außenwirtschaftsförderung zu spiegeln und zu ergänzen. In den einzelnen Analyseschritten werden alle zentralen Fragestellungen des Forschungsauftrags beantwortet. Im Folgenden werden die Befunde kurz dargestellt.

Statistische Befunde

Als relevante amtliche Statistiken für Fragestellungen zu den Auslandsaktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen wurden die Außenhandels- und Leistungsbilanzstatistik, die Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank, die Statistik des Produzierenden Gewerbes und die Umsatzsteuerstatistik eingehend analysiert.

- **Leistungsbilanzstatistik: Exporte wachsen stärker als Importe**

Nach der Leistungsbilanzstatistik wurden 2005 Waren und Dienstleistungen im Wert von 913 Mrd. € ex- und im Wert von 780 Mrd. € importiert. Hauptregion der Ein- und Ausfuhren bildet der EU-Raum mit einem Anteil von rund 60 %

aller Im- und Exporte. In dem Zeitraum 2000 bis 2005 sind die Exporte stärker gestiegen als die Importe. Nach Zielregionen hatten die neuen EU-Mitgliedstaaten und China überdurchschnittliche Steigerungsraten aufzuweisen. In der vergleichsweise schwachen Entwicklung der Importe spiegelt sich die inländische Wachstumsschwäche wider, seit 2004 steigen die Importe wieder an. Die Außenhandels- und Leistungsbilanzstatistik lassen keine unternehmensgrößenspezifischen Aussagen zu.

- **Zahlungsbilanzstatistik: Rückgang der Direktinvestitionen erfassungsbedingt**

Die Zahlungsbilanzstatistik weist für das Jahr 2004 5.048 deutsche Direktinvestoren aus, die rund 620 Mrd. € in 22.721 Auslandsunternehmen investiert haben. 2004 wurde über die Hälfte der Investitionen im EU-Raum getätigt, gefolgt von USA mit 30 % aller Direktinvestitionen. Für den Zeitraum 2001 bis 2004 ist ein Rückgang der Direktinvestoren und der Investitionen zu verzeichnen, der auf die Änderung der Schwellenwerte der Meldepflicht zurückzuführen ist. Eine größenspezifische Unterteilung der Direktinvestoren ist nicht möglich. Es ist aber festzuhalten, dass durch die Meldegrenzen ein Großteil der mittelständischen Direktinvestoren nicht erfasst wird.

- **Fachbereichsstatistik des Produzierenden Gewerbes: Exportquote abhängig von Betriebsgröße**

Die Fachbereichsstatistik des Produzierenden Gewerbes zeigt eine steigende Exportquote mit wachsender Betriebsgröße. Da die statistische Erfassungseinheit die Betriebe sind, lässt sie keine unternehmensgrößenspezifischen Aussagen zu und schneidet durch die Erfassungsgrenze die kleinen Unternehmen systematisch ab.

- **Umsatzsteuerstatistik: Anstieg der Exportquoten und der Zahl der Exporteure in den kleinen Unternehmensgrößenklassen**

Aus der Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik für das Jahr 2004 ergibt sich hinsichtlich des Ex-und Imports, dass

- 11,4 % aller kleinen und mittleren Unternehmen exportieren. Der Anzahl nach beläuft sich der Anteil mittelständischer Unternehmen an allen Exportunternehmen (342.295) auf 98,0 %, dem Volumen nach erwirtschafteten sie 21,4 % des gesamten Exportumsatzes in Höhe von 769,9 Mrd. €.

- 9,5 % des Umsatzes aller kleinen und mittleren Unternehmen wird im Exportgeschäft getätigt; bei den Großunternehmen beläuft sich die Exportquote hingegen auf 23,1 %.

- 20,0 % des Umsatzes der kleinen und mittleren Exporteure stellen Exportumsätze dar (Exportquote der Exporteure); bei den Großunternehmen sind dies 26,1 %.

- Im betrachteten Zeitraum 2000 bis 2004 stieg die Zahl der Exporteure um 7,2 %. Damit erhöhte sich die Exporteurquote im Mittelstand von 10,7 % auf 11,4 %. Der Exportumsatz der kleinen und mittleren Unternehmen stieg um 14,9 % auf 165,1 Mrd. €. Der Anteil des Exportumsatzes der kleinen und mittleren Unternehmen an ihrem Gesamtumsatz erhöhte sich von 8,0 % auf 9,5 %.

- Auch bei den Importen kommen kleine und mittlere Unternehmen der Anzahl nach auf einen Anteil von 98,2 % der Importeure (376.498) mit Importen aus der EU. Von den gesamten Importen aus dem EU-Raum entfallen 25,0 % des Importes auf die kleinen und mittleren Unternehmen.

- Hauptexporteur ist das Verarbeitende Gewerbe, das auf sich zwei Drittel aller Exporte vereint. Handel und Dienstleistungen hatten in dem Zeitraum 2000 bis 2004 die größten Zuwächse zu verzeichnen. Auch bei den Importen ist das Verarbeitende Gewerbe der Hauptabnehmer und zeichnet für rund die Hälfte aller Importe verantwortlich.

Befunde aus der Literaturanalyse

- **Erschließung neuer sowie Sicherung bestehender Märkte Hauptmotiv für Internationalisierung**

Die Erschließung neuer sowie die Sicherung bestehender Märkte sind die Hauptgründe für das Engagement im Ausland. Für Unternehmen, die über Vertriebs- oder Fertigungsstätten im Ausland verfügen, bilden darüber hinaus die Erfüllung von Kundenwünschen sowie die Nähe zum Kunden wichtige Beweggründe für Auslandsinvestitionen. Neben den absatzorientierten Motiven spielen bei diesen Unternehmen allerdings auch Standortfaktoren, wie niedrigere Arbeits- und Sachkosten, geringere Regulierung und Bürokratie sowie niedrigere Steuern und Abgaben, aber auch der Zugang zu Wissen und Technologie, eine wichtige Rolle. Importaktivitäten werden vor allem mit der Minimierung von Kosten begründet.

- **Mittelstand muss eine Vielzahl von Internationalisierungshemmnissen überwinden**

Das Suchen und Finden von verlässlichen ausländischen Geschäftspartnern stellt die mittelständischen Unternehmen vor große Herausforderungen. Neben der Vertriebs- und Geschäftspartnersuche werden von den Unternehmen als wesentliche Barrieren die mit einem Auslandsengagement verbundenen hohen Wettbewerbsanforderungen, Kapital- bzw. Finanzierungserfordernisse sowie ein Defizit an Unterstützung und Beratung genannt. Als sehr hohe externe Hürden empfinden die Unternehmen die institutionellen Einrichtungen in den Zielländern und deren Regulierungen sowie die politische Instabilität. Als interne Hemmnisse erweisen sich vor allem die fehlende Auslandserfahrung und -kompetenz der Belegschaft, aber auch ein Mangel an Wettbewerbsfähigkeit des Produktes oder der Preise. Ein allgemeines Hemmnis besteht darüber hinaus darin, dass viele mittelständische Unternehmen eine Internationalisierung ihrer Geschäftsaktivitäten gar nicht erst in Betracht ziehen, daher sind ihnen auch keine Hemmnisse bewusst.

Befunde aus der Auswertung bestehender Datensätze

Ergänzend zur Darstellung der amtlichen Statistiken und der Literaturanalyse wurden die Primärdaten aus drei vorhandenen Befragungen speziell auf die Fragestellung dieses Forschungsprojektes ausgewertet. Es sind dies die Datensätze des IAB-Betriebspanels, der Studie Mittelstand in Deutschland (MIND) und des BDI-Mittelstandspanels.

- **IAB-Betriebspanel: Kleine und mittlere Betriebe mit hoher Standorttreue und primärer Exportorientierung in EWU-Länder**

9,4 % der kleinen und mittleren Betriebe sind Exporteure. Sie zeichnen für 60 % der Exporte verantwortlich. Die Exporteurquoten steigen mit zunehmender Betriebsgröße an, wobei westdeutsche Betriebe stärker exportorientiert sind als ostdeutsche. Kleine und mittlere Betriebe konzentrieren ihre Exporttätigkeit vornehmlich auf den EWU-Raum, in den neuen EU-Mitgliedstaaten sind ostdeutsche kleine und mittlere Betriebe stärker vertreten als westdeutsche. Eine teilweise oder vollständige Verlagerung von Betriebsstätten ist am ehesten eine Internationalisierungsstrategie der westdeutschen Großbetriebe des Verarbeitenden Gewerbes (15,8 % der Großbetriebe), in kleinen und mittleren Betrieben spielt das Thema Verlagerung praktisch keine Rolle (unter 1 % der KMB).

- **MIND-Datensatz 2005: Fortschreitende Internationalisierung der kleinen und mittleren Unternehmen durch Exportintensivierung und Anreicherung mit Kooperationen und Betriebsstättenverlagerung**

Die Unternehmensgrößenabhängigkeit der Ex- und Importaktivitäten findet sich auch in dieser Befragung bekräftigt ebenso wie der EU-Binnenmarkt als wichtigste Export- und Importregion kleiner und mittlerer Unternehmen. Die Bedeutung des EU-Binnenmarkts ist im Zeitraum 1999 bis 2004 bei insgesamt hohem Wachstum der Ex- und Importe gestiegen. Daran wird sich trotz Öffnung neuer Zielmärkte wie China auch künftig nichts ändern, in den langfristigen Planungen (5-Jahres-Zeitraum) setzen kleine und mittlere Unternehmen weiter auf den EU-Binnenmarkt.

Der EU-Binnenmarkt ist auch wichtigste Zielregion für Kooperationen und Direktinvestitionen. Kooperationen sind nach Exporten die häufigste Internationalisierungsform und werden dies auch bleiben. 3,1 % der kleinen und mittleren Unternehmen sind bereits Direktinvestoren, wobei diese Form des Auslandsengagements in gleicher Weise wie die Exporte von der Unternehmensgröße abhängt.

Der Anteil der Unternehmen mit Verlagerungsabsichten (21,1 %) ist in allen Unternehmensgrößenklassen sehr hoch. Hauptzielregion für die Verlagerung von Betriebsstätten ist Mittel- und Osteuropa. Dieses Ergebnis ist nicht auf den gesamten deutschen Mittelstand übertragbar, weil nach dem Stichprobendesign die kleinen Unternehmen (unter 100.000 € Jahresumsatz) nicht erfasst wurden.

Insgesamt wird das weltweite Engagement der kleinen und mittleren Unternehmen wachsen - überwiegend durch Aufnahme oder Intensivierung des Exports -, die global ausgerichteten Aktivitäten werden aber deutlich schwächer ausfallen als die innereuropäischen Außenwirtschaftsbeziehungen.

BDI-Mittelstandspanel

- **Internationalisierung der Industrieunternehmen in allen Unternehmensgrößenklassen hoch**

Das BDI-Mittelstandspanel bestätigt für den industriellen Mittelstand die Abhängigkeit der Exporte, Direktinvestitionen und Kooperationen von der Unternehmensgröße. Für Verlagerungsabsichten konnte im Gegensatz zur MIND-Befragung und zum IAB-Betriebspanel kein Einfluss der Unternehmensgröße festgestellt werden. Dieses Ergebnis ist auf das Panel-Design zurückzuführen, das kleine Unternehmen und nicht-auslandsaktive Unternehmen nicht in ausreichendem Maße berücksichtigt.

- **Globalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen mit Unternehmensgröße verbunden**

Nicht international aktive Industrieunternehmen sind im Durchschnitt, gemessen an Beschäftigtenzahl und Umsatz, deutlich kleiner als Unternehmen, die innereuropäisch tätig sind. Letztere sind wiederum bedeutend kleiner als Unternehmen, die in Hinsicht auf die Anzahl der Zielregionen (drei Regionen, vier Regionen und mehr) global aktiv sind. Die geographische Diversifizierung durch Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf ausländische Märkte wird also durch eine gewisse Mindestgröße des Unternehmens gefördert.

Befunde der Unternehmensbefragung

Im Zentrum der Untersuchung steht die schriftliche Befragung der Unternehmen zu ihren außenwirtschaftlichen Aktivitäten. Sie umfasst die Themenkomplexe Im- und Export, weitere Formen von investiven und nicht investiven Auslandsaktivitäten, Verlagerung von Betriebsstätten, Angaben zum Unternehmen selbst und zur Unternehmensentwicklung sowie die Infrastruktur der Institutionen und Instrumente der Außenwirtschaftsförderung. An der Befragung, die online durchgeführt wurde, beteiligten sich 530 Unternehmen aus den Wirtschaftsbereichen Verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe, Handel und Dienstleistungen. Die Zellenbesetzung der antwortenden Unternehmen war ausreichend hoch, um die Daten in einem iterativen Verfahren mit Hilfe des Unternehmensregisters und der Umsatzsteuerstatistik zu gewichten und hochzurechnen. Die hochgerechneten Ergebnisse wurden mit Kontrollvariablen auf Belastbarkeit geprüft. Die hochgerechneten Befunde beziehen sich somit auf 2,4 Mill. Unternehmen.

Bestätigung des Zusammenhangs zwischen Internationalisierungsform und Unternehmensgröße

Die Befunde zu den Exportaktivitäten nach Unternehmensgröße und Wirtschaftsbereichen korrespondieren mit den Befunden aus der Umsatzsteuerstatistik und den Ergebnissen der oben dargestellten empirischen Studien. Das Verarbeitende Gewerbe ist der exportintensivste Wirtschaftsbereich. Die Exportquoten steigen mit zunehmender Unternehmensgröße an.

- **Zielregionen kompatibel mit Leistungsbilanzstatistik – EU-15 wichtigste Zielregion für kleine und mittlere Unternehmen**

Die alten EU-Mitgliedstaaten sind die wichtigsten Handelspartner deutscher Unternehmen. Kleine Unternehmen sind stärker auf europäische Märkte orientiert, Großunternehmen exportieren vergleichsweise häufiger in die neuen EU-Mitgliedsländer, USA, Asien (oh. China) und China.

- **Exportaktivitäten der kleinen Unternehmen auf Wachstumskurs**

Die Exportumsätze sind in den letzten drei Jahren bei Unternehmen aller Größenklassen stark gestiegen. Die kleinen Unternehmen hatten sogar überdurchschnittlich hohe Zuwächse zu verzeichnen. Die Exportorientierung mittelständischer Unternehmen nimmt zu, und zwar sowohl in Hinsicht auf den unternehmensgrößenspezifischen Anteil der Exporteure als auch deren Exportquote.

Die Exporterwartungen für die nächsten zwei Jahre sind positiv. Im Durchschnitt rechnen die Unternehmen mit einer Steigerungsrate von 17,9 %. Nach der Unternehmensgröße sind es insbesondere die Großunternehmen, nach Wirtschaftsbereichen das Verarbeitende Gewerbe, die hohe Zuwächse bei den Exportumsätzen erwarten. Auch bei der künftigen Exportausweitung wird es für kleine und mittlere Unternehmen keine nennenswerte Verschiebung nach Zielregionen geben: Die alten EU-Mitgliedsländer bleiben Kernregion für Exporte, daneben gewinnen die neuen EU-Mitgliedsländer an Attraktivität.

4,2 % der nicht-auslandsaktiven Unternehmen planen eine erstmalige Aufnahme von Exporten. Überdurchschnittlich häufig sind es Dienstleistungsunternehmen.

- **Importaktivitäten im Vergleich zum Export weniger dynamisch**

Wie bei den Exporten ist auch für Importe ein Zusammenhang mit der Unternehmensgröße festzustellen. Die Importtätigkeit steigt mit zunehmender Unternehmensgröße an. Europa, und hierunter der EU-Raum der alten Mitgliedstaaten, ist für kleine und mittlere Unternehmen die wichtigste Ursprungsregion. Von den mittelständischen Importeuren beschränken sich 64,5 % ausschließlich auf Einfuhren aus Europa, bei den Großunternehmen trifft dies nur auf 15,4 % zu.

Im Durchschnitt werden die Importe in den nächsten zwei Jahren um 12,3 % steigen. Überdurchschnittliche Importzuwächse werden nach der Unternehmensgröße von den Großunternehmen, nach Wirtschaftsbereichen von dem Verarbeitenden Gewerbe geplant. Nach Ursprungsregionen werden die Einfuhren aus den neuen EU-Mitgliedsländern und Asien überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten erzielen.

Erstmals importieren wollen 2,8 % der Unternehmen. Der geplante Bezug von Gütern und Dienstleistungen aus dem Ausland hat substitutiven Charakter: Alle Unternehmen mit erstmaliger Planung von Importaktivitäten wollen damit bestehende Lieferbeziehungen mit inländischen Unternehmen ersetzen.

Da sowohl der erwartete Importzuwachs als auch der Anteil der Unternehmen, die erstmalig Importaktivitäten entfalten wollen, unter den entsprechenden Werten für Exporte liegen, ist davon auszugehen, dass die Exportaktivitäten auch weiterhin dynamischer verlaufen werden als die Importaktivitäten.

- **Für andere Internationalisierungsformen kein stringenter Zusammenhang mit Unternehmensgröße erkennbar**

Als weitere untersuchte Formen der Internationalisierung sind nach der Rangfolge der Nutzungshäufigkeit zu nennen: Kooperationen (9,4 %), Management- oder Beratungsverträge (4,3 %), Lohnfertigungs- und -veredelungsverträge (3,7 %), Kapitalbeteiligungen (3,6 %), Lizenzvergabe (1,2 %) sowie Franchiseverträge (0,3 %). Die zukünftigen Planungen richten sich am ehesten auf die Formen Kooperationen, Management- und Beratungsverträge sowie Lohnfertigung und -veredelung. Sowohl für bestehende als auch geplante Auslandsengagements ist weniger die Unternehmensgröße ausschlaggebend als vielmehr die Exporttätigkeit. Exportierende Unternehmen aller Größenklassen

nutzen häufiger auch weitere Internationalisierungsformen, was belegt, dass diese Formen exportfolgenden Charakter haben.

- **EU-Raum bleibt wichtigste Zielregion**

Die wichtigste Zielregion für alle abgefragten Formen des Auslandsengagements bilden die alten EU-Mitgliedsländer, was eine direkte Folge davon ist, dass diese Engagements handelsfolgenden Charakter haben. Lediglich die Lizenzvergabe ist stärker global ausgerichtet, was die Zielregionen anbelangt. Als weitere Ausnahmen sind zu nennen die Lohnfertigung und -veredelung, für die die neuen EU-Mitgliedsländer besonders attraktiv sind. Die neuen EU-Mitgliedstaaten ziehen außerdem auch weiterhin das Interesse für Kapitalbeteiligungen auf sich, China gewinnt künftig als Zielregion für Kooperationen, bleibt aber wenig attraktiv für Kapitalbeteiligungen, Management- oder Beratungsverträge und Lizenzvergabe.

- **Verlagerungstendenzen deutlich abgeschwächt, kleine und mittlere Unternehmen bleiben auch weiterhin dem Standort Deutschland treu**

2,6 % der Unternehmen haben Betriebsstätten verlagert. Eine Verlagerung in den nächsten zwei Jahren haben nur noch 1,1 % der Unternehmen ins Auge gefasst. Verlagerungen sind keine Option des Mittelstands, sondern vornehmlich eine Internationalisierungsstrategie der Großunternehmen (12,2 %). Nach Wirtschaftsbereichen ist es insbesondere das Verarbeitende Gewerbe, das auch am ehesten verlagerungsfähige Fertigungsprozesse aufweist.

Im Vergleich zu früheren Verlagerungen, die hauptsächlich Vertriebs- und Servicestätten betrafen, handelt es sich bei den geplanten Verlagerungen vornehmlich um Produktionsstätten. Nach Zielregionen wurden Betriebsstätten bisher hauptsächlich ins europäische Ausland verlagert, insbesondere in die neuen EU-Mitgliedsländer. Für künftige Verlagerungen gewinnt Asien als Zielregion an Bedeutung.

- **Wirtschaftliche Lage der Unternehmen bessert sich, Optimismus bei kleinen und mittleren Unternehmen etwas weniger stark ausgeprägt**

Die gegenwärtige Ertragslage wird von einem Viertel der Unternehmen als gut, von gut der Hälfte als befriedigend und von 22 % als schlecht bezeichnet. Kleine und mittlere Unternehmen geben seltener eine gute und häufiger eine schlechte Ertragslage an als Großunternehmen. Die Erwartungen sind jedoch bei mittelständischen wie auch bei Großunternehmen optimistisch, wobei mit-

telständische Unternehmen etwas skeptischer sind. Anscheinend erreicht die konjunkturelle Erholung mittelständische Unternehmen etwas langsamer als Großunternehmen.

Ebenfalls positive Erwartungen herrschen hinsichtlich der Umsatz- und Beschäftigtenentwicklung bis Ende des Jahres 2006. Auch hier sind die Großunternehmen diejenigen, die einen größeren Optimismus aufweisen.

- **Export weiterhin wesentliche Stütze der Ertragslage und -perspektiven**

Die äußerst positiven Erwartungen hinsichtlich Ertrag, Umsatz und Beschäftigung werden insbesondere von den Exporten gestützt. In allen Unternehmensgrößenklassen ist der Anteil der Unternehmen mit positiven Entwicklungsperspektiven bei den Exporteuren signifikant höher als bei den nichtexportierenden Unternehmen.

- **Export und Auslandsbetriebe mit positiven Effekten für Inlandsbeschäftigung und Umsatzentwicklung verbunden**

Im Zeitraum 2003 bis 2005 hat sich die Beschäftigtenzahl in den Unternehmen insgesamt um 1,9 % verringert. Die Unternehmen werden unter verbesserten Beschäftigungsaussichten auch Ende 2006 noch nicht das Beschäftigtenniveau von 2003 erreicht haben. Die Exporteure haben ihre Beschäftigung von 2003 auf 2005 um 1 % reduziert, die Nicht-Exporteure weisen mit -2,5 % deutlich höhere Beschäftigungseinbußen auf. Die exportierenden Unternehmen werden den Beschäftigtenverlust des Zeitraums 2003 bis 2005 bis Ende 2006 voraussichtlich nicht nur wettmachen, sondern ihre Beschäftigtenzahl um 2 % über das Niveau von 2003 ausweiten. Bei den Nicht-Exporteuren wird nach deren Eigenbekunden der Beschäftigtenabbau weitergehen, sie werden das Niveau von 2003 um 3,5 % unterschreiten.

Auch die Umsatzentwicklung ist bei Nicht-Exporteuren deutlich schlechter als bei den Exporteuren: Während Exporteure ihre Umsätze im Zeitraum 2003 bis 2005 um 12,5 % gesteigert haben, betrug der Zuwachs bei den Nicht-Exporteuren nur 4,7 %. Exportierende Unternehmen werden das Umsatzniveau von 2003 Ende 2006 voraussichtlich um 20,6 % übertreffen, nicht exportierende Unternehmen kommen lediglich auf ein nominales Umsatzplus von 9,2 %. Hier reichen die Impulse einer Erholung der Binnenkonjunktur nicht aus, um den Beschäftigtenabbau zu stoppen.

Unternehmen mit Auslandsbetrieben haben nicht nur eine wesentlich bessere Beschäftigungsentwicklung als Unternehmen ohne Auslandsbetrieb, sondern auch deutlich höhere Beschäftigungszuwächse als exportierende Unternehmen. Sie haben in dem Zeitraum 2003 bis 2005 eine Beschäftigtenzunahme von 0,7 % in ihren inländischen Unternehmen realisiert, bis Ende 2006 wird sich voraussichtlich ein Beschäftigtenplus von 3 % gegenüber dem Stand 2003 einstellen. Unternehmen mit Auslandsbetrieben schaffen durch ihre ausländischen Standorte positive Beschäftigungsimpulse für den inländischen Standort. Sie tragen also keineswegs - wie häufig verlautbart - zur Vernichtung von Arbeitsplätzen bei, sondern im Gegenteil, sie zeichnen für einen überdurchschnittlichen Beschäftigtenzuwachs verantwortlich.

- **Keine Fortsetzung des Trends steigender Importanteile an den Exporten**

Die Ermittlung der Importanteile an den Exporten erfolgte nach dem Schätzverfahren des Statistischen Bundesamtes. Nach Berechnungen des IfM Bonn steigt der Anteil der importierten Vorleistungen an den Exporten deutscher Unternehmen in allen Wirtschaftsbereichen mit zunehmender Unternehmensgröße an. Über alle Wirtschaftsbereiche betrachtet belief sich der Anteil auf 36,9 % im Jahre 2002. Im Verarbeitenden Gewerbe liegt die Quote mit 39,9 % am höchsten, im Baugewerbe (10,6 %), Handel (6,6 %) und in den unternehmensnahen Dienstleistungen (7,0 %) liegen die Quoten weit unter dem Gesamtdurchschnitt.

Eine vervollständigte und aktualisierte Schätzung der Anteile importierter Vorleistungen an den Exporten für den Zeitraum 1990 bis 2002 kommt zu dem Ergebnis, dass dieser Anteil von 26,7 % in 1990 stetig gestiegen ist auf 38,1 % in 2000. Dieser Trend hat sich danach nicht weiter fortgesetzt: Die Importintensität der Exporte ist zwischen 2000 und 2002 auf 36,9 % gesunken.

Daraus ist der Schluss zu ziehen, dass die Verlagerung der inländischen Wertschöpfung ins Ausland derzeit zum Stillstand gekommen ist. Dies ist damit zu erklären, dass die Niveauanhebung im vergangenen Jahrzehnt auf Basiseffekte der Öffnung des osteuropäischen Raums zurückzuführen ist. Ähnlich wie beim Auslandshandel, der mit der Markterweiterung um die neuen Beitrittsländer durch handelsschaffende Effekte zu strukturellen Verschiebungen der Länderanteile führt, hat sich die Marktöffnung auch auf die Schaffung neuer Wertschöpfungsstrukturen mit hohen Basiseffekten ausgewirkt, die nun-

mehr an Stärke verlieren und in ein verlangsamtes Entwicklungstempo münden.

- **Förderinstrumente: Große Kluft zwischen Mittelstand und Großunternehmen**

Das mit Abstand bekannteste Instrument im Bereich der Außenwirtschaftsförderung ist die so genannte Hermes-Bürgschaft. 35,6 % der Unternehmen sind die Ausfuhrgewährleistungen des Bundes ein Begriff. Es wird jedoch deutlich, dass lediglich 1,2 % dieser Unternehmen bereits die Gewährleistungen in Anspruch genommen haben. Dies gilt jedoch nicht für die Gruppe der Großunternehmen. 80,9 % der Großunternehmen kennen die Hermes-Deckungen und 42,3 % dieser Unternehmen haben bereits Ausfuhren darüber abgesichert. Andererseits gibt es Instrumente wie die Informationsveranstaltungen oder die Auslandsmesseförderung, die verhältnismäßig wenig Unternehmen kennen, von diesen aber relativ häufig bereits genutzt wurden. Insofern sind die Informationsveranstaltungen und die Messeförderung - absolut betrachtet - die am häufigsten genutzten Förderangebote. Dies gilt im besonderen Maße für die kleinen Unternehmen.

- **Kammern erste Anlaufstelle auch bei Internationalisierung**

Als Gesamtgruppe betrachtet sind nach Angaben der Unternehmen die Kammereinrichtungen die mit Abstand bekanntesten Institutionen im Bereich der Außenwirtschaftsförderung. Fast drei Viertel der Unternehmen wissen, dass sie von der IHK Hilfestellung bei ihrer Internationalisierung erhalten können (71,1 %). Mit einem Bekanntheitsgrad von 22,7 % sind - bei einem Handwerksanteil von 14,5 % - die Handwerkskammern ebenfalls weit über die organisationseigene Unternehmerschaft hinaus bekannt. Die Nutzung der Kammerangebote ist mit 11,3 % (IHKs) und mit 12,7 % (HWKs) aller Unternehmen, welche die Institution kennen, überdurchschnittlich hoch.

Dies gilt auch für die AHKs, die - relativiert an ihrem Bekanntheitsgrad in der Unternehmerschaft - überdurchschnittlich häufig genutzt werden. Dies macht deutlich, dass die Kammern von den Unternehmen als erste Anlauf- und Informationsstelle zum Thema Auslandsgeschäft wahrgenommen werden, auch wenn nur ein relativ kleiner Teil dieser Unternehmen das Dienstleistungsangebot aktiv genutzt hat.

Befunde der Kammerbefragungen

- **Kammern sehen sich geänderter Nachfrage gegenüber**

Die Ergebnisse der Kammerbefragung korrespondieren mit den Befunden der Unternehmensbefragung. Innerhalb des Gefüges der Außenwirtschaftsförderung sehen sich die Kammern als Erstanlaufstelle. Eine Funktion, die von den Unternehmen so auch wahrgenommen und genutzt wird.

Bei den Informations- und Beratungsgesuchen zeigt sich ein Trend weg von allgemeinen Anfragen hin zu speziellen Anfragen, wobei die Hauptthemen der Export, gefolgt von Kooperationen mit ausländischen Unternehmen und der Import sind.

Im Rahmen der statistischen und empirischen Analyse wurden Strukturverschiebungen deutlich, die die Kammern auch in ihrer täglichen Arbeit mit den Unternehmen feststellen. So haben die Informations- und Beratungsgesuche hinsichtlich der Gründung von Unternehmen im Ausland, Kooperationsmöglichkeiten sowie der Vertriebspartnersuche zugenommen, während das Interesse an Joint Ventures rückläufig war.

Bei den Zielregionen hat das Interesse an Mittel- und Osteuropa und Asien merklich zugenommen, wobei insbesondere China, Indien und Russland im Mittelpunkt standen. Anfragen mit Bezug auf den amerikanischen Kontinent waren hingegen rückläufig.

- **Potenzial für Auslandsgeschäft hoch und erst zur Hälfte ausgeschöpft**

Aus Sicht der Kammern haben gut 22 % der deutschen Unternehmen Chancen auf ausländischen Märkten. Das bedeutet, dass der Anteil der auslandsaktiven Unternehmen rund 10 Prozentpunkte über dem aktuellen Wert liegen könnte.

Insbesondere in Hightech- und Zukunftsbranchen, wie etwa der Umwelt- und Medizintechnik oder der Biotechnologie sowie den Informations- und Kommunikationstechnologien, dem Dienstleistungssektor und dem (Spezial)-Maschinenbau aber auch der Bau- sowie der Lebens- und Nahrungsmittelbranche schöpfen die Unternehmen ihre internationalen Absatzchancen noch nicht vollständig aus.

- **Mehrheit der auslandsinteressierten Unternehmen nicht vorbereitet**

Nach den Erfahrungen der IHKs und AHKs sind zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme mit der jeweiligen Kammer 11 % der mittelständischen Unternehmen sehr gut auf die Herausforderungen der Internationalisierung vorbereitet. 31 % der Unternehmen erweisen sich als gut, 43 % als weniger gut gerüstet. Bei durchschnittlich 15 % der mittelständischen Unternehmen müssen die Kammern feststellen, dass diese überhaupt nicht auf die mit der angestrebten Internationalisierung verbundenen Anforderungen vorbereitet sind. Die HWKs gaben an, dass deren Mitgliedsbetriebe nur relativ selten gut vorbereitet zu einem Beratungsgespräch kommen. Nach Meinung der Berater ist etwa jeder zweite Betrieb weniger gut und etwa jeder vierte Betrieb überhaupt nicht vorbereitet.

- **Kammern fordern eine bessere Anpassung der Außenwirtschaftsförderung an Bedürfnisse des Mittelstandes**

Die aktuellen Förderangebote beurteilen die Kammern in der Regel positiv. Auffällig ist jedoch, dass die Kammern die Einzelmaßnahmen besser beurteilen als das Gesamtsystem, was entweder auf eine verbesserungsbedürftige Verzahnung der Einzelmaßnahmen oder auf fehlende Instrumente hindeutet.

Die große Mehrheit der Kammern sieht Verbesserungsmöglichkeiten für die Unterstützung der Auslandsaktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen. Vordringlicher Bedarf wird in einer besseren Förderung und einer Erhöhung der Transparenz und Konsistenz des Fördersystems gesehen. Auch Maßnahmen, die zu einer besseren Information und Qualifikation der kleinen und mittleren Unternehmen führen, werden als wichtig erachtet.

Die unterschiedlichen Angebote im Internet zum Thema Außenwirtschaft werden von den Kammern insgesamt sehr positiv bewertet. Die Ergebnisse deuten jedoch darauf hin, dass die Angebote häufig stärker auf die Bedürfnisse der Intermediäre zugeschnitten sind als auf die der kleinen und mittleren Unternehmen.

Fazit

Mit der Ermittlung der Anteile mittelständischer Unternehmen am Im- und Export deutscher Unternehmen, der Analyse der Beschäftigungseffekte und der Schätzung der importierten Vorleistungen an den Exporten lässt sich die Fragestellung des Forschungsauftrags wie folgt beantworten: Der deutsche Mittelstand ist bereits in hohem Maße im Ausland aktiv. Sein Auslandsengagement wirkt sich positiv auf inländische Beschäftigung, Umsatz und Ertragslage aus. Der Mittelstand ist seinem deutschen Standort verhaftet, der Anteil der importierten Vorleistungen an seinen Exporten ist deutlich geringer als bei Großunternehmen. Dies bedeutet, dass mittelständische Unternehmen einen wesentlich höheren Anteil der Wertschöpfung im Inland erbringen als Großunternehmen. Auf Grund der festgestellten positiven Beschäftigungs- und Wachstumseffekte von Exportaktivitäten und Auslandsbetrieben sollte die Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen unterstützt werden. Das Potenzial an exportfähigen und für Auslandsaktivitäten geeigneten Unternehmen ist jedenfalls vorhanden, wie die entsprechende Nachfrage nach Leistungen der Kammern im Bereich der Außenwirtschaftsförderung und Schätzungen der Kammerexperten offenbaren.

Um das bestehende Auslandspotenzial der kleinen und mittleren Unternehmen besser auszuschöpfen ist es erforderlich, dass die einzelnen Fördermaßnahmen noch besser auf die Bedürfnisse des Mittelstandes zugeschnitten werden. Der europäische Kontinent und vor allem die EU und ihre neuen Mitgliedstaaten sind und bleiben die Hauptzielregion der Auslandsaktivitäten des Mittelstands. Auch die Unternehmen, die erstmals international aktiv werden, konzentrieren ihr Auslandsengagement überwiegend auf die hoch entwickelten, räumlich nahen und kulturell vergleichbaren Märkte der direkten EU-Nachbarländer. Daher sind für kleine und mittlere Unternehmen und insbesondere diejenigen mit erstmaliger Aufnahme von Exportaktivitäten Förderangebote, die auf Europa ausgerichtet sind, sinnvoller als Maßnahmen zur Erschließung schwieriger Märkte in Entwicklungs- und Schwellenländern.

Ferner müssten die Förderträger die kleinen und mittleren Unternehmen aktiver ansprechen und unterstützen, um die Aufschließungsfunktion besser zu erfüllen. Hierfür eignen sich gut Anlaufstellen bei den Kammern. Da ein solches Vorgehen unter ordnungspolitischen Gesichtspunkten problematisch sein kann, muss sichergestellt werden, dass ausschließlich Unternehmen gefördert werden, die staatliche Hilfe als Nachteilsausgleich tatsächlich benötigen.

Um die Auslandsaktivitäten mittelständischer Unternehmen zu fördern, kommt der Wirtschaftspolitik ferner eine wichtige Aufgabe im Bereich der Sensibilisierung und Qualifizierung zu. In Verbindung mit einer Gestaltung von Rahmenbedingungen, die die Eigenkapitalbildung des Mittelstandes unterstützen und zur Entlastung von Bürokratie beitragen, wären diese Maßnahmen dazu geeignet, den kleinen und mittleren Unternehmen zu ermöglichen, ihre Internationalisierung aus eigener Kraft voranzutreiben.

Anhang zu Kapitel 2: Tabellen zur Auswertung amtlicher Statistiken

Tabelle A2-1: Handelspartner 2000 bis 2005 in Deutschland - Ausfuhr von Waren

Zielländer	Ausfuhr											
	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	in Mrd. €	Anteil in %	in Mrd. €	Anteil in %	in Mrd. €	Anteil in %	in Mrd. €	Anteil in %	in Mrd. €	Anteil in %	in Mrd. €	Anteil in %
Die 15 wichtigsten Handelspartner:												
Frankreich	67,4	11,3	69,6	10,9	68,7	10,6	69,0	10,4	74,4	10,2	79,9	10,2
Vereinigte Staaten von Amerika	61,8	10,3	67,8	10,6	68,3	10,5	61,7	9,3	64,9	8,9	69,3	8,8
Vereinigtes Königreich	49,4	8,3	52,8	8,3	53,8	8,3	55,6	8,4	60,0	8,2	61,7	7,8
Italien	45,0	7,5	47,1	7,4	47,3	7,3	48,4	7,3	51,5	7,0	54,4	6,9
Niederlande	39,0	6,5	40,0	6,3	40,5	6,2	42,2	6,4	46,7	6,4	47,8	6,1
Belgien	30,1	5,0	32,3	5,1	31,1	4,8	35,3	5,3	40,3	5,5	43,9	5,6
Österreich	32,4	5,4	33,5	5,2	33,9	5,2	35,9	5,4	40,2	5,5	42,5	5,4
Spanien	26,7	4,5	27,8	4,4	29,4	4,5	32,4	4,9	36,2	5,0	40,4	5,1
Schweiz	25,6	4,3	27,5	4,3	26,7	4,1	26,0	3,9	27,9	3,8	29,6	3,8
Polen	14,5	2,4	15,2	2,4	16,1	2,5	16,4	2,5	18,8	2,6	21,9	2,8
Volksrepublik China	9,5	1,6	12,1	1,9	14,6	2,2	18,3	2,7	21,0	2,9	21,3	2,7
Tschechische Republik	12,8	2,1	14,9	2,3	16,0	2,5	16,8	2,5	17,8	2,4	18,8	2,4
Russische Föderation	6,7	1,1	10,3	1,6	11,4	1,7	12,1	1,8	15,0	2,0	17,3	2,2
Schweden	13,5	2,3	13,0	2,0	13,5	2,1	14,2	2,1	15,7	2,2	17,2	2,2
Ungarn	10,3	1,7	10,5	1,6	11,2	1,7	11,9	1,8	12,8	1,8	13,6	1,7
Summe 15 wichtigste Handelspartner	444,7	74,4	474,4	74,3	482,4	74,1	496,1	74,7	543,2	74,3	579,6	73,7
Alle Länder:												
Insgesamt	597,4	100,0	638,3	100,0	651,3	100,0	664,5	100,0	731,5	100,0	786,2	100,0
darunter: EU-25	383,2	64,1	401,9	63,0	408,3	62,7	426,3	64,2	466,3	63,7	498,6	63,4
darunter: EU-15 Länder	337,4	56,5	351,6	55,1	354,8	54,5	369,8	55,7	404,8	55,3	431,0	54,8
EU-Beitrittsländer	45,9	7,7	50,3	7,9	53,5	8,2	56,6	8,5	61,6	8,4	67,6	8,6
Drittländer	214,2	35,9	236,4	37,0	243,0	37,3	238,1	35,8	265,2	36,3	287,6	36,6
nachrichtlich: Eurozone	264,9	44,3	275,4	43,1	276,3	42,4	288,7	43,4	317,7	43,4	339,8	43,2

© IfM Bonn

Quelle: Statistisches Bundesamt: Außenhandelsstatistik, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-2: Handelspartner 2000 bis 2005 in Deutschland - Einfuhr von Waren

Ursprungsländer	Einfuhr											
	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	in Mrd. €	Anteil in %	in Mrd. €	Anteil in %	in Mrd. €	Anteil in %	in Mrd. €	Anteil in %	in Mrd. €	Anteil in %	in Mrd. €	Anteil in %
Die 15 wichtigsten Handelspartner:												
Frankreich	50,9	9,4	49,7	9,2	48,2	9,3	48,5	9,1	51,5	9,0	54,6	8,7
Niederlande	44,7	8,3	43,2	8,0	40,8	7,9	42,3	7,9	46,2	8,0	53,4	8,5
Vereinigte Staaten von Amerika	47,1	8,8	46,0	8,5	40,4	7,8	39,2	7,3	40,7	7,1	41,3	6,6
Volksrepublik China	18,6	3,4	19,9	3,7	21,3	4,1	25,7	4,8	32,8	5,7	39,9	6,4
Vereinigtes Königreich	36,9	6,9	37,3	6,9	33,1	6,4	31,7	5,9	34,5	6,0	39,4	6,3
Italien	35,8	6,6	35,3	6,5	33,5	6,5	34,3	6,4	35,7	6,2	35,6	5,7
Belgien (ab 1999)	24,6	4,6	26,7	4,9	24,7	4,8	24,1	4,5	26,5	4,6	31,1	5,0
Österreich	20,5	3,8	20,7	3,8	21,0	4,1	21,5	4,0	24,0	4,2	25,3	4,0
Schweiz	18,8	3,5	19,8	3,6	19,5	3,8	19,1	3,6	21,4	3,7	23,3	3,7
Russische Föderation (ab 05/92)	14,7	2,7	14,6	2,7	13,2	2,5	14,2	2,7	16,3	2,8	21,6	3,5
Japan	26,8	5,0	22,9	4,2	19,9	3,8	19,7	3,7	21,6	3,8	21,4	3,4
Spanien	16,1	3,0	15,2	2,8	15,5	3,0	16,5	3,1	17,4	3,0	18,0	2,9
Tschechische Republik (ab 1993)	12,9	2,4	14,5	2,7	16,2	3,1	17,5	3,3	16,5	2,9	17,6	2,8
Polen	11,9	2,2	13,5	2,5	14,2	2,7	15,9	3,0	16,0	2,8	16,1	2,6
Irland	10,7	2,0	15,7	2,9	13,5	2,6	13,6	2,5	14,8	2,6	15,4	2,5
Summe 15 wichtigste Handelspartner	391,1	72,6	395,0	72,8	374,9	72,3	383,9	71,8	416,0	72,3	454,1	72,6
Alle Länder:												
Insgesamt	538,3	100,0	542,8	100,0	518,5	100,0	534,5	100,0	575,4	100,0	625,6	100,0
darunter: EU-25	317,2	58,9	326,0	60,1	315,0	60,7	324,0	60,6	342,6	59,5	368,8	59,0
darunter: EU-15 Länder	274,0	50,9	277,0	51,0	262,8	50,7	266,4	49,8	285,0	49,5	309,5	49,5
EU-Beitrittsländer	43,3	8,0	48,9	9,0	52,1	10,1	57,6	10,8	57,6	10,0	59,4	9,5
Drittländer	221,1	41,1	216,8	39,9	203,6	39,3	210,5	39,4	232,8	40,5	256,8	41,0
nachrichtlich: Eurozone	217,9	40,5	221,7	40,8	211,6	40,8	215,7	40,4	230,7	40,1	249,2	39,8

© IfM Bonn

Quelle: Statistisches Bundesamt: Außenhandelsstatistik, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-3: Dienstleistungen 2002 bis 2005 in Deutschland nach Ziel- und Ursprungsländern - Einnahmen und Ausgaben (fob)

Zielländer/Ursprungsländer	Einnahmen (fob)				Ausgaben (fob)			
	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
EU-25	56.974	57.096	61.331	64.411	90.070	92.154	92.337	95.545
Übriges Europa	10.079	14.052	14.680	16.856	19.389	19.329	21.973	22.591
USA	22.686	17.935	17.507	18.812	20.417	18.268	18.599	18.937
Mittel-/Südamerika	3.359	4.147	4.511	5.257	5.111	5.555	4.975	5.647
Asien	12.011	11.956	12.778	14.503	14.089	13.432	14.855	16.429
Andere Länder	3.409	3.409	4.042	4.490	4.872	4.522	5.125	5.616
Insgesamt	108.518	108.595	114.849	124.329	153.948	153.260	157.864	164.765

© IfM Bonn

Quelle: Deutsche Bundesbank : Zahlungsbilanz nach Regionen, Statistische Sonderveröffentlichung 11, Frankfurt am Main, Juli 2006

Tabelle A2-4: Dienstleistungen 2000 bis 2005 in Deutschland nach Dienstleistungsbereich - Einnahmen und Ausgaben (fob)

Bereich	Einnahmen (fob) in Mill. €					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Reiseverkehr	20.239	20.164	20.350	20.426	22.243	23.474
Transportleistungen	21.493	22.901	24.831	23.607	26.688	30.193
Transithandelserträge Saldo [1)]	4.687	6.017	3.689	1.866	3.771	4.959
Versicherungsdienstleistungen[2)]	666	1.932	7.880	6.029	2.885	1.697
Finanzdienstleistungen[3)]	3.849	3.618	3.682	3.508	4.093	5.083
Übrige Dienstleistungen	39.302	44.289	48.085	53.160	55.169	58.923
Insgesamt	90.236	98.921	108.518	108.595	114.849	124.329
Bereich	Ausgaben (fob) in Mill. €					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Reiseverkehr	57.427	57.985	55.504	57.187	57.056	58.430
Transportleistungen	28.513	28.964	31.885	31.940	34.263	36.451
Versicherungsdienstleistungen[1)]	1.044	1.284	1.453	3.148	4.252	3.890
Finanzdienstleistungen[2)]	2.181	2.538	2.258	2.143	2.777	3.454
Übrige Dienstleistungen	60.770	68.605	62.847	58.843	59.516	62.540
Insgesamt	149.935	159.378	153.948	153.260	157.864	164.765

© IfM Bonn

1) Geschätzt nach der regionalen Struktur der Transithandelsverkäufe (Käuferland).
2) In den Prämienzahlungen enthaltene Dienstleistungskomponenten. Die Nettoprämien sowie die Versicherungsleistungen werden in den laufenden Übertragungen bzw. - im Falle der Lebensversicherung - im Kapitalverkehr erfasst. Nur das Rückversicherungsgeschäft wird saldiert im Dienstleistungsverkehr erfasst.
3) Im Wesentlichen Einnahmen und Ausgaben für Bankprovisionen.

Quelle: Deutsche Bundesbank: Zahlungsbilanz nach Regionen; Statistische Sonderveröffentlichung 11, Frankfurt am Main, Juli 2006

Tabelle A2-5: Direktinvestitionen[1)] von deutschen Unternehmen im Ausland 2001 bis 2004 nach Wirtschaftsbereichen der deutschen Investoren

Nr. der WZ	Wirtschaftszweig	Direktinvestitionen							
		in Mill. €				Anteil in %			
		2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
A,B	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht	197	148	140	163	0,0	0,0	0,0	0,0
C	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	3.638	2.566	1.938	2.303	0,5	0,4	0,3	0,3
D	Verarbeitendes Gewerbe	216.913	208.432	192.140	192.014	30,9	31,4	29,2	28,4
E	Energie- und Wasserversorgung	1.338	3.516	5.062	5.210	0,2	0,5	0,8	0,8
F	Baugewerbe	887	922	901	862	0,1	0,1	0,1	0,1
G	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern	13.162	11.179	9.291	10.708	1,9	1,7	1,4	1,6
H	Gastgewerbe	216	226	161	162	0,0	0,0	0,0	0,0
I	Verkehr und Nachrichtenübermittlung	18.138	9.223	8.819	9.948	2,6	1,4	1,3	1,5
J	Kredit- und Versicherungsgewerbe	129.345	128.161	134.808	119.650	18,5	19,3	20,5	17,7
K	Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen, anderweitig nicht genannt	307.988	292.334	299.277	330.532	43,9	44,1	45,5	48,8
M,N	Erziehung und Unterricht, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	16	22	16	20	0,0	0,0	0,0	0,0
O	Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen	2.109	1.061	432	372	0,3	0,2	0,1	0,1
P	Private Haushalte	7.026	5.691	4.778	4.742	1,0	0,9	0,7	0,7
A-K,M-P	Alle Wirtschaftszweige	700.973	663.482	657.763	676.686	100,0	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

1) Unmittelbare und (über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende) mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland (konsolidiert).

Quelle: Deutsche Bundesbank: Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Frankfurt am Main, April 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-6: Anzahl der deutschen Direktinvestoren[1)] im Ausland 2001 bis 2004 nach Wirtschaftsbereichen der deutschen Investoren

Nr. der WZ	Wirtschaftszweig	Direktinvestoren							
		Anzahl				Anteil in %			
		2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
A,B	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht	20	8	7	11	0,2	0,1	0,1	0,2
C	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	53	31	27	23	0,6	0,5	0,4	0,4
D	Verarbeitendes Gewerbe	2.839	1.748	1.645	1.616	31,8	28,3	27,3	27,6
E	Energie- und Wasserversorgung	27	27	25	25	0,3	0,4	0,4	0,4
F	Baugewerbe	89	52	48	45	1,0	0,8	0,8	0,8
G	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern	1.074	543	515	488	12,0	8,8	8,5	8,3
H	Gastgewerbe	18	9	8	8	0,2	0,1	0,1	0,1
I	Verkehr und Nachrichtenübermittlung	207	112	110	104	2,3	1,8	1,8	1,8
J	Kredit- und Versicherungsgewerbe	232	220	206	201	2,6	3,6	3,4	3,4
K	Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen, anderweitig nicht genannt	2.901	2.500	2.544	2.489	32,5	40,5	42,2	42,5
M,N	Erziehung und Unterricht, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	13	8	8	7	0,1	0,1	0,1	0,1
O	Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen	98	39	30	31	1,1	0,6	0,5	0,5
P	Private Haushalte	1.361	881	853	803	15,2	14,3	14,2	13,7
A-K,M-P	Alle Wirtschaftszweige	8.932	6.178	6.026	5.851	100,0	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

1) Durch die Änderung der Meldefreigrenze in 2002 hat sich die Anzahl der erfassten Investoren und Unternehmen reduziert.

Quelle: Deutsche Bundesbank: Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Frankfurt am Main, April 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-7: Direktinvestitionen 2001 bis 2004 von deutschen Unternehmen im Ausland nach Anlageländern

Anlageländer	Direktinvestitionen[1)] in Mill. €			
	2001	2002	2003	2004
EU-15	271.722	279.994	299.977	318.034
EU-Beitrittsländer	29.570	33.455	33.680	39.968
Übriges Europa	26.696	24.187	29.493	32.109
USA	287.513	248.486	216.247	204.381
Mittel-/Südamerika	29.971	22.261	20.774	23.015
Asien ohne China	30.758	31.629	29.564	30.280
VR China (ohne Hongkong)	6.937	6.475	7.275	8.424
Andere Länder	17.806	16.995	20.753	20.475
Insgesamt	700.973	663.482	657.763	676.686

© IfM Bonn

1) Unmittelbare und (über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende) mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland (konsolidiert).

2) Bis 2002 Guernsey, Insel Man und Jersey bei EU-25, seit 2003 zu Übriges Europa gerechnet.

Quelle: Deutsche Bundesbank: Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Frankfurt am Main, April 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-8: Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im In- und Ausland, Exporteur- und Exportquoten im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe 2004 in Deutschland nach Beschäftigtengrößenklassen[1)]

Betriebe mit … bis … Beschäftigten	Betriebe	Beschäftigte	Umsatz Inland	Umsatz Ausland	Umsatz Insgesamt	Betriebe mit Auslandsumsatz	Exporteurquote[2)]	Exportquote[3)]
	Anzahl		in 1.000 €			Anzahl	in %	
1 - 49	24.921	693.704	81.337.077	14.080.490	95.417.567	9.439	37,9	14,8
50 - 99	10.618	725.812	89.187.657	26.132.461	115.320.118	6.643	62,6	22,7
100 - 249	7.786	1.177.711	168.947.978	66.186.029	235.134.007	5.861	75,3	28,1
250 - 499	2.780	938.017	134.075.501	74.963.264	209.038.781	2.310	83,1	35,9
500 und mehr	1.870	2.480.046	385.855.726	382.602.636	768.458.372	1.583	84,7	49,8
Insgesamt	47.975	6.015.290	859.403.939	563.964.880	1.423.368.845	25.836	53,9	39,6
1 - 499	46.105	3.535.244	473.548.213	181.362.244	654.910.473	24.253	52,6	27,7
	Anteil in %			Anteil in %		Anteil in %		
1 - 49	51,9	11,5	9,5	2,5	6,7	36,5		
50 - 99	22,1	12,1	10,4	4,6	8,1	25,7		
100 - 249	16,2	19,6	19,7	11,7	16,5	22,7		
250 - 499	5,8	15,6	15,6	13,3	14,7	8,9		
500 und mehr	3,9	41,2	44,9	67,8	54,0	6,1		
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1 - 499	96,1	58,8	55,1	32,2	46,0	93,9		

© IfM Bonn

1) Sonderauswertung nach Beschäftigtengrößenklassen auf Basis von Jahresdurchschnittswerten. Daten sind nur bedingt vergleichbar mit den Inhalten der Fachserie 4, Reihen 4.1.1 und 4.1.2.
2) Anteil der Exportunternehmen an allen Unternehmen der gleichen Größenklasse in %.
3) Anteil des Exportumsatzes am Umsatz aller Unternehmen der gleichen Größenklasse in %

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Statistik des Produzierenden Gewerbes (Monatsbericht im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Bergbau und in der Gewinnung von Steinen und Erden) im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2005; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-9: Unternehmen und Exportunternehmen der Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland - Alle Unternehmen und KMU

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Unternehmen[1] insgesamt		Exportunternehmen[2] insgesamt		mit Exporten innerhalb der EU[3]		mit Exporten in Drittländer[4]	
		Insgesamt	KMU	Insgesamt	KMU	Insgesamt	KMU	Insgesamt	KMU
		Anzahl				Anzahl			
D	Verarbeitendes Gewerbe	277.054	273.695	78.409	75.226	63.631	60.521	57.676	54.716
F	Baugewerbe	308.035	307.893	18.009	17.916	6.702	6.628	13.538	13.453
G	Handel	702.353	699.537	145.317	142.975	86.138	84.088	109.158	107.219
	davon:								
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	109.165	108.844	30.453	30.172	18.684	18.417	24.121	23.862
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	180.837	178.863	55.345	53.712	41.696	40.167	38.020	36.718
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	412.351	411.830	59.519	59.091	25.758	25.504	47.017	46.639
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	823.136	822.244	50.415	49.881	26.576	26.141	36.480	35.996
	darunter:								
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	59.945	59.847	7.936	7.874	5.302	5.250	5.212	5.159
73	Forschung und Entwicklung	7.933	7.923	1.268	1.260	896	888	932	924
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	472.427	471.906	29.430	29.078	14.358	14.069	21.351	21.031
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	293.490	293.320	13.907	13.832	6.701	6.639	9.947	9.888
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	553.105	552.140	36.238	35.746	9.458	9.217	30.202	29.778
A - O	Insgesamt	2.957.173	2.948.829	342.295	335.576	199.206	193.234	257.001	251.050

© IfM Bonn

1) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 17.500 €.
2) Steuerpflichtige mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.
3) Steuerpflichtige mit Innergemeinschaftlichen Lieferungen an Abnehmer mit Ust.-IdNr (§4 Nr. 1b UStG).
4) Steuerpflichtige mit weiteren steuerfreien Lieferungen ohne Ust.IdNr.(§4 Nr.1b UStG), nach §4 Nr. 1a, 2 bis 7 UStG.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-10: Umsatz und Exportumsatz der Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland - Alle Unternehmen und KMU

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Umsatz[1] insgesamt		Inlandsumsatz[1]		Exportumsatz[2] insgesamt		innerhalb der EU[3]		in Drittländer[4]	
		Insgesamt	KMU	Insgesamt	KMU	Insgesamt	KMU	Insgesamt	KMU	Insgesamt	KMU
		in 1.000 €									
D	Verarbeitendes Gewerbe	1.546.684.558	415.365.414	165.988.050	27.747.885	517.609.765	79.355.663	293.770.937	47.407.619	223.838.828	31.948.044
F	Baugewerbe	160.471.156	136.909.427	1.831.663	1.244.446	3.922.231	2.452.772	1.388.646	859.480	2.533.585	1.593.292
G	Handel	1.402.169.258	591.030.390	139.772.082	48.542.498	141.084.382	52.103.188	91.838.243	30.656.959	49.246.139	21.446.229
	davon:										
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	186.994.272	119.347.116	23.890.718	6.494.098	13.489.189	9.410.946	8.118.374	5.563.247	5.370.815	3.847.699
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	783.701.953	269.117.640	98.001.481	33.284.173	115.350.898	35.390.067	76.469.728	21.346.388	38.881.169	14.043.678
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	431.473.033	202.565.634	17.879.883	8.764.227	12.244.296	7.302.176	7.250.140	3.747.323	4.994.155	3.554.852
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	508.283.708	304.246.615	18.077.382	3.974.649	52.847.775	12.791.639	24.573.598	5.207.107	28.274.177	7.584.532
	darunter:										
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	45.968.797	28.489.252	1.192.647	555.877	2.878.632	1.576.760	1.605.730	740.883	1.272.901	835.877
73	Forschung und Entwicklung	6.421.526	3.849.821	304.540	158.818	776.289	503.222	310.399	219.865	465.890	283.357
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	298.599.932	162.921.259	14.148.363	1.765.089	40.789.757	6.034.071	19.260.016	2.440.205	21.529.740	3.593.866
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	97.526.234	65.588.778	1.096.382	789.557	2.348.948	1.527.749	861.196	648.609	1.487.752	879.140
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	632.371.288	217.225.834	9.260.588	1.840.738	52.078.554	16.829.188	6.330.075	1.300.882	45.748.479	15.528.307
A - O	Insgesamt	4.347.506.204	1.730.366.456	336.026.147	84.139.774	769.891.655	165.060.199	418.762.695	86.080.655	351.128.960	78.979.544

© IfM Bonn

1) Lieferungen und Leistungen von Steuerpflichtigen mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 17.500 €. Ohne Umsatzsteuer.
2) Steuerfreie Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.
3) Innergemeinschaftliche Lieferungen an Abnehmer mit Ust.-IdNr (§4 Nr. 1b UStG).
4) Weitere steuerfreie Lieferungen ohne Ust.IdNr.(§4 Nr.1b UStG), nach §4 Nr. 1a, 2 bis 7 UStG.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-11: Anzahl der Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Unternehmen[1] Unternehmen mit ... bis unter ... € Umsatz 17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt	KMU
		Anzahl					Anzahl	Anzahl
D	Verarbeitendes Gewerbe	214.246	22.188	27.361	9.900	3.359	277.054	273.695
F	Baugewerbe	281.738	15.219	9.808	1.128	142	308.035	307.893
G	Handel	595.333	48.842	44.809	10.553	2.816	702.353	699.537
	davon:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	87.092	9.713	9.835	2.204	321	109.165	108.844
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	139.824	13.950	18.585	6.504	1.974	180.837	178.863
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	368.417	25.179	16.389	1.845	521	412.351	411.830
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	770.074	26.894	21.565	3.711	892	823.136	822.244
	darunter:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	54.970	2.259	2.193	425	98	59.945	59.847
73	Forschung und Entwicklung	7.260	323	286	54	10	7.933	7.923
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	444.516	14.824	10.792	1.774	521	472.427	471.906
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	284.632	4.437	3.534	717	170	293.490	293.320
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	518.822	16.546	13.997	2.775	965	553.105	552.140
A - O	Insgesamt	2.664.845	134.126	121.074	28.784	8.344	2.957.173	2.948.829

© IfM Bonn

1) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 17.500 €.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-12: Umsatz der Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Umsatz[1] Unternehmen mit ... bis unter ... € Umsatz 17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt	KMU
		in 1.000 €					in 1.000 €	in 1.000 €
D	Verarbeitendes Gewerbe	51.914.105	31.293.258	121.368.523	210.789.527	1.131.319.145	1.546.684.558	415.365.414
F	Baugewerbe	57.892.247	20.964.616	37.174.082	20.878.482	23.561.729	160.471.156	136.909.427
G	Handel	121.151.930	68.647.152	183.887.576	217.343.731	811.138.868	1.402.169.258	591.030.390
	davon:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	21.634.943	13.610.584	40.833.407	43.268.182	67.647.156	186.994.272	119.347.116
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	29.089.246	19.778.705	81.681.021	138.568.668	514.584.313	783.701.953	269.117.640
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	70.427.742	35.257.863	61.373.149	35.506.881	228.907.399	431.473.033	202.565.634
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	108.550.412	37.453.561	85.484.480	72.758.162	204.037.094	508.283.708	304.246.615
	darunter:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	8.051.477	3.160.910	8.950.644	8.326.221	17.479.546	45.968.797	28.489.252
73	Forschung und Entwicklung	1.076.663	450.155	1.190.555	1.132.447	2.571.705	6.421.526	3.849.821
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	65.497.586	20.526.919	42.103.439	34.793.316	135.678.674	298.599.932	162.921.259
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	30.431.348	6.184.139	14.563.976	14.409.315	31.937.457	97.526.234	65.588.778
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	79.105.509	23.045.888	56.558.125	58.516.312	415.145.455	632.371.288	217.225.834
A - O	Insgesamt	449.045.551	187.588.613	499.036.762	594.695.530	2.617.139.747	4.347.506.204	1.730.366.456

© IfM Bonn

1) Lieferungen und Leistungen von Steuerpflichtigen mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 17.500 €. Ohne Umsatzsteuer.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-13a: Anzahl aller Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Exportunternehmen[1] Unternehmen mit ... bis unter ... € Umsatz 17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt	KMU
		Anzahl					Anzahl	Anzahl
D	Verarbeitendes Gewerbe	35.040	11.438	19.925	8.823	3.183	78.409	75.226
F	Baugewerbe	12.860	2.398	2.230	428	93	18.009	17.916
G	Handel	90.885	19.408	24.770	7.912	2.342	145.317	142.975
	davon:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	18.529	4.178	5.718	1.747	281	30.453	30.172
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	29.118	7.552	12.102	4.940	1.633	55.345	53.712
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	43.238	7.678	6.950	1.225	428	59.519	59.091
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	35.358	5.976	6.982	1.565	534	50.415	49.881
	darunter:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	5.649	890	1.105	230	62	7.936	7.874
73	Forschung und Entwicklung	907	151	167	35	8	1.268	1.260
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	22.222	2.962	3.163	731	352	29.430	29.078
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	11.594	958	1.037	243	75	13.907	13.832
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	24.497	4.425	5.551	1.273	492	36.238	35.746
A - O	Insgesamt	210.234	44.603	60.495	20.244	6.719	342.295	335.576

© IfM Bonn

1) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 17.500 € und mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-13b: Anzahl der Exportunternehmen mit Exporten innerhalb der EU ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Exportunternehmen[1] mit Exporten in Länder innerhalb der EU						
		Unternehmen mit ... bis unter ... € Umsatz					Insgesamt	KMU
		17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr		
		Anzahl					Anzahl	Anzahl
D	Verarbeitendes Gewerbe	24.514	9.492	18.029	8.486	3.110	63.631	60.521
F	Baugewerbe	4.124	1.067	1.169	268	74	6.702	6.628
G	Handel	47.366	12.041	17.938	6.743	2.050	86.138	84.088
	davon:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	9.958	2.743	4.188	1.528	267	18.684	18.417
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	19.392	6.014	10.284	4.477	1.529	41.696	40.167
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	18.016	3.284	3.466	738	254	25.758	25.504
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	16.740	3.631	4.619	1.151	435	26.576	26.141
	darunter:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	3.539	666	854	191	52	5.302	5.250
73	Forschung und Entwicklung	608	112	140	28	8	896	888
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	10.006	1.658	1.905	500	289	14.358	14.069
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	5.197	587	685	170	62	6.701	6.639
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	5.713	1.326	1.755	423	241	9.458	9.217
A - O	Insgesamt	103.654	28.144	44.195	17.241	5.972	199.206	193.234

© IfM Bonn

1) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 17.500 € und mit innergemeinschaftlichen Lieferungen an Abnehmer mit Ust.-IdNr. (§4 Nr. 1b UstG).

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-13c: Anzahl der Exportunternehmen mit Exporten außerhalb der EU ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Exportunternehmen[1] mit Exporten in Länder außerhalb der EU Unternehmen mit ... bis unter ... € Umsatz 17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt	KMU
		Anzahl					Anzahl	Anzahl
D	Verarbeitendes Gewerbe	22.870	8.214	15.847	7.785	2.960	57.676	54.716
F	Baugewerbe	9.718	1.732	1.672	331	85	13.538	13.453
G	Handel	66.644	15.116	19.197	6.262	1.939	109.158	107.219
	davon:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	14.436	3.318	4.592	1.516	259	24.121	23.862
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	18.943	5.372	8.719	3.684	1.302	38.020	36.718
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	33.265	6.426	5.886	1.062	378	47.017	46.639
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	24.778	4.422	5.491	1.305	484	36.480	35.996
	darunter:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	3.497	641	829	192	53	5.212	5.159
73	Forschung und Entwicklung	632	118	143	31	8	932	924
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	15.703	2.218	2.507	603	320	21.351	21.031
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	8.276	681	759	172	59	9.947	9.888
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	20.286	3.680	4.684	1.128	424	30.202	29.778
A - O	Insgesamt	152.572	33.845	47.650	16.983	5.951	257.001	251.050

© IfM Bonn

1) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 17.500 € und mit weiteren steuerfreien Lieferungen ohne Ust.-IdNr. (§4 Nr. 1b UstG), nach §4 Nr. 1a, 2 bis 7.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-14: Gesamtumsatz der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Gesamtumsatz[1] der Exportunternehmen[2] Unternehmen mit ... bis unter ... € Umsatz 17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt	KMU
		in 1.000 €					in 1.000 €	in 1.000 €
D	Verarbeitendes Gewerbe	13.348.692	16.437.532	92.317.083	190.320.357	1.102.980.816	1.415.404.480	312.423.664
F	Baugewerbe	4.313.034	3.368.194	9.092.882	8.489.654	18.833.439	44.097.201	25.263.763
G	Handel	30.257.005	27.611.185	107.574.474	165.713.955	717.858.263	1.049.014.883	331.156.620
	davon:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	6.329.932	5.943.006	25.085.736	35.391.088	51.490.950	124.240.712	72.749.762
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	9.967.800	10.824.448	54.752.094	106.129.087	457.029.407	638.702.836	181.673.429
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	13.959.273	10.843.731	27.736.645	24.193.780	209.337.906	286.071.335	76.733.429
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	10.001.540	8.470.349	28.989.595	31.187.740	142.478.465	221.127.689	78.649.224
	darunter:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	1.615.249	1.254.847	4.642.581	4.664.350	9.977.486	22.154.513	12.177.027
73	Forschung und Entwicklung	266.067	213.032	712.215	816.624	2.434.741	4.442.678	2.007.937
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	5.920.836	4.163.326	12.873.738	14.773.162	108.542.302	146.273.365	37.731.063
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	2.593.007	1.344.100	4.506.942	5.149.536	16.559.337	30.152.922	13.593.585
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	7.145.110	6.295.375	23.794.497	26.446.344	322.779.728	386.461.055	63.681.326
A - O	Insgesamt	67.658.387	63.526.735	266.275.474	427.307.586	2.321.490.048	3.146.258.230	824.768.182

© IfM Bonn

1) Lieferungen und Leistungen von Steuerpflichtigen mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug. Ohne Umsatzsteuer.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr 17.500 € und mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-15a: Exportumsatz insgesamt ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Exportumsatz[1] aller Exportunternehmen[2] Unternehmen mit ... bis unter ... € Umsatz 17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt	KMU
		in 1.000 €					in 1.000 €	in 1.000 €
D	Verarbeitendes Gewerbe	1.834.423	2.441.502	18.654.821	56.424.916	438.254.102	517.609.765	79.355.663
F	Baugewerbe	296.351	215.359	840.725	1.100.337	1.469.459	3.922.231	2.452.772
G	Handel	4.515.564	3.959.796	16.489.749	27.138.078	88.981.194	141.084.382	52.103.188
	davon:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	1.183.387	946.687	3.329.437	3.951.435	4.078.243	13.489.189	9.410.946
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	2.118.587	2.150.978	10.479.040	20.641.462	79.960.831	115.350.898	35.390.067
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	1.213.590	862.131	2.681.273	2.545.182	4.942.120	12.244.296	7.302.176
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	1.305.595	1.090.994	4.802.181	5.592.869	40.056.136	52.847.775	12.791.639
	darunter:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	196.060	136.650	614.917	629.133	1.301.871	2.878.632	1.576.760
73	Forschung und Entwicklung	61.763	44.429	183.354	213.676	273.067	776.289	503.222
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	772.209	517.107	1.852.736	2.892.019	34.755.685	40.789.757	6.034.071
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	348.398	170.232	595.175	413.944	821.199	2.348.948	1.527.749
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	1.404.917	1.473.126	7.079.678	6.871.467	35.249.365	52.078.554	16.829.188
A - O	Insgesamt	9.705.249	9.351.010	48.462.329	97.541.611	604.831.456	769.891.655	165.060.199

© IfM Bonn

1) Steuerfreie Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug. Ohne Umsatzsteuer.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr 17.500 € und mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-15b: Exportumsatz in Länder innerhalb der EU ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Exportumsatz[1] der Exportunternehmen[2] in Länder innerhalb der EU Unternehmen mit ... bis unter ... € Umsatz 17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt	KMU
				in 1.000 €			in 1.000 €	in 1.000 €
D	Verarbeitendes Gewerbe	1.017.764	1.403.318	11.159.149	33.827.387	246.363.318	293.770.937	47.407.619
F	Baugewerbe	101.399	84.106	283.548	390.427	529.166	1.388.646	859.480
G	Handel	2.003.696	1.943.971	9.383.821	17.325.471	61.181.284	91.838.243	30.656.959
	davon:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	510.416	475.599	2.028.559	2.548.673	2.555.127	8.118.374	5.563.247
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	964.845	1.069.477	5.957.041	13.355.026	55.123.340	76.469.728	21.346.388
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	528.436	398.895	1.398.221	1.421.772	3.502.817	7.250.140	3.747.323
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	497.498	423.554	1.811.770	2.474.285	19.366.491	24.573.598	5.207.107
	darunter:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	90.440	63.561	298.308	288.574	864.847	1.605.730	740.883
73	Forschung und Entwicklung	31.261	20.255	77.877	90.473	90.534	310.399	219.865
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	275.065	187.121	717.683	1.260.337	16.819.811	19.260.016	2.440.205
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	134.224	72.218	250.695	191.472	212.587	861.196	648.609
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	198.473	138.937	516.176	447.296	5.029.193	6.330.075	1.300.882
A - O	Insgesamt	3.953.054	4.066.104	23.405.158	54.656.339	332.682.039	418.762.695	86.080.655

© IfM Bonn

1) Innergemeinschaftliche Lieferungen an Abnehmer mit Ust.-IdNr (§4 Nr. 1b UStG).
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr 17.500 € und mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-15c: Exportumsatz in Länder außerhalb der EU ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Exportumsatz[1] der Exportunternehmen[2] in Länder außerhalb der EU Unternehmen mit ... bis unter ... € Umsatz 17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt	KMU
		in 1.000 €					in 1.000 €	in 1.000 €
D	Verarbeitendes Gewerbe	816.659	1.038.184	7.495.673	22.597.529	191.890.784	223.838.828	31.948.044
F	Baugewerbe	194.952	131.252	557.177	709.910	940.293	2.533.585	1.593.292
G	Handel	2.511.868	2.015.826	7.105.928	9.812.607	27.799.910	49.246.139	21.446.229
	davon:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	672.971	471.088	1.300.878	1.402.761	1.523.116	5.370.815	3.847.699
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	1.153.742	1.081.502	4.521.999	7.286.436	24.837.491	38.881.169	14.043.678
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	685.155	463.236	1.283.052	1.123.410	1.439.303	4.994.155	3.554.852
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	808.097	667.440	2.990.410	3.118.584	20.689.646	28.274.177	7.584.532
	darunter:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	105.621	73.089	316.609	340.559	437.024	1.272.901	835.877
73	Forschung und Entwicklung	30.503	24.174	105.478	123.203	182.533	465.890	283.357
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	497.144	329.986	1.135.053	1.631.683	17.935.874	21.529.740	3.593.866
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	214.174	98.013	344.481	222.472	608.612	1.487.752	879.140
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	1.206.445	1.334.190	6.563.501	6.424.171	30.220.172	45.748.479	15.528.307
A - O	Insgesamt	5.752.196	5.284.905	25.057.171	42.885.272	272.149.416	351.128.960	78.979.544

© IfM Bonn

1) Weitere steuerfreie Lieferungen ohne Ust.IdNr.(§4 Nr.1b UStG), nach §4 Nr. 1a, 2 bis 7 UStG.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr 17.500 € und mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-16: Exporteurquote ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen in %

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Exporteurquote[1] Unternehmen mit ... bis unter ... € Umsatz 17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt	KMU
		in %					in %	in %
D	Verarbeitendes Gewerbe	16,4	51,6	72,8	89,1	94,8	28,3	27,5
F	Baugewerbe	4,6	15,8	22,7	37,9	65,5	5,8	5,8
G	Handel	15,3	39,7	55,3	75,0	83,2	20,7	20,4
	davon:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	21,3	43,0	58,1	79,3	87,5	27,9	27,7
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	20,8	54,1	65,1	76,0	82,7	30,6	30,0
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	11,7	30,5	42,4	66,4	82,1	14,4	14,3
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	4,6	22,2	32,4	42,2	59,9	6,1	6,1
	darunter:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	10,3	39,4	50,4	54,1	63,3	13,2	13,2
73	Forschung und Entwicklung	12,5	46,7	58,4	64,8	80,0	16,0	15,9
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	5,0	20,0	29,3	41,2	67,6	6,2	6,2
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	4,1	21,6	29,3	33,9	44,1	4,7	4,7
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	4,7	26,7	39,7	45,9	51,0	6,6	6,5
A - O	Insgesamt	7,9	33,3	50,0	70,3	80,5	11,6	11,4

© IfM Bonn

1) Anteil der Exportunternehmen an allen Unternehmen der gleichen Größenklasse in %.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-17: Exportquote aller Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen in %

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Exportquote$_A$ [1] Unternehmen mit ... bis unter ... € Umsatz 17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt in %	KMU in %
		in %						
D	Verarbeitendes Gewerbe	3,5	7,8	15,4	26,8	38,7	33,5	19,1
F	Baugewerbe	0,5	1,0	2,3	5,3	6,2	2,4	1,8
G	Handel	3,7	5,8	9,0	12,5	11,0	10,1	8,8
	davon:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	5,5	7,0	8,2	9,1	6,0	7,2	7,9
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	7,3	10,9	12,8	14,9	15,5	14,7	13,2
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	1,7	2,4	4,4	7,2	2,2	2,8	3,6
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	1,2	2,9	5,6	7,7	19,6	10,4	4,2
	darunter:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	2,4	4,3	6,9	7,6	7,4	6,3	5,5
73	Forschung und Entwicklung	5,7	9,9	15,4	18,9	10,6	12,1	13,1
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	1,2	2,5	4,4	8,3	25,6	13,7	3,7
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	1,1	2,8	4,1	2,9	2,6	2,4	2,3
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	1,8	6,4	12,5	11,7	8,5	8,2	7,7
A - O	Insgesamt	2,2	5,0	9,7	16,4	23,1	17,7	9,5

© IfM Bonn

1) Anteil des Exportumsatzes am Umsatz aller Unternehmen der gleichen Größenklasse in %.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-18: Exportquote der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen in %

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Exportquote$_E$ [1] Unternehmen mit ... bis unter ... € Umsatz 17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt	KMU
		in %					in %	in %
D	Verarbeitendes Gewerbe	13,7	14,9	20,2	29,6	39,7	36,6	25,4
F	Baugewerbe	6,9	6,4	9,2	13,0	7,8	8,9	9,7
G	Handel	14,9	14,3	15,3	16,4	12,4	13,4	15,7
	davon:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	18,7	15,9	13,3	11,2	7,9	10,9	12,9
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	21,3	19,9	19,1	19,4	17,5	18,1	19,5
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	8,7	8,0	9,7	10,5	2,4	4,3	9,5
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	13,1	12,9	16,6	17,9	28,1	23,9	16,3
	darunter:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	12,1	10,9	13,2	13,5	13,0	13,0	12,9
73	Forschung und Entwicklung	23,2	20,9	25,7	26,2	11,2	17,5	25,1
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	13,0	12,4	14,4	19,6	32,0	27,9	16,0
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	13,4	12,7	13,2	8,0	5,0	7,8	11,2
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	19,7	23,4	29,8	26,0	10,9	13,5	26,4
A - O	Insgesamt	14,3	14,7	18,2	22,8	26,1	24,5	20,0

© IfM Bonn

1) Anteil des Exportumsatzes am Gesamtumsatz der Exportunternehmen der gleichen Größenklasse in %.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2 19: Anzahl der Importunternehmen mit Importen innerhalb der EU ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Importunternehmen[1] mit Importen innerhalb der EU mit ... bis unter ... € Umsatz						
		17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt	KMU
		Anzahl					Anzahl	Anzahl
D	Verarbeitendes Gewerbe	33.934	9.968	17.714	8.545	3.202	73.363	70.161
F	Baugewerbe	17.492	3.162	2.722	475	96	23.947	23.851
G	Handel	132.070	24.976	25.475	7.293	2.363	192.177	189.814
	darunter:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	11.418	2.969	3.586	1.003	238	19.214	18.976
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	31.793	8.070	12.486	4.978	1.670	58.997	57.327
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	88.859	13.937	9.403	1.312	455	113.966	113.511
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	24.344	4.600	5.398	1.303	525	36.170	35.645
	davon:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	3.213	587	778	181	64	4.823	4.759
73	Forschung und Entwicklung	579	132	160	39	10	920	910
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	14.875	2.093	2.332	602	339	20.241	19.902
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	13.755	931	1.047	278	101	16.112	16.011
A,B,C,E,H, I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	27.378	2.943	3.038	824	546	34.729	34.183
A - O	Insgesamt	248.973	46.580	55.394	18.718	6.833	376.498	369.665

© IfM Bonn

1) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 17.500 €.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-20: Importumsatz der Importunternehmen mit Importen innerhalb der EU ausgewählter Wirtschaftszweige 2004 in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen

Nr. der WZ-Klassifikation	Wirtschaftszweig	Importumsatz[1] der Importunternehmen[2] mit Importen innerhalb der EU mit ... bis unter ... € Umsatz						
		17.500 - 1 Mill.	1 Mill. - 2 Mill.	2 Mill. - 10 Mill.	10 Mill. - 50 Mill.	50 Mill. und mehr	Insgesamt[3]	KMU
		in 1.000 €					in 1.000 €	in 1.000 €
D	Verarbeitendes Gewerbe	969.977	1.006.452	6.788.479	18.982.978	138.240.165	165.988.050	27.747.885
F	Baugewerbe	248.190	150.169	401.735	444.352	587.217	1.831.663	1.244.446
G	Handel	4.334.064	3.190.104	14.218.256	25.066.912	91.229.584	138.038.920	46.809.336
	darunter:							
50	Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	406.935	408.452	1.624.884	2.320.666	17.396.619	22,157,556	4.760.936
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	1.855.721	1.756.676	9.720.992	19.950.784	64.717.309	98.001.481	33.284.173
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	2.071.408	1.024.976	2.872.381	2.795.462	9.115.656	17.879.883	8.764.227
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	491.711	355.865	1.392.775	1.734.298	14.102.734	18.077.382	3.974.649
	davon:							
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	62.217	36.584	194.760	262.316	636.770	1.192.647	555.877
73	Forschung und Entwicklung	16.208	11.207	59.951	71.452	145.722	304.540	158.818
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	266.007	167.732	556.210	775.140	12.383.274	14.148.363	1.765.089
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	212.332	74.118	229.705	273.400	306.825	1.096.382	789.557
A,B,C,E,H, I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	416.229	181.235	611.783	631.491	7.419.850	9.260.588	1.840.738
A - O	Insgesamt[3]	6.672.503	4.957.943	23.642.734	47.133.432	251.886.374	334.292.985	82.406.612

© IfM Bonn

1) Ohne Umsatzsteuer.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 17.500 €.
3) Abweichender Insgesamt-Wert gegenüber dem Wert, der in der Fachserie 14, Reihe 8, Umsatzsteuerstatistik 2004 veröffentlicht worden ist, da dieser dort falsch ausgewiesen wurde.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, 2006; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-21a: Anzahl der Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland - Alle Unternehmen

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Unternehmen Alle Unternehmen[1)] 2000	2001	2002	2003	2004
		Anzahl				
D	Verarbeitendes Gewerbe	291.885	289.166	285.120	279.292	277.054
F	Baugewerbe	323.116	321.184	319.040	316.500	308.035
G	Handel	731.491	720.832	707.784	699.411	702.353
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	103.816	104.591	105.488	106.870	109.165
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	191.664	188.058	184.174	180.591	180.837
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	436.011	428.183	418.122	411.950	412.351
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	760.671	779.411	791.176	793.675	823.136
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	49.730	53.271	55.297	56.584	59.945
73	Forschung und Entwicklung	6.745	7.078	7.464	7.686	7.933
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	429.652	439.603	447.158	450.077	472.427
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	264.912	271.960	280.943	282.736	293.490
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	537.075	538.430	542.507	543.868	553.105
A - O	Insgesamt	2.909.150	2.920.983	2.926.570	2.915.482	2.957.173

© IfM Bonn

1) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-21b: Anzahl der Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland - KMU

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Unternehmen KMU[1)] 2000	2001	2002	2003	2004
		Anzahl				
D	Verarbeitendes Gewerbe	288.757	285.929	281.944	276.097	273.695
F	Baugewerbe	322.920	320.985	318.850	316.326	307.893
G	Handel	728.847	718.139	705.164	696.755	699.537
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	103.551	104.298	105.192	106.548	108.844
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	189.825	186.186	182.394	178.776	178.863
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	435.471	427.655	417.578	411.431	411.830
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	759.910	778.570	790.307	792.791	822.244
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	49.634	53.161	55.202	56.492	59.847
73	Forschung und Entwicklung	6.730	.	7.447	7.670	7.923
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	429.223	439.121	446.645	449.561	471.906
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	264.763	271.804	280.785	282.578	293.320
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	536.242	537.540	541.592	542.938	552.140
A - O	Insgesamt	2.901.439	2.912.967	2.918.642	2.907.485	2.948.829

© IfM Bonn

1) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-21c: KMU-Anteil der Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland in %

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Unternehmen KMU[1] 2000	2001	2002	2003	2004
		in %				
D	Verarbeitendes Gewerbe	98,9	98,9	98,9	98,9	98,8
F	Baugewerbe	99,9	99,9	99,9	99,9	100,0
G	Handel	99,6	99,6	99,6	99,6	99,6
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	99,7	99,7	99,7	99,7	99,7
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	99,0	99,0	99,0	99,0	98,9
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	99,9	99,9	99,9	99,9	99,9
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	99,9	99,9	99,9	99,9	99,9
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	99,8	99,8	99,8	99,8	99,8
73	Forschung und Entwicklung	99,8	.	99,8	99,8	99,9
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	99,9	99,9	99,9	99,9	99,9
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	99,9	99,9	99,9	99,9	99,9
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	99,8	99,8	99,8	99,8	99,8
A - O	Insgesamt	99,7	99,7	99,7	99,7	99,7

© IfM Bonn

1) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-22a: Umsatz der Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland - Alle Unternehmen

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Umsatz[1] Alle Unternehmen[2] 2000	2001	2002	2003	2004
		in 1.000 €				
D	Verarbeitendes Gewerbe	1.514.701.918	1.534.094.636	1.521.262.236	1.532.284.932	1.546.684.558
F	Baugewerbe	218.928.399	208.143.883	195.482.362	186.657.647	160.471.156
G	Handel	1.328.682.856	1.351.682.276	1.332.984.287	1.323.575.524	1.402.169.258
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	167.770.820	174.696.028	181.707.393	186.212.060	186.994.272
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	740.615.695	745.629.265	724.105.545	708.450.300	783.701.953
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	420.296.341	431.356.982	427.171.349	428.913.163	431.473.033
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	458.161.611	488.757.621	489.152.801	503.841.256	508.283.708
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	39.731.171	47.248.567	45.097.138	43.563.961	45.968.797
73	Forschung und Entwicklung	6.664.778	5.351.050	5.838.729	6.045.591	6.421.526
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	256.175.563	279.301.294	283.879.208	298.439.961	298.599.932
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	93.531.859	96.219.270	94.557.176	94.372.249	97.526.234
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	538.920.628	593.987.501	619.123.418	607.342.129	632.371.288
A - O	Insgesamt	4.152.927.270	4.272.885.186	4.252.562.279	4.248.073.736	4.347.506.204

© IfM Bonn

1) Lieferungen und Leistungen. Ohne Umsatzsteuer.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-22b: Umsatz der Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland - KMU

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Umsatz[1] KMU[2] 2000	2001	2002	2003	2004
				in 1.000 €		
D	Verarbeitendes Gewerbe	429.983.864	428.138.904	416.030.596	411.956.710	415.365.414
F	Baugewerbe	183.609.708	173.285.236	162.106.610	157.139.823	136.909.427
G	Handel	618.681.173	616.537.290	597.102.292	589.858.537	591.030.390
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	118.935.444	120.165.847	121.020.065	120.087.702	119.347.116
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	287.806.468	282.092.137	271.421.527	266.306.491	269.117.640
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	211.939.259	214.279.307	204.660.701	203.464.345	202.565.634
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	295.589.562	303.485.345	300.309.391	299.511.054	304.246.615
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	25.814.307	28.090.654	27.578.138	27.339.668	28.489.252
73	Forschung und Entwicklung	2.921.539	.	3.437.386	3.403.086	3.849.821
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	157.491.611	161.333.555	159.096.583	159.602.208	162.921.259
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	62.193.709	64.092.014	65.268.961	65.165.986	65.588.778
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	205.609.390	211.628.923	209.225.581	211.405.084	217.225.834
A - O	Insgesamt	1.795.667.405	1.797.167.712	1.750.043.431	1.735.037.194	1.730.366.456

© IfM Bonn

1) Lieferungen und Leistungen. Ohne Umsatzsteuer.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-22c: KMU-Anteil des Umsatzes der Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland in %

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Umsatz[1] KMU[2] 2000	2001	2002	2003	2004
				in %		
D	Verarbeitendes Gewerbe	28,4	27,9	27,3	26,9	26,9
F	Baugewerbe	83,9	83,3	82,9	84,2	85,3
G	Handel	46,6	45,6	44,8	44,6	42,2
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	70,9	68,8	66,6	64,5	63,8
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	38,9	37,8	37,5	37,6	34,3
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	50,4	49,7	47,9	47,4	46,9
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	64,5	62,1	61,4	59,4	59,9
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	65,0	59,5	61,2	62,8	62,0
73	Forschung und Entwicklung	43,8	.	58,9	56,3	60,0
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	61,5	57,8	56,0	53,5	54,6
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	66,5	66,6	69,0	69,1	67,3
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	38,2	35,6	33,8	34,8	34,4
A - O	Insgesamt	43,2	42,1	41,2	40,8	39,8

© IfM Bonn

1) Lieferungen und Leistungen. Ohne Umsatzsteuer.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-23a: Anzahl der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland - Alle Unternehmen

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Exportunternehmen[1] Alle Unternehmen[2] 2000	2001	2002	2003	2004
				Anzahl		
D	Verarbeitendes Gewerbe	74.296	74.844	75.633	76.194	78.409
F	Baugewerbe	13.714	13.642	13.870	14.201	18.009
G	Handel	140.169	140.854	140.417	141.221	145.317
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	25.864	27.171	28.115	29.043	30.453
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	54.573	54.265	53.832	53.653	55.345
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	59.732	59.418	58.470	58.525	59.519
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	44.955	45.987	46.991	48.122	50.415
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	6.198	6.612	7.020	7.483	7.936
73	Forschung und Entwicklung	960	1.049	1.114	1.195	1.268
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	26.836	27.353	27.770	28.238	29.430
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	11.973	12.036	12.952	13.101	13.907
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	34.058	33.661	34.226	34.771	36.238
A - O	Insgesamt	319.165	321.024	324.089	327.610	342.295

© IfM Bonn

1) Steuerpflichtige mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-23b: Anzahl der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland - KMU

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Exportunternehmen[1] KMU[2] 2000	2001	2002	2003	2004
		Anzahl				
D	Verarbeitendes Gewerbe	71.346	71.780	72.629	73.167	75.226
F	Baugewerbe	13.610	13.528	13.764	14.109	17.916
G	Handel	138.038	138.703	138.314	139.053	142.975
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	25.638	26.921	27.870	28.773	30.172
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	53.087	52.778	52.409	52.166	53.712
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	59.313	59.004	58.035	58.114	59.091
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	44.531	45.517	46.481	47.587	49.881
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	6.141	6.544	6.954	7.419	7.874
73	Forschung und Entwicklung	946	.	1.100	1.181	1.260
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	26.575	27.051	27.431	27.885	29.078
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	11.899	11.954	12.875	13.028	13.832
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	33.627	33.205	33.771	34.307	35.746
A - O	Insgesamt	313.051	314.687	317.834	321.251	335.576

© IfM Bonn

1) Steuerpflichtige mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-23c: KMU-Anteil der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland in %

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Exportunternehmen[1] KMU[2] 2000	2001	2002	2003	2004
				in %		
D	Verarbeitendes Gewerbe	96,0	95,9	96,0	96,0	95,9
F	Baugewerbe	99,2	99,2	99,2	99,4	99,5
G	Handel	98,5	98,5	98,5	98,5	98,4
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	99,1	99,1	99,1	99,1	99,1
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	97,3	97,3	97,4	97,2	97,0
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	99,3	99,3	99,3	99,3	99,3
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	99,1	99,0	98,9	98,9	98,9
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	99,1	99,0	99,1	99,1	99,2
73	Forschung und Entwicklung	98,5	.	98,7	98,8	99,4
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	99,0	98,9	98,8	98,7	98,8
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	99,4	99,3	99,4	99,4	99,5
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	98,7	98,6	98,7	98,7	98,6
A - O	Insgesamt	98,1	98,0	98,1	98,1	98,0

© IfM Bonn

1) Steuerpflichtige mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-24a: Gesamtumsatz der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland - Alle Unternehmen

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Gesamtumsatz[1] der Exportunternehmen[2] Alle Unternehmen[3]				
		2000	2001	2002	2003	2004
		in 1.000 €				
D	Verarbeitendes Gewerbe	1.358.832.112	1.382.773.691	1.381.814.406	1.394.640.224	1.415.404.480
F	Baugewerbe	52.404.355	52.158.915	49.539.513	46.453.450	44.097.201
G	Handel	932.613.657	960.038.523	956.583.383	962.001.207	1.049.014.883
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	106.782.796	113.293.568	119.509.233	121.612.237	124.240.712
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	567.243.969	575.778.471	567.749.446	562.638.756	638.702.836
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	258.586.892	270.966.485	269.324.703	277.750.215	286.071.335
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	175.972.335	200.817.757	204.496.733	223.297.629	221.127.689
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	20.494.073	26.212.150	23.452.683	21.817.765	22.154.513
73	Forschung und Entwicklung	5.029.523	3.464.256	3.859.785	4.170.979	4.442.678
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	105.431.184	123.182.332	133.010.251	150.172.044	146.273.365
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	29.166.072	30.431.478	26.311.232	27.201.730	30.152.922
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	322.912.959	355.780.735	360.384.890	362.978.891	386.461.055
A - O	Insgesamt	2.871.901.488	2.982.001.099	2.979.130.157	3.016.573.132	3.146.258.230

© IfM Bonn

1) Lieferungen und Leistungen von Steuerpflichtigen mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug. Ohne Umsatzsteuer.
2) Steuerpflichtige mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.
3) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-24b: Gesamtumsatz der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland - KMU

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Gesamtumsatz[1] der Exportunternehmen[2] KMU[3]				
		2000	2001	2002	2003	2004
		in 1.000 €				
D	Verarbeitendes Gewerbe	307.551.229	307.685.231	302.177.593	303.168.153	312.423.664
F	Baugewerbe	26.996.993	25.997.837	24.475.100	24.322.247	25.263.763
G	Handel	327.066.915	328.231.791	321.791.103	320.639.358	331.156.620
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	63.627.673	65.971.241	68.734.408	70.566.858	72.749.762
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	183.861.602	181.350.841	176.766.850	174.763.866	181.673.429
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	79.577.640	80.909.709	76.289.845	75.308.635	76.733.429
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	74.907.048	76.735.803	75.093.229	75.283.002	78.649.224
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	11.302.191	12.186.539	11.597.141	11.719.580	12.177.027
73	Forschung und Entwicklung	1.337.203	.	1.711.538	1.656.120	2.007.937
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	37.773.242	37.784.791	37.016.255	37.060.952	37.731.063
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	12.506.072	13.011.337	13.030.967	13.178.066	13.593.585
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	58.906.858	60.123.175	59.694.465	60.493.460	63.681.326
A - O	Insgesamt	807.935.116	811.785.176	796.262.459	797.084.287	824.768.182

© IfM Bonn

1) Lieferungen und Leistungen von Steuerpflichtigen mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug. Ohne Umsatzsteuer.
2) Steuerpflichtige mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.
3) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-24c: KMU-Anteil des Gesamtumsatzes der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland in %

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Gesamtumsatz[1] der Exportunternehmen[2] KMU[3]				
		2000	2001	2002	2003	2004
		in %				
D	Verarbeitendes Gewerbe	22,6	22,3	21,9	21,7	22,1
F	Baugewerbe	51,5	49,8	49,4	52,4	57,3
G	Handel	35,1	34,2	33,6	33,3	31,6
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	59,6	58,2	57,5	58,0	58,6
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	32,4	31,5	31,1	31,1	28,4
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	30,8	29,9	28,3	27,1	26,8
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	42,6	38,2	36,7	33,7	35,6
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	55,1	46,5	49,4	53,7	55,0
73	Forschung und Entwicklung	26,6	.	44,3	39,7	45,2
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	35,8	30,7	27,8	24,7	25,8
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	42,9	42,8	49,5	48,4	45,1
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	18,2	16,9	16,6	16,7	16,5
A - O	Insgesamt	28,1	27,2	26,7	26,4	26,2

© IfM Bonn

1) Lieferungen und Leistungen von Steuerpflichtigen mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug. Ohne Umsatzsteuer.
2) Steuerpflichtige mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.
3) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-25a: Exportumsatz der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2003 in Deutschland - Alle Unternehmen

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Exportumsatz[1] der Exportunternehmen[2] Alle Unternehmen[3] 2000	2001	2002	2003	2004
		in 1.000 €				
D	Verarbeitendes Gewerbe	462.612.867	489.695.813	495.159.680	507.282.080	517.609.765
F	Baugewerbe	3.365.765	3.526.044	3.832.072	3.141.654	3.922.231
G	Handel	115.538.870	121.656.980	133.525.634	125.307.405	141.084.382
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	10.294.459	11.338.370	11.796.404	12.213.176	13.489.189
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	93.970.949	96.760.537	108.910.471	100.869.356	115.350.898
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	11.273.462	13.558.073	12.818.759	12.224.873	12.244.296
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	34.228.585	39.377.508	44.953.575	50.284.318	52.847.775
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	1.990.367	2.777.483	3.090.557	3.055.004	2.878.632
73	Forschung und Entwicklung	2.749.977	1.274.354	1.432.579	796.640	776.289
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	22.701.558	27.380.053	33.032.679	38.608.503	40.789.757
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	1.886.901	2.219.601	2.227.555	1.725.359	2.348.948
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	50.269.897	58.952.426	56.315.838	49.252.587	52.078.554
A - O	Insgesamt	667.902.885	715.428.372	736.014.354	736.993.404	769.891.655

© IfM Bonn

1) Steuerfreie Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug. Ohne Umsatzsteuer.
2) Steuerpflichtige mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.
3) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-25b: Exportumsatz der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland - KMU

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Exportumsatz[1] der Exportunternehmen[2] KMU[3] 2000	2001	2002	2003	2004
		in 1.000 €				
D	Verarbeitendes Gewerbe	68.889.772	71.526.727	73.778.874	74.837.753	79.355.663
F	Baugewerbe	1.970.685	2.020.196	1.952.298	2.020.827	2.452.772
G	Handel	45.328.194	47.404.573	49.160.487	48.879.676	52.103.188
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	7.088.376	8.106.401	8.930.485	8.971.364	9.410.946
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	31.894.604	32.483.124	33.531.470	33.036.583	35.390.067
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	6.345.215	6.815.048	6.698.531	6.871.729	7.302.176
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	10.839.568	11.601.405	11.536.807	11.966.918	12.791.639
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	1.337.564	1.474.778	1.361.076	1.486.785	1.576.760
73	Forschung und Entwicklung	320.060	.	455.213	439.153	503.222
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	5.276.610	5.413.778	5.429.617	5.620.587	6.034.071
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	1.290.554	1.416.171	1.463.973	1.435.015	1.527.749
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	15.355.548	16.327.470	15.783.524	15.931.412	16.829.188
A - O	Insgesamt	143.674.323	150.296.541	153.675.962	155.071.601	165.060.199

© IfM Bonn

1) Steuerfreie Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug. Ohne Umsatzsteuer.
2) Steuerpflichtige mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.
3) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-25c: KMU-Anteil des Exportumsatzes der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland in %

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Exportumsatz[1] der Exportunternehmen[2] KMU[3] 2000	2001	2002	2003	2004
				in %		
D	Verarbeitendes Gewerbe	14,9	14,6	14,9	14,8	15,3
F	Baugewerbe	58,6	57,3	50,9	64,3	62,5
G	Handel	39,2	39,0	36,8	39,0	36,9
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	68,9	71,5	75,7	73,5	69,8
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	33,9	33,6	30,8	32,8	30,7
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	56,3	50,3	52,3	56,2	59,6
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	31,7	29,5	25,7	23,8	24,2
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	67,2	53,1	44,0	48,7	54,8
73	Forschung und Entwicklung	11,6	.	31,8	55,1	64,8
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	23,2	19,8	16,4	14,6	14,8
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	68,4	63,8	65,7	83,2	65,0
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	30,5	27,7	28,0	32,3	32,3
A - O	Insgesamt	21,5	21,0	20,9	21,0	21,4

© IfM Bonn

1) Steuerfreie Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug. Ohne Umsatzsteuer.
2) Steuerpflichtige mit steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug.
3) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € seit 2003 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-26a: Exporteurquote ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland in % - Alle Unternehmen

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Exporteurquote[1] Alle Unternehmen[2] 2000	2001	2002	2003	2004
				in %		
D	Verarbeitendes Gewerbe	25,5	25,9	26,5	27,3	28,3
F	Baugewerbe	4,2	4,2	4,3	4,5	5,8
G	Handel	19,2	19,5	19,8	20,2	20,7
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	24,9	26,0	26,7	27,2	27,9
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	28,5	28,9	29,2	29,7	30,6
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	13,7	13,9	14,0	14,2	14,4
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	5,9	5,9	5,9	6,1	6,1
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	12,5	12,4	12,7	13,2	13,2
73	Forschung und Entwicklung	14,2	14,8	14,9	15,5	16,0
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	6,2	6,2	6,2	6,3	6,2
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	4,5	4,4	4,6	4,6	4,7
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	6,3	6,3	6,3	6,4	6,6
A - O	Insgesamt	11,0	11,0	11,1	11,2	11,6

© IfM Bonn

1) Anteil der Exportunternehmen an allen Unternehmen der gleichen Größenklasse in %.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € in den Jahren 2003 und 2004.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-26b: Exporteurquote ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland in % - KMU

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Exporteurquote[1] KMU[2] 2000	2001	2002	2003	2004
		in %				
D	Verarbeitendes Gewerbe	24,7	25,1	25,8	26,5	27,5
F	Baugewerbe	4,2	4,2	4,3	4,5	5,8
G	Handel	18,9	19,3	19,6	20,0	20,4
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	24,8	25,8	26,5	27,0	27,7
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	28,0	28,3	28,7	29,2	30,0
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	13,6	13,8	13,9	14,1	14,3
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	5,9	5,8	5,9	6,0	6,1
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	12,4	12,3	12,6	13,1	13,2
73	Forschung und Entwicklung	14,1	.	14,8	15,4	15,9
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	6,2	6,2	6,1	6,2	6,2
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	4,5	4,4	4,6	4,6	4,7
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	6,3	6,2	6,2	6,3	6,5
A - O	Insgesamt	10,8	10,8	10,9	11,0	11,4

© IfM Bonn

1) Anteil der Exportunternehmen an allen Unternehmen der gleichen Größenklasse in %.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € in den Jahren 2003 und 2004 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-27a: Exportquote der Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland in % - Alle Unternehmen

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Exportquote$_A$[1] Alle Unternehmen[2] 2000	2001	2002	2003	2004
		in %				
D	Verarbeitendes Gewerbe	30,5	31,9	32,5	33,1	33,5
F	Baugewerbe	1,5	1,7	2,0	1,7	2,4
G	Handel	8,7	9,0	10,0	9,5	10,1
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	6,1	6,5	6,5	6,6	7,2
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	12,7	13,0	15,0	14,2	14,7
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	2,7	3,1	3,0	2,9	2,8
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	7,5	8,1	9,2	10,0	10,4
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	5,0	5,9	6,9	7,0	6,3
73	Forschung und Entwicklung	41,3	23,8	24,5	13,2	12,1
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	8,9	9,8	11,6	12,9	13,7
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	2,0	2,3	2,4	1,8	2,4
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	9,3	9,9	9,1	8,1	8,2
A - O	Insgesamt	16,1	16,7	17,3	17,3	17,7

© IfM Bonn

1) Anteil des Exportumsatzes am Umsatz aller Unternehmen der gleichen Größenklasse in %.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € in den Jahren 2003 und 2004.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-27b: Exportquote der Unternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland in % - KMU

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Exportquote$_A$[1] KMU[2] 2000	2001	2002	2003	2004
		in %				
D	Verarbeitendes Gewerbe	16,0	16,7	17,7	18,2	19,1
F	Baugewerbe	1,1	1,2	1,2	1,3	1,8
G	Handel	7,3	7,7	8,2	8,3	8,8
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	6,0	6,7	7,4	7,5	7,9
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	11,1	11,5	12,4	12,4	13,2
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	3,0	3,2	3,3	3,4	3,6
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	3,7	3,8	3,8	4,0	4,2
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	5,2	5,3	4,9	5,4	5,5
73	Forschung und Entwicklung	11,0	.	13,2	12,9	13,1
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	3,4	3,4	3,4	3,5	3,7
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	2,1	2,2	2,2	2,2	2,3
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	7,5	7,7	7,5	7,5	7,7
A - O	Insgesamt	8,0	8,4	8,8	8,9	9,5

© IfM Bonn

1) Anteil des Exportumsatzes am Umsatz aller Unternehmen der gleichen Größenklasse in %.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € in den Jahren 2003 und 2004 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-28a: Exportquote der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland in % - Alle Unternehmen

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Exportquote$_E$[1)] Alle Unternehmen[2)] 2000	2001	2002	2003	2004
		in %				
D	Verarbeitendes Gewerbe	34,0	35,4	35,8	36,4	36,6
F	Baugewerbe	6,4	6,8	7,7	6,8	8,9
G	Handel	12,4	12,7	14,0	13,0	13,4
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	9,6	10,0	9,9	10,0	10,9
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	16,6	16,8	19,2	17,9	18,1
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	4,4	5,0	4,8	4,4	4,3
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	19,5	19,6	22,0	22,5	23,9
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	9,7	10,6	13,2	14,0	13,0
73	Forschung und Entwicklung	54,7	36,8	37,1	19,1	17,5
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	21,5	22,2	24,8	25,7	27,9
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	6,5	7,3	8,5	6,3	7,8
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	15,6	16,6	15,6	13,6	13,5
A - O	Insgesamt	23,3	24,0	24,7	24,4	24,5

© IfM Bonn

1) Anteil des Exportumsatzes am Gesamtumsatz der Exportunternehmen der gleichen Größenklasse in %.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € in den Jahren 2003 und 2004.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Tabelle A2-28b: Exportquote der Exportunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige 2000 bis 2004 in Deutschland in % - KMU

Nr. der WZ-Klass.	Wirtschaftszweig	Exportquote$_E$[1] KMU[2] 2000	2001	2002	2003	2004
				in %		
D	Verarbeitendes Gewerbe	22,4	23,2	24,4	24,7	25,4
F	Baugewerbe	7,3	7,8	8,0	8,3	9,7
G	Handel	13,9	14,4	15,3	15,2	15,7
50	davon: Kfz-Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz; Tankstellen	11,1	12,3	13,0	12,7	12,9
51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kfz)	17,3	17,9	19,0	18,9	19,5
52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	8,0	8,4	8,8	9,1	9,5
K	Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	14,5	15,1	15,4	15,9	16,3
72	darunter: Datenverarbeitung und Datenbanken	11,8	12,1	11,7	12,7	12,9
73	Forschung und Entwicklung	23,9	.	26,6	26,5	25,1
74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	14,0	14,3	14,7	15,2	16,0
O	Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	10,3	10,9	11,2	10,9	11,2
A,B,C,E, H,I,J,L,M,N	Übrige Wirtschaftszweige	26,1	27,2	26,4	26,3	26,4
A - O	Insgesamt	17,8	18,5	19,3	19,5	20,0

© IfM Bonn

1) Anteil des Exportumsatzes am Gesamtumsatz der Exportunternehmen der gleichen Größenklasse in %.
2) Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 16.617 € in den Jahren 2000 und 2001, 16.620 € im Jahr 2002 und 17.500 € in den Jahren 2003 und 2004 und weniger als 50 Mill. €.

. = Wegen Wahrung des Steuergeheimnisses nicht angegeben

Quelle: Statistisches Bundesamt: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IfM Bonn

Anhang zu Kapitel 3: Literatursynopse

Übersicht A3: Synopse der ausgewerteten Literatur

Verfasser	Jahr	Titel	Untersuchungsziele	Erhebung/Methodik	relevante Ergebnisse
Bernard & Wagner	1996	Exports and Success in German Manufacturing	**(9)** Welche Unterschiede gibt es zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren? **(6)** Welche Kausalität besteht zwischen Leistung und Exporttätigkeit? **(7)** Ziehen Exportaktivitäten Beschäftigungseffekte nach sich?	Niedersächsisches Firmenpanel 1978-1992, Durchschnittsauswertungen nach Bg (I) < 250 (II) > 250 (III) > 500, ökonometrische Analysen	1992 + 1978 **(9)** Durchschnittslöhne exportierende/nicht-exportierende Betriebe - im gewerblichen Bereich gibt es keine Lohnpremia in exportierenden Betrieben, allerdings steigen die Durchschnittlöhne mit Bg - dies ist auch der Fall im nicht-gewerblichen Bereich, hier gibt es aber ein leichtes Premium bei Bg (I) Durchschnittsproduktivität exportierende/nicht-exportierende Betriebe - große Produktivitätsvorteile in exportierenden Betrieben in (II) + (III) - in (I) Produktivitätsvorteil bei Nicht-Exporteuren! durchschnittliches Beschäftigungsniveau - weitaus höher in exportierenden Betrieben über alle drei Bg hinweg **(6)** es wird gezeigt, dass die Kausalität von der Leistung hin zum Export führt, d.h. Eintritt in den Exportmarkt erhöht nicht per se die Wettbewerbsfähigkeit **(7)** Beschäftigungszuwächse werden eher beobachtet bei der Vorbereitung der Exportaktivitäten, nicht nach dem Eintritt in den Exportmarkt

Verfasser	Jahr	Titel	Untersuchungsziele	Erhebung/Methodik	relevante Ergebnisse
Strotmann & Wagner	1999	Exportdynamik in der baden-württembergischen und der niedersächsischen Industrie – Ein Vergleich mit Hilfe amtlicher Betriebspaneldaten	**(9)** Inwieweit reflektiert die aggregierte Betrachtung die Entwicklungen auf Betriebsebene?	1995/96 und 1996/97, Niedersächsisches Firmenpanel und Betriebsdaten aus BaWü (Projekt FiDASt); Untersuchung wie in Wagner (2003), Ergebnisse nach Betriebsgröße	**(9)** 1996/97 (1995/96): Exportanteile nach Bg: **Niedersachsen** (II) 2,4% (2,4%), (III) 5,1% (5,0%), (IV) 13,2% (12,9%), (V) 13,5% (13,4%), (VI) 65,6% (66,1%) **Baden-Württemberg** (II) 1,5% (1,5%), (III) 3,8% (3,8%), (IV) 9,4% (9,3%), (V) 9,9% (9,8%), (VI) 70,2% (75,5%) Exportwachstum nach Bg und Beiträge der Typen zum Wachstum: **Baden-Württemberg** (II) +10,7% (+6,1%): (a) +5,0% (+5,5%), (b) +19,8% (15,6%), (d) -10,2% (-12,2%), (e) -3,9% (-2,9%) (III) +9,9% (+4,8%): (a) +1,7% (+2,6%), (b) +17,5% (+14,9%), (d) -7,9% (-10,2%), (e) -1,4% (-2,5%) (IV) +13,4% (+9,5%): (a) +2,4% (+1,8%), (b) +18,7% (+16,4%), (d) -6,8% (-8,1%), (e) -0,9% (-0,6%) (V) +10,4% (+6,3%): (a) +2,3% (+0,2%), (b) +14,4% (+12,6%), (d) -5,2% (-5,7%), (e) -0,1% (-0,8%) (VI) +17,1% (+5,7%): (a) +3,5% (+4,7%), (b) +18,6% (+11,1%), (d) -4,7% (-7,4%, (e) -0,3% (-2,6%) **Niedersachsen** (II) +13,0% (+12,1%): (a) +8,4% (+6,7%), (b) +21,8% (17,7%), (d) -10,7% (-8,7%), (e) -6,6% (-3,6%) (III) +15,4% (-0,3%): (a) +1,6% (+1,5%), (b) +24,5% (+13,2%), (d) -5,1% (-13,1%), (e) -5,6% (-1,9%) (IV) +12,1% (+4,8%): (a) +2,5% (+1,1%), (b) +18,7% (+13,2%), (d) -7,2% (-9,1%), (e) -2,0% (-0,4%) (V) +7,9% (+2,0%): (a) +1,1% (+0,7%), (b) +15,8% (+11,4%), (d) -6,1% (-9,9%), (e) -2,9% (-0,3%) (VI) +14,0% (+4,2%): (a) 0 (+0,2%), (b) +16,0% (+10,1%), (d) -1,9% (-6,1%, (e) -0,1% (0) FAZIT: agg. Betrachtung verschleiert heterogene Entwicklung auf Betriebsebene (es gab auch viele 'Exportschrumpfer'), Exportboom 96/97 wesentlich von Erfahrenen getragen, nicht etwa von 'Einsteigern'; dabei fiel insgesamt das Ausmaß der Bruttoströme in BaWü höher aus als in NieSa; trotz unterdurchschnittlicher Nettoveränderungsraten war die Exportdynamik in kleinen Betrieben (< 50) besonders hoch; hohe relative Konzentration bei Exportausweitung, -reduktion

Verfasser	Jahr	Titel	Untersuchungsziele	Erhebung/Methodik	relevante Ergebnisse
KfW Bankengruppe	2000	Förderung deutscher Auslandsinvestitionen durch das KfW-Mittelstandsprogramm Ausland 1992 bis 1999. Volkswirtschaftliche Analyse	Die Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen, die von der KfW gefördert wurden, werden untersucht nach: **(1)** Gründe/Motive **(2)** Formen **(3)** Zielmärkte **(6)** Erfolgsfaktoren **(7)** Beschäftigungsverhalten	Daten der Unternehmen, die das KfW Mittelstandsprogramm Ausland in Anspruch genommen haben: 1.333 Investitionsvorhaben im Zeitraum von 1992-1999. KMU Umsatz < 100 Mill. DM GU: > 100 Mill. DM	**(1)** EU: Markterschließung (64%, Bedeutung fällt mit der Unternehmensgröße); MOE: Kosteneinsparungen (71%, Bedeutung steigt mit Unternehmensgröße) **(2)** 60% der geförderten Unternehmen waren auch im Export tätig; Exportquote steigt mit Unternehmensgröße **(3)** EU (38%, vor allem Frankreich, Großbritannien, Österreich), MOE (37%, vor allem Polen, Tschechien, Ungarn). Die räumliche Nähe des Ziellandes ist für KMU sehr wichtig. Anteil am Zusagevolumen KMU/GU: EU (70%/30%), MOE (68%/32%), Nordamerika (52%/48%), Asien (58%/42%) Das Förderzusagevolumen für Auslandsinvestitionen in MOE hat sich zwischen 1992 und 1999 fast verfünffacht **(6)** Eigenkapitalquote (30%) und Umsatzrendite (3,6%) der geförderten Unternehmen sind überdurchschnittlich hoch. D.h. Auslandsinvestitionen rechnen sich erst ab einem gewissen Umsatzvolumen **(7)** 41% der geförderten Unternehmen haben aufgrund der Auslandsinvestition neue Arbeitsplätze geschaffen. 1992-1999 entstanden 28.511 neue Arbeitsplätze (+ 9%) (= Ø 21 pro Investitionsvorhaben). In welchem Land die Arbeitsplätze entstehen kann nicht nachverfolgt werden. **(13)** Der Anteil der geförderten Unternehmen aus den neuen Bundesländern war relativ niedrig
Weber & Kabst	2000	Internationalisierung mittelständischer Unternehmen. Organisationsform und Personalmanagement	Analyse eines von den Unternehmen selbst bestimmten Auslandsengagements nach: **(1)** Gründe/Motive **(2)** Formen [allgemein] **(3)** Zielmärkte	bundesweite schriftliche Befragung von auslandsaktiven Unternehmen mit 100-1.000 Mitarbeitern; 449 Auswertungen, RLQ 10,6%	**(1)** Erschließung von Absatzmärkten (78%), Engagement eines Kunden im Ausland (26%), Engagement der Konkurrenz im Ausland (14%), Niedrigere Kosten (8%) **(2)** Export (86%), Tochtergesellschaften (52%), Langfristige Lieferverträge (31%), Vertragliche Kooperation (28%) **(3)** Westeuropa (51%), Osteuropa (20%), Nordamerika (16%), Asien (9%)
Bassen et al.	2001	Internationalisierung des Mittelstands. Ergebnisse einer empirischen Studie zum Internationalisierungsverhalten deutscher mittelständischer Unternehmen	Das Auslandsengagement auslandsaktiver Unternehmen wird untersucht nach: **(1)** Gründe/Motive, **(2)** Formen, **(3)** Zielmärkte, **(5)** Hauptprobleme, **(6)** Erfolgsfaktoren, **(7)** Beschäftigungsverhalten, **(8)** Förderung, **(9)** Datenangaben zu den Exportaktivitäten	Befragung bei mitt. U. mit Umsätzen zw. DM 25 Mill. und DM 1.000 Mill: 6.000 FB, 533 Auswertungen, RLQ 8,9%, Betrachtungszeitraum Aug. - Okt. 1998, Häufigkeitsauswertungen, z.T. nach Bg	**(1)** starkes bis sehr starkes Motiv: Aufbau neuer Märkte (78%), Sicherung bestehender Märkte (77%), Kosten Einkauf (65%), **(2)** Export (80%), Kooperation (64%), Tochter (64%, steigt mit Umsatz), Niederlassung (46%), Lizenzen (34%); Internationalisierung nach Funktionen: Vertrieb (54%), Einkauf (50%, unabhängig vom Umsatz), Produktion (32%, steigt mit Umsatz), F&E (17%) **(3)** Einkauf: 81% EU, 40% MOEL, 31% Asien; F&E: 37% EU, 11% Nordamerika, 6% MOEL; Produktion: 47% EU, 28% MOEL, 14% Nordamerika; Vertrieb: 81% EU, 58% MOEL, 42/41% Asien/Nordamerika **(5)** starke bis sehr starke Hemmnis: politische Instabilität (54%), Handelsbarrieren (49%), mangelnde Qualifikation (40%), **(6)** hohe bis sehr hohe Bedeutung/Realisation: Absatzpotential (73%/41%), Konkurrenz (68%/41%), gesetzl. Rahmen (58%/42%), **(8)** bekannt/genutzt/zufrieden: Banken (71%/33%/36%), Exportgarantien (68%/14%/13%), Förderung Auslandsmessen (67%/15%/13%), AHK (64%/29%/25%), KfW (61%/14%/20%), Verbände (61%/26%/27%), Kooperationsbörsen (59%/6%/7%), BMWI (53%/8%/10%)

Verfasser	Jahr	Titel	Untersuchungsziele	Erhebung/Methodik	relevante Ergebnisse
Wagner	2001	Zur Mikrostruktur des Exportbooms	**(6)** Erfolgsfaktoren: welche Charakeristika sind entscheidend für die Wahrscheinlichkeit, dass ein Betrieb Exportsteigerer ist zwischen zwei Perioden? **(9)** Angaben zur Exportdynamik nach Betriebsgrößen	zu (9): gleiche Systematik wie in Wagner (2003) zu (6): 2 Probitschätzungen mit Dummy Exportsteigerer (ja/nein) als abhängiger Variable, unabhängige: (a) Bg, Bg², Technologieintensität, WZ und (b) WZ, Arbeitskostenveränderung, Arbeitsproduktivitätsveränderung	1996/97, 1997/98, 1998/99: **(9)** Nettoveränderungsrate der Bruttoströme der Exporttypen wird bei Bg (II) bis (VI) getragen von Exportsteigerern, Bruttodynamik insgesamt bei Bg (I) am größten, hier getragen von Exportstoppern bzw. Exportschrumpfern **(6)** in Modell (a) sind die Variablen statistisch signifikant nur für 1996/97; in Modell (b) ergibt sich ein statistisch signifkant-positiver Zusammenhang zwischen dem Wachstum der Arbeitsproduktivität und dem Exportwachstum, allerdings wird diesem eine allenfalls geringe ökonomische Signifikanz zugeschrieben ---> es muss andere betriebliche Erfolgsfaktoren für Exportwachstum geben
Kokalj & Wolff	2001	Die internationale Wirtschaftstätigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen im Lichte der amtlichen und nicht-amtlichen Statistik	Analyse der amtlichen bzw. nichtamtlichen Datenquellen hinsichtlich ihrer Eignung, die Außenwirtschaftsaktivitäten der KMU zu erfassen	a. Außenhandelsstatistik b. Leistungsbilanz c. Statistik des Produzierenden Gewerbes d. Umsatzsteuerstatistik e. Zahlungsbilanzstatistik f. Auslandsinvestitionen in Statistik KfW-Mittelstandsprogramm Ausland (1992-1999), Umsatzgrößenklassen in €: (I) bis 2,5 Mill. (II) 2,5 Mill. - 5 Mill. (III) 5 Mill. - 25 Mill. (IV) 25 Mill. - 50 Mill. (V) 50 Mill. und mehr g. MIND (hier: 1999)	a. nur Ein-/Ausfuhr von Waren (keine Bg) b. Waren und DL (keine Bg) c. mtl. Statistik für Betriebe > 20 Beschäftigte (inkl. Summe Besch. mehrerer Betriebseinheiten), jährl. Erhebung bei Betrieben < 20 Beschäftigte; Auswertungen nach Bg nur als kostenpflichtige Sonderauswertung (vorh. für 1994), aber nur Exportquoten (also keine Exporteurquoten bzw. Exportquoten der Exporteure) d. seit 1996 jährliche Erhebung (verfügbar aber nur mit ca. 2 Jahren Lag); alle Unternehmen mit Umsätzen > 35.200 DM/16.620 €, Auslandsaktivitäten lassen sich aber auch nur über kostenpflichtige Sonderauswertungen ermitteln, hier jedoch Exportquoten, Exporteurquoten und Exportquoten der Exporteure nach Umsatzgrößenklassen und WZ erhältlich; Importe umfassen allerdings nur den innergemeinschaftlichen Erwerb, sind daher unvollständig und nach Bg auch nur gesondert zu ermitteln e. Kapitalverkehrsbilanz: 1. Direktinvestitionsbestände: keine Angaben nach Bg, 2. Stromgrößen: dito, KMU-Engagement würde wahrscheinlich auch häufig unterhalb Erfassungsgrenze fallen und wären damit unterrepräsentiert f. Kreditzusagenanteile (Problem: potentielle Mehrfacherfassung): (I) 22%, (II) 9%, (III) 36%, (IV) 13%, (V) 20% Zusagevolumen: (I)-(IV) 64%, (V) 36% Exportquote: (I) 8,2%, (II) 21,4%, (III) 17,7%, (IV) 20,8%, (V) 26,4% g. seit 1999 alle 2 Jahre, s.a. MIND 04 (Vergleichbarkeit nur mit MIND 02!), Unternehmen > 100.000 € (1999: 250.000 DM) Jahresumsatz, Auswertungen nach Umsatzgrößenklassen und WZ: Exportquoten, Exporteurquoten und Exportquoten der Exporteure

Verfasser	Jahr	Titel	Untersuchungsziele	Erhebung/Methodik	relevante Ergebnisse
RKW NRW	2002	Stand der Internationalisierung von kleineren und mittleren Unternehmen in NRW. Ergebnisse einer schriftlichen Unternehmensbefragung in den EU-Ziel-2-Fördergebieten in NRW	**(3)** Zielmärkte **(5)** Hauptprobleme	Schriftliche Befragung von kleinen Unternehmen bis ca. 70 Mitarbeiter aus den EU-Ziel-2-Fördergebieten NRWs; 133 Auswertungen	**(3)** Niederlande (66%), Österreich (58%), Belgien (51%), Frankreich (44%); **(5)** Finden geeigneter Partner (67%), Marktinformationen (57%), fehlende Erfahrung (44%), rechtliche Absicherung (43%)
Wagner	2002	Unobserved firm heterogeneity and the size-exports nexus: evidence from German panel data	**(6)** Erfolgsfaktoren: Bg vs. unobserved heterogeneity (einzigartiges Produkt [Patent, höchste Qualität] + Managementverhalten)	Niedersächsisches Firmenpanel (Verarbeitendes Gewerbe: hier Stahl- und Leichtmetallbau, sonstiger Maschinenbau, Herstellung von Kunststoffwaren), 1978-1989 (West), ökonometrische Studie (fractional logit regression mit fixen Effekten) mit Kontrolle von nicht beobachteter Heterogenität; abhängige Var ist die Export/Umsatz-Rate, unabhängige sind Bg und Bg² (Beschäftigte bzw. Umsatz), Betriebszweig (ja/nein), Durchschnittslohn	**(6)** die Modelle zeigen in der Tat, dass bei Kontrolle von nicht beobachtbarer Heterogenität die Signifikanz der Bg-Variablen schwindet, d.h. das die Bg nicht allein ausschlaggebend ist für ein steigendes Exportvolumen, kleine Firmen können also 'hidden export champions' sein
Loose & Ludwig	2002	Der überregionale Absatz der Betriebe des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes	Beschreibung der Absatzaktivitäten und Analyse ihrer Bestimmungsfaktoren mit Hilfe des IAB-Betriebspanels (Ansatz ist die Transaktionskostentheorie), z.T. mit Vergleich alte Bundesländer: **(6)**, **(7)**	Wellen 1999 (g) und 2000 (h), Häufigkeitsauswertungen (gesamt und nach Bg bzw. WZ), sowie multivariate Analyse (NICHT nach Bg), Bg-Klassen: (I) 1-9 (II) 10-49 (III) 50-249 (IV) 250 und mehr	1999 (1998): Umsatzanteile nach Absatzregionen alte Bl: gesamt 34,1% (34,2%), (I) 14,5% (26,7%), (II) 24,5% (22,8%), (III) 43,4% (40,3%), (IV) 38,9% (44,9%) Export: gesamt 15,7% (15,1%), (I) 1,0% (1,8%), (II) 7,3% (5,1%), (III) 16,3% (15,0%), (IV) 29,5% (29,7%) davon EWU: gesamt 8,9% (7,9%) (I) 0,6% (1,5%), (II) 4,5% (3,0%), (III) 10,8% (8,5%), (IV) 14,1% (14,8%) übriges Ausland: gesamt 6,8% (7,2%) (I) 0,4% (0,3%), (II) 2,8% (2,1%), (III) 5,5% (6,5%), (IV) 15,4% (14,9%) **(6)** Exportaktivitäten (Umsatzanteile: 1999/1998) von Unternehmen mit ausländischen Investoren stärker ausgeprägt (29,0%/29,2%) als bei solchen mit west- (21,3%/19,1%), ostdeutschen (4,8%/5,8%) Investoren; des Weiteren stehen Gründungszeitraum (nach 1993), Produktinnovationen (JA), Erweiterungs-, IuK-Investitionen (JA), Neugestaltung der Kundenbeziehungen (JA), Zertifiziertes Managementsystem (JA), Qualifikation (Anteil qualifizierter MA) bzw. Weiterbildungsbedarf (gering) in positivem Zusammenhang mit überregionalem Absatz, die multivariate Analyse (mit abhängiger Variable: überregionaler Absatz ja/nein) bestätigt die bivariaten Zusammenhänge; **(7)** erwartete Beschäftigungssteigerung (bis Juni 2001) steht in deutlich positivem Zusammenhang mit Ausmaß des überregionalen Absatzes in 1999

Verfasser	Jahr	Titel	Untersuchungsziele	Erhebung/Methodik	relevante Ergebnisse
Leber	2002	Determinanten betrieblicher Exportaktivitäten im Verarbeitenden Gewerbe	Beschreibung der Absatzaktivitäten und Analyse ihrer Bestimmungsfaktoren mit Hilfe des IAB-Betriebspanels (Ansatz ist die Außenhandelstheorie), Ost und West: **(6)**, **(7)**	Welle 2000 (h), Häufigkeitsauswertungen (gesamt und nach Bg bzw. WZ), sowie multivariate Analysen (NICHT nach Bg), Bg-Klassen: (I) 1-9 (II) 10-49 (III) 50-499 (IV) 500 und mehr	1999: Exporteurquote (West/Ost) gesamt: 20,7%/14,8% (I) 7,9%/7,1%, (II) 25,8%/20,7%, (III) 63,3%/55,8%, (IV) 89%/82,6% Exportquote (West/Ost) (I) 2,3%/1,7%, (II) 6,3%/3,8%, (III) 18,9%/13%, (IV) 37,1%/37,9% Exportquote der Exporteure (West/Ost) (I) 29%/23,6%, (II) 24,2%/18,3%, (III) 29,9%/23,3%, (IV) 41,7%/45,8% die multivariaten Analysen bestätigen im Grunde die Ergebnisse von Loose & Ludwig für Ostdeutschland und unterscheiden sich bezüglich Signifikanz und Richtung kaum von denen für Westdeutschland, Variablen wurden hier aus den Bereichen Humankapitalausstattung, Technische Ausstattung, Betriebsgröße, Organisatorischer Status und Branche gewählt
Fischer	2002	Determinanten der Beschäftigungsentwicklung in Ost- und Westdeutschland von 1995 bis 2000 unter besonderer Berücksichtigung von Exportaktivitäten	**(7)** Versuch der Bestimmung der Einflußfaktoren der Beschäftigungsentwicklung in west- und ostdeutschen Betrieben (alle Branchen).	Längsschnitt durch Verknüpfung der Wellen 1995 (c) und 2000 (h); in die Analyse mit einbezogen wurden ausschließlich privatwirtschaftliche Betriebe, die zu beiden Zeitpunkten der Betrachtung existierten (mit anschließender Gewichtung), bivariate Betrachtung (Häufigkeitsauswertungen: gesamt und nach Bg bzw. WZ), sowie multivariate Analyse (NICHT nach Bg), Bg-Klassen: (I) 1-4 (II) 5-19 (III) 20-99 (IV) 100-499 (V) 500 und mehr	1996: Exporteurquote (West/Ost) gesamt: 10,7%/4,1% nach Bg jeweils als Anteil an allen exportierenden Unternehmen, nicht an der Gesamtzahl der jeweiligen Größenklasse!: (I) 11%/10%, (II) 39%/45%, (III) 37%/28%, (IV) 11%/15%, (V) 2%/2% **(7)** die multivariate Analyse (abhängige Variable: Beschäftigungswachstum) zeigt einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen dem Beginn der Exporttätigkeit und Beschäftigungswachstum für ostdeutsche Betriebe, der nicht signifikante Zusammenhang zwischen Exportaktivitäten und Beschäftigung westdeutscher Betriebe kann zum einen auf einen großen Anteil von Dauerexporteuren, aber auch auf andere betriebliche Merkmale und deren Effekt auf die Beschäftigung zurückzuführen sein

Verfasser	Jahr	Titel	Untersuchungsziele	Erhebung/Methodik	relevante Ergebnisse
Wagner	2004	On the microstructure of the German export boom: evidence from establishment panel data 1995-2002	**(9)** Inwieweit reflektiert die aggregierte Betrachtung die Entwicklungen auf Betriebs-ebene?	Niedersächsisches Firmenpanel (Verarbeitendes Gewerbe), > 19 (auch Summe Betriebseinh. > 20), 1995/96-2001/02, 5 Exporttypen (bezogen auf zwei betrachtete Perio-den): (a) Einsteiger (b) Erfahrene + (c) Erfahrene - (d) Erfahrene konstant (e) Stopper; Häufigkeitsauswertun-gen nach Sektor (basic goods, Inves-titionsgüterproduzenten, haltbare und sonstige Konsumgüter), Technologie-intensität (hoch, mittel, sonstige Industrie) und Betriebsgröße: (I) 1-19 (II) 20-49 (III) 50-99 (IV) 100-249 (V) 250-499 (VI) 500+	nur 1997/98 (wg. größtem Exportwachstum während Betrachtungszeit-raum): 2115 exportierende Firmen erfasst Exporttypenanteile nach Bg: (I) (a) 17,07%, (b) 19,51%, (c) 0, (d) 25,61%, (e) 37,8% (II) (a) 10,25%, (b) 43,29%, (c) 0, (d) 35,06%, (e) 11,4% (III) (a) 5,48%, (b) 52,25%, (c) 0, (d) 36,59%, (e) 5,68% (IV) (a) 4,78%, (b) 52,39%, (c) 0, (d) 39,29%, (e) 3,53% (V) (a) 1,92%, (b) 57,69%, (c) 0, (d) 37,98%, (e) 2,4% (VI) (a) 0, (b) 60,71%, (c) 0, (d) 38,57%, (e) 0,71% Exportwachstum nach Bg und Beiträge der Typen zum Wachstum: (I) -5,18%: (a) +13,28%, (b) +9,7%, (d) -13,75%, (e) -14,41% (II) +7,69%: (a) +3,38%, (b) +23,41%, (d) -10,43%, (e) -8,67% (III) +1,31%: (a) +1,2%, (b) +13,55%, (d) -9,77%, (e) -3,67% (IV) +6,85%: (a) +4,82%, (b) +14,35%, (d) -10,22%, (e) -2,1% (V) +11,55%: (a) +1,17%, (b) +15,24%, (d) -4,49%, (e) -0,38% (VI) +24,07%: (a) 0, (b) +26,45%, (d) -2,13%, (e) -0,24% Nettowertzuwachs der Exporte zu 80% von (VI) getragen (entspricht 4% aller exportierenden Firmen)!!!; Ergebnisse im Zeitablauf: 50% aller befragten Betriebe (6051) haben NIE exportiert und ein Drittel (774) der Betriebe, die in mind. 3 der untersuchten Perioden **(7)** exportierten (2290), hatten kontinuierlich steigende Ex; insgesamt konnten mehr als 500 verschiedene Export-Muster festgestellt werden!
European Commission	2003	ENSR Enterprise Sur-vey 2003 – Internatio-nalisation (Part A), table book	Das Auslandsengagement auslandsaktiver Unternehmen wird untersucht nach: **(1)** Grün-de/Motive, **(2)** Formen, **(3)** Zielmärkte, **(5)** Hauptprobleme	Unternehmensbefragung in 19 euro-päischen Ländern zwischen April und August 2003; Gesamtzahl Interviews (CATI: Computer Assisted Telephone Interviewing) 7837; in D 698 Inter-views (Mikro [1-9] 495, Klein [10-49] 100, Mittel [50-249] 103; Ergebnisse gewichtet, länderspezifische Auswer-tungen jedoch nicht nach Bg	in 2002: 23% der KMU haben exportiert, Exportanteile an Gesamtumsätzen der Exporteure: zwischen 1%-10%: 48%, 11%-25%: 22%, 26%-50%: 13%, 51%-75%: 4%, 76%-100%: 11%, keine/weiß nicht: 3% **(1)** Motive - sehr wichtig: neue Märkte (24%), heimische Gesetze und Regulie-rungen (24%), hohe Produktionskosten auf heimischem Markt (14%), Zugang zu Wissen und Technologie (13%), Zugang zu Produktionskapazitäten (5%), Zugang zu Kapital (5%), Zugang zu Arbeitskräften (4%) **(2)** 34% haben einen ausländischen Zulieferer, 3% haben eine Toch-ter/Niederlassung/Joint Venture **(3)** wichtige Länder für Auslandsaktivitäten: Frankreich (23%), Italien (21%), Niederlande, Österreich (je 19%), USA (15%), Schweiz (13%) **(5)** interne Barrieren: keine (23%), Internationalisierung nie in Betracht gezogen (39%), Kosten der Int. (13%), eigene Produkt-/DL-Preise (10%), Quali-tät/Spezifikation der Produkte/DL (9%), Staff-Kompetenzen (4%), andere/weiß nicht (8%); externe Barrieren: keine (22%), Internationalisierung nie in Betracht gezogen (38%), Gesetze/Regulierungen (17%), Kapital-/Finanzierungsmangel (12%), Mangel an Unterstützung/Ratgebern (9%), Info-Mangel, Kultur-/Sprach-differenzen (je 8%), andere/weiß nicht 7%

Verfasser	Jahr	Titel	Untersuchungsziele	Erhebung/Methodik	relevante Ergebnisse
Nienaber	2003	Internationalisierung mittelständischer Unternehmen - Theoretische Grundlagen und empirische Befunde zur Strategiewahl und -umsetzung -	Das Auslandsengagement auslandsaktiver Unternehmen wird untersucht nach: **(1)** Gründe/Motive, **(2)** Formen, **(3)** Zielmärkte, **(8)** Förderung	März bis September 1999: schriftlicher Fragebogen an 650 Betriebe aus dem Verarbeitenden Gewerbe (MaBau, Chem. Ind. Metallbearb., Elektro) mit RLQ 12,6% (82 U.), Aufteilung in Größenklassen nach Bg und Umsatz: (Klein: K) 21-50, 51-150 (5,1 - 15 Mill. DM) (Mittel: M) 51-150, 151-500 (15,1 - 50 Mill. DM), 51-150 (50,1 - 100 Mill. DM) (Groß: G) 151-500 (50,1-100 bzw. >100 Mill. DM)	**(1)** - **(3)**: es werden die jeweils drei am häufigsten genannten Charakteristika nach Größenklassen präsentiert **(1)** Absatzorientiert: (K) 14, (M) 27, (G) 29 Zugang zu Wachstumsmärkten: (K) 11, (M) 20, (G) 19 Ausbau des Unternehmens: (K) 11, (M) 17 Nutzung der Auslandstochter als Exportbasis: (G) 18 --> dabei konnte kein Zusammenhang festgestellt werden zwischen Motiv und Unternehmensgröße **(2)** Direkter Export: (K) 13, (M) 25, (G) 29 Indirekter Export: (K) 8, (M) 16, (G) 14 Joint Venture: (K) 8 Vollbeherrschtes Unternehmen: (M) 12, (G) 21 --> Zusammenhang zwischen Größenklasse und Markteintrittsstrategie äußerst gering **(3)** Europa: (K) 21, (M) 27, (G) 34 Nordamerika: (K) 13, (M) 24, (G) 26 Süd-/Ostasien: (K) 13, (M) 26, (G) 23 **(8)** Mittelwertangaben (Angaben zwischen 1 = sehr kleine Bedeutung bis 5 = sehr große Bedeutung) : Wichtigkeit/Inanspruchnahme nach Größenklassen Förderung Messe- und Ausstellungsteilnahme: (K) 4,33/2,33; (M) 3,59/3,22; (G) 3,97, 2,76 staatliche Exportfinanzierung: (K) 3,57/1,81; (M) 3,26/1,7; (G) 3,38/1,65 Exportkreditversicherung: (K) 3,9/2,31; (M) 3,26/2,0; (G) 3,79/2,56 Förderung von Direktinvestitionen: (K) 3,57/1,48; (M) 3,15/1,33; (G) 3,38/1,35 bfai: (K) 3,57/2,38; (M) 1,89/1,48; (G) 2,29/1,47 Deutsche Industrie- und Handelszentren: (K) 3,43/2,14; (M) 2,41/1,85; (G) 2,56/1,88 Unternehmensberatungen: (K) 2,71/1,14; (M) 2,15/1,44; (G) 2,35/1,56

Verfasser	Jahr	Titel	Untersuchungsziele	Erhebung/Methodik	relevante Ergebnisse
KfW Bankengruppe (Hrsg.)	2004	Gemeinsame Unternehmensbefragung von KfW und IKB. Studie zu den Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen. Beschäftigungseffekte und Folgen für den Standort Deutschland	**(1)** Gründe/Motive **(3)** Zielmärkte **(6)** Erfolgsfaktoren **(7)** Beschäftigungseffekte von Exporten und Direktinvestitionen **(12)** Qualifikation der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter	Schriftliche Befragung von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, die Kunden der IKB Deutsche Industriebank AG waren; 234 Auswertungen, RLQ 13%; Erhebungszeitraum 02/2004, 93% der befragten Unternehmen haben einen Umsatz von über 50 Mill. €. Dies wird als „gehobener Mittelstand“ definiert. Kreuzauswertungen nach 4 Größenklassen ohne Signifikanztests. Größenklassen: Umsatz < 75 Mill. €; 75-150 Mill. €; 150-500 Mill. €, > 500 Mill. €	**(1)** Marktsicherung (87%), Markterschließung (82%), Lohnkostenvorteile (62%) **(3)** Export: EU-15 (90%); MOE (54%); Nordamerika (44%); Direktinvestitionen: MOE (54%), EU-15 (50%), China (36%) **(6)** Produktqualität (94%) Preis (91%) Service (77%) Markt- und Kundenkenntnis (77%) **(7)** Es wird ein positiver/sichernder Beschäftigungseffekt am Standort Deutschland sowohl durch Exporte (74%) als auch durch Direktinvestitionen (60%) konstatiert. 21% der Unternehmen haben aufgrund ihrer Direktinvestitionen Beschäftigung in Deutschland abgebaut **(12)** Qualifizierte Arbeitnehmer (58%), einfach qualifizierte Arbeitnehmer (41%)
Günterberg & Kayser	2004	SMEs in Germany – Facts and Figures		Angaben aus der Umsatzsteuerstatistik mit Unternehmen ab 16.620 € Jahresumsatz, Auswertungen für KMU gesamt und nach Umsatzgrößenklassen in €:: (I) 16.620 - 50.000 (II) 50.000 - 100.000 (III) 100.000 - 250.000 (IV) 250.000 - 500.000 (V) 500.000 - 1 Mill. (VI) 1 Mill. - 2 Mill. (VII) 2 Mill. - 5 Mill. (VIII) 5 Mill. - 10 Mill. (IX) 10 Mill. - 25 Mill. (X) 25 Mill. - 50 Mill. (XI) 50 Mill. und mehr	in 2002: gesamt - 98,1% (317.834) aller exportierenden Unternehmen sind KMU, 20,9% (154 Mrd. €) aller exportorientierten Umsätze stammen von KMU, der Anteil der exportierenden KMU an allen Unternehmen beträgt 10,9%, der KMU-spezifische Anteil der Exportumsätze an der Gesamtheit der Unternehmensumsätze beträgt 8,8% nach Umsatzgrößenklassen - in den Umsatzgrößenklassen (III) bis (VII) ist der Anteil der exportorientierten Unternehmen an allen Unternehmen durchweg zweistellig (12,4%-16%), der Anteil exportierenden U mit Umsätzen bis zu 100.000 € ((I)+(II)) beträgt immerhin 13,8%; die Exportumsatzanteile steigen erst bei Umsätzen ab 1 (VI) bzw. 10 Mill. € (IX) auf über 1% bzw. 5%

Verfasser	Jahr	Titel	Untersuchungsziele	Erhebung/Methodik	relevante Ergebnisse
Lau et al.	2005	Going International. Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft. Erfahrungen, Lösungen und Perspektiven	Das Auslandsengagement auslandsaktiver Unternehmen wird untersucht nach: **(1)** Gründe/Motive **(2)** Formen **(3)** Zielmärkte **(4)** Vorbereitung **(5)** Hauptprobleme **(6)** Erfolgsfaktoren **(7)** Beschäftigungsverhalten **(8)** Förderung	bundesweite schriftliche Befragung; knapp 4.400 Auswertungen, RLQ rund 8%, Erhebungszeitraum 04/05 2005, i.d.R. nur Häufigkeitsauswertungen, es erfolgt keine systematische Auswertung nach Größenklassen.	**(1)** Markterschließung (92%), Erfüllung von Kundenwünschen/Nähe zum Kunden (48%), Optimierung der Kostenstruktur (33%); **(2)** für EU-15/EFTA: Export (89%), Sourcing/Einkauf (48%), Repräsentanzen/Vertriebsbüros (26%); **(3)** EU-15/EFTA (90%), 10 neue EU-Staaten (68%), Asien/Pazifik (60%); **(4)** Für ein erfolgreiches Auslandsengagement ist eine 1-2 jährige Vorbereitungszeit notwendig, je besser die Unternehmen vorbereitet sind, desto erfolgreicher sind sie; **(5)** Suche nach verlässlichen ausländischen Partnern (81%), starker Wettbewerbsdruck (78%), eigener Preis im Ausland zu hoch (76%), richtige Kontakte fehlen (72%); **(6)** gute Produktqualität (73%), verlässlicher ausländischer Partner (61%), gründliche Marktkenntnisse (49%); **(7)** insgesamt schaffen auslandsaktive Unternehmen mehr Arbeitsplätze im Inland als sie einsparen. Unternehmen, die auch im Ausland investieren, erhöhen ihre Beschäftigung im Inland häufiger als der Durchschnitt aller auslandsaktiven Unternehmen. Unternehmen, die auch Teile ihrer Produktion ins Ausland verlagern, sind in ihrem Beschäftigungsverhalten im Inland zurückhaltender als der Durchschnitt aller auslandsaktiven Unternehmen; **(8)** öffentliche Fördergelder sind kaum relevant (13%), Institutionelle Hilfe: IHKs (57%), Geschäftspartnern/Bekannten (49%), AHKs (42%)
Pricewaterhouse-Coopers	2005	Investitionsgarantien der Bundesrepublik Deutschland. Direktinvestitionen im Ausland. Jahresbericht 2004 Exkurs: Ergebnisse einer Untersuchung zu den Motiven und Beschäftigungseffekten von Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern	Die Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen, die durch Investitionsgarantien des Bundes gefördert wurden, werden untersucht nach: **(1)** Gründe/Motive **(3)** Zielmärkte **(7)** Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern **(11)** Weitere Effekte des Auslandsengagements	Befragung von Unternehmen, die Investitionsgarantien des Bundes genutzt haben; 106 Auswertungen, RLQ 47%, nicht repräsentativ, Erhebungszeitraum 11/2004-01/2005, Kreuzauswertungen nach 3 Größenklassen ohne Signifikanztests. Größenklassen: Klein: < 200 Mitarbeiter, Umsatz < 75 Mill. €; Mittel: 200-2000 Mitarbeiter, Umsatz 75-500 Mill. €; Groß: > 2000 Mitarbeiter, Umsatz > 500 Mill. €	**(1)** Markteintritt: Großunternehmen (46%), kleine Unternehmen (68%), Marktausbau: Großunternehmen (50%), kleine Unternehmen (26%), Lohnkosten: Großunternehmen (36%), kleine Unternehmen (89%), Produktionskosten: Großunternehmen (30%), kleine Unternehmen (63%); **(3)** Asien (41%), MOE (37%); Großunternehmen investieren verstärkt in Asien (46%), KMU verstärkt in MOE (58% [= 10 Unternehmen!]) **(7)** Sicherung von Arbeitsplätzen in Deutschland (78%) Mittel und langfristig werden zusätzliche Arbeitsplätze in Deutschland geschaffen (46%), Kein Abbau von Beschäftigung in Deutschland (73%) **(11)** Positive Auswirkung auf Marktstellung, Umsatz und Gewinn (95%) Je kleiner die Unternehmen, desto häufiger wird eine Gefährdung von Betriebsteilen in Deutschland für wahrscheinlich gehalten, wenn die Auslandsinvestition nicht erfolgt wäre.

Verfasser	Jahr	Titel	Untersuchungsziele	Erhebung/Methodik	relevante Ergebnisse
Gruner + Jahr & Deutscher Sparkassen- und Giroverband (Hrsg.)	2005	MIND 04 – Tabellenband	Das Auslandsengagement auslandsaktiver Unternehmen wird untersucht nach: **(2)** Formen, **(3)** Zielmärkte	1.150 mündlich-persönliche Befragungen, Jan/Feb 2005, Unternehmen ab 100.000 € Jahresumsatz, Häufigkeitsauswertungen nach Umsatzgrößenklassen in €: (I) 100.000 - 250.000 (II) 250.000 - 500.000 (III) 500.000 - 1 Mill. (IV) 1 Mill. - 2,5 Mill. (V) 2,5 Mill. und mehr	**(2)** Verlegung des Standortes ins Ausland: gesamt: 85 Tsd., davon (I) 33, (II) 10, (III) 19, (IV) 9, (V) 14 Lage des neuen Standortes: gesamt: EU 78%, MOEL (nicht EU) 13,8%, sonstige 5,6%, k.A. 2,6% Unternehmenserweiterung/Expansion: gesamt: 241 Tsd., davon (I) 78, (II) 39, (III) 52, (IV) 29, (V) 42 Wohin? gesamt: D 73,4%, EU 13,5%, MOEL (nicht EU) 4,3%, sonstige 4,4%, k.A. 4,5% IMPORTE gesamt: JA 18,4% (241 Tsd.), NEIN 81,6% **(3)** Woher? gesamt: EU-Binnenmarkt 95,5%, MOEL (nicht EU) 72,6%, sonstige 79,3 Importumsatzanteile (Basis: importierende U) gesamt: unter 10% = 23,2%, 10% - 20% = 34,9%, 20% - 30% = 19,4%, 30% - 50% = 15,2%, 50% - 70% = 2,7%, > 70% = 4,7% EXPORTE gesamt: JA 11,6% (152 Tsd.), NEIN 88,4% **(3)** Wohin? gesamt: EU-Binnenmarkt 96,7%, MOEL (nicht EU) 69,1%, sonstige 75,8% Exportumsatzanteile (Basis: exportierende U) gesamt: unter 10% = 33,3%, 10% - 20% = 20,4%, 20% - 30% = 20,4%, 30% - 50% = 14,0%, 50% - 70% = 7,8%, > 70% = 4,2%
Brenken	2006	KfW Studie. Die Globalisierung des Mittelstandes. Chancen und Risiken	**(1)** Gründe/Motive **(3)** Zielmärkte **(6)** Erfolgsfaktoren **(7)** Beschäftigungsverhalten **(9)** Umfang des Auslandsengagements **(10)** Internationaler Vergleich des Auslandsengagements des Mittelstands	KfW Mittelstandspanel; Daten der Unternehmen, die KfW Mittelstandsprogramme in Anspruch genommen haben: 2.300 Investitionsvorhaben im Zeitraum von 1986-2005. Creditreform-Unternehmensbefragung; über 4.000 Auswertungen, RLQ 45% Kreuzauswertungen nach Größenklassen ohne Signifikanztests. Unterschiedliche Schwellenwerte werden zur Definition der Größenklassen herangezogen	**(1)** Erschließung neuer/Sicherung bestehender Absatzmärkte; Kostenvorteile **(3)** EU; MOE; Amerika; Asien **(6)** Arbeitsproduktivität (Umsatz pro Vollzeitäquivalent) und Eigenkapitalquote sind entscheidende Einflussgrößen auf die Exportquote **(7)** Unternehmen mit einer Mehrheitsbeteiligung in MOE wachsen in Deutschland hinsichtlich des Umsatzes und der Beschäftigtenzahl weniger dynamisch als Unternehmen ohne Mehrheitsbeteiligung **(9)** Exporteure/Exportquote: < 10 Mitarbeiter (21%/16%), 11-50 Mitarbeiter (43%/14%), 51-500 Mitarbeiter (62%/21%), Insgesamt (24%/17%) 3,8% der Unternehmen haben Direktinvestitionen im Ausland getätigt. Dienstleistung (4,1%) Verarbeitendes Gewerbe (2,9%). Nach Größenklassen: < 2,5 Mill. € (1,1%), 2,5-25 Mill. € (1,5%), 25-50 Mill. € (3,9%), > 50 Mill. € (5,7%); Attraktivität von MOE für den Mittelstand als Investitionsstandort ist sehr hoch. Große Mittelständler sind stark in das *global sourcing* eingebunden **(10)** Der deutsche Mittelstand ist im Vergleich zu den KMU vergleichbarer Ländern besonders stark internationalisiert.

Verfasser	Jahr	Titel	Untersuchungsziele	Erhebung/Methodik	relevante Ergebnisse
Commerzbank	2006	Wirtschaft in Bewegung. Herausforderungen und Strategien am Standort Deutschland. Die Studie 1/2006 der Unternehmer Perspektiven	**(14)** Ausdehnung der Geschäftsaktivitäten auf neue ausländische Absatzmärkte in den letzten 5 Jahren **(15)** Erfolg der neuen Geschäftsaktivitäten **(16)** Expansion auf neue ausländische Absatzmärkte als Herausforderung für die nächsten 5 Jahre **(17)** Bedeutung Deutschlands als Beschaffungsmarkt in den nächsten 5 Jahren **(18)** Bedeutung des Produktionsstandortes Deutschland in den nächsten 5 Jahren	bundesweite Telefonbefragung (CATI); 4.001 Auswertungen, Erhebungszeitraum 09-11/2005, nur Kreuzauswertungen nach 3 Größenklassen ohne Signifikanztests. Größenklassen: Kleiner Mittelstand: Jahresumsatz 2,5 bis 12,5 Mill. €; Gehobener Mittelstand: Jahresumsatz 12,5 bis 100 Mill. €; Größerer Mittelstand/Großunternehmen: Jahresumsatz über 100 Mill. €	**(14)** 48% der Unternehmen dehnten ihre Geschäftsaktivitäten auf neue ausländische Absatzmärkte aus. Vor allem der große Mittelstand/Großunternehmen (58%) und der gehobene Mittelstand (56%) waren auf diesem Gebiet überdurchschnittlich häufig aktiv. Aber auch 46% der Unternehmen des kleinen Mittelstands expandierten auf neue ausländische Märkte. **(15)** bei 30% der Unternehmen waren die Expansionsbemühungen mit keinem oder nur geringem Erfolg verbunden. Kleiner Mittelstand (30%) gehobener Mittelstand (21%) großer Mittelstand/Großunternehmen (22%). Dienstleitung (22%) Verarbeitendes Gewerbe (33%) Handel (38%) Bau (44%). **(16)** die Expansion auf neue ausländische Absatzmärkte sehen 31% der Unternehmen als Herausforderung. Vor allem für den gehobenen Mittelstand stellt dies eine wichtige Herausforderung dar (38%) kleiner Mittelstand (29%), großer Mittelstand/Großunternehmen (24%). **(17)** 34% der Unternehmen geben an, dass die Bedeutung Deutschlands als Beschaffungsmarkt abnimmt oder erlischt. Vor allem der große Mittelstand/Großunternehmen (42%) und der gehobene Mittelstand (37%) teilen diese Einschätzung. Kleiner Mittelstand (32%). Dienstleitung (23%) Bau (28%) Handel (37%) Verarbeitendes Gewerbe (43%). **(18)** für 28% der Unternehmen wird die Bedeutung des Produktionsstandortes Deutschland abgenommen haben oder erloschen sein.

Anhang zu Kapitel 4:

IAB-Betriebspanel, MIND-Datensatz, BDI-Mittelstandspanel

Erläuterung zum IAB-Betriebspanel

Das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB) führt seit 1993 jährlich eine Befragung bei Arbeitgebern durch. Ziel dieser Befragung ist es, aktuelle repräsentative Daten über die Beschäftigtenentwicklung und deren Bestimmungsgrößen zu erhalten. Befragt werden jeweils per 30.06. dieselben Betriebe. Das Panel startete 1993 im früheren Bundesgebiet und wurde 1996 auf die neuen Bundesländer ausgeweitet.

Die Befragung erstreckt sich über alle Branchen und Betriebsgrößen, wobei die Betriebe aus einer Zufallsstichprobe aus der Betriebsdatei der Bundesagentur für Arbeit gezogen werden. Diese Datei enthält insgesamt 3,15 Mill. Betriebe. Dies sind alle Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Die Identifizierung geschieht über eine Betriebsnummer, die auch Hinweise über die Branche, Betriebsgröße und regionale Zuordnung gibt. Die Erhebungseinheit ist somit der Betrieb, nicht das Unternehmen als wirtschaftlich-rechtliche Institution.

Die Ergebnisse des Panels werden gewichtet und hochgerechnet. Dies geschieht auf Grundlage einer Matrix aus Betriebsgrößenklassen und Wirtschaftszweigen, die auch zur Ziehung der Stichprobe verwendet wird.

In den ersten Jahren erstreckte sich die Befragung nur auf wenige westdeutsche Bundesländer, wobei die Fallzahlen bei ca. 4.000 Betrieben lagen. Durch Integration der neuen Bundesländer 1996 stiegen die Fallzahlen auf knapp 10.000. Im Jahr 2000 wurde das Betriebspanel in Westdeutschland aufgestockt, so dass derzeit jährlich etwa 16.000 Betriebe befragt werden.

Beachtet werden muss, dass die Aktualität der Daten insofern eingeschränkt ist, als dass diese bislang jeweils erst etwa eineinhalb Jahre nach ihrer Erhebung der wissenschaftlichen Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden. Die im Rahmen dieser Studie verwendeten Daten der Erhebung des Jahres 2004, die seit Januar 2006 verfügbar sind, beziehen sich folglich auf das Jahr 2003. Die Aussagefähigkeit der Ergebnisse wird weiter dadurch eingeschränkt, dass zwei Gruppen von Betrieben im IAB-Betriebspanel nicht berücksichtigt sind. Das sind zum einen die Neugründer des letzten Jahres und zum anderen die Betriebe ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.

Die Daten sind nach Bundesgebiet (Ost/West), Beschäftigtengrößenklassen und Wirtschaftszweigen ausgewertet worden. Die Differenzierung nach Wirt-

schaftszweigen orientiert sich an der Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes (WZ93). Folgende Branchengliederung wurde vorgenommen: Verarbeitendes Gewerbe (D), Baugewerbe (F), Handel und Reparatur (G), Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen (K: 74), Sonstige Dienstleistungen (H-J, M, N, O: 90, 92, 93), Sonstiges (A-C, E, L, O: 91, P).

In den einzelnen Tabellen wurde auch das Handwerk gesondert ausgewiesen. Dabei wurde unterschieden nach Betrieben, die nur Mitglied der Handwerkskammer, nicht jedoch der IHK sind, und Betrieben, die beiden Kammern angehören. Dies geschah einerseits deshalb, weil unter die Doppelmelder (Mischbetriebe) einige Betriebe fallen, die nur am Rande einen handwerklichen Bezug aufweisen und deshalb kaum zum Handwerk gezählt werden können. Andererseits sind in dieser Gruppe jedoch auch Einheiten - und dies dürfte die überwiegende Mehrheit sein - enthalten, die überwiegend handwerklichen Charakter haben. Eine Nichtberücksichtigung dieser Betriebe würde den Anteil des Handwerks zu gering erscheinen lassen.

Tabelle A4-1: Umsätze 2003 in Deutschland nach Absatzregion und Betriebsgrößenklassen

Zahl der Beschäftigten	Umsatz Gesamt		Gesamtumsätze Ausland		davon Umsätze mit		
					EWU-Ländern	EU-Beitritts-ländern	dem übrigen Ausland
	in Mrd. €	in %	in Mrd. €	in %	in Mrd. €	in Mrd. €	in Mrd. €
1 - 9	550,4	16,7	15,0	3,0	9,4	1,7	3,9
10 - 19	362,2	11,0	28,8	5,8	14,0	2,5	12,3
20 - 49	546,8	16,6	49,4	10,0	28,5	3,4	17,6
50 - 99	367,1	11,1	28,8	5,8	14,5	3,4	10,9
100 - 249	519,4	15,8	83,3	16,8	41,4	9,0	32,9
250 - 499	337,5	10,2	83,8	16,9	38,3	7,6	37,9
500 und mehr	610,9	18,5	206,4	41,7	97,9	16,0	92,5
Gesamt	3.294,4	100,0	495,5	100,0	244,0	43,6	207,9
nur KMB (< 500)	2.683,5	81,5	289,1	58,3	146,1	27,6	115,5
nur Mitglied HWK	221,3	6,7	6,5	1,3	2,9	1,3	2,3
Mitglied HWK + IHK	322,8	9,8	18,2	3,7	10,2	1,9	6,1

© IfM Bonn

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-2: Exportquoten 2003 in Deutschland nach Absatzregion und Betriebsgrößenklassen in %

Zahl der Beschäftigten	Exportquote Gesamt	davon Umsätze mit		
		EWU-Ländern	EU-Beitritts-ländern	dem übrigen Ausland
	in %	in %	in %	in %
1 - 9	2,7	1,7	0,3	0,7
10 - 19	7,9	3,9	0,7	3,4
20 - 49	9,0	5,2	0,6	3,2
50 - 99	7,9	4,0	0,9	3,0
100 - 249	16,0	8,0	1,7	6,3
250 - 499	24,8	11,3	2,3	11,2
500 und mehr	33,8	16,0	2,6	15,1
Gesamt	15,0	7,4	1,3	6,3
nur KMB (< 500)	10,8	5,4	1,0	4,3
nur Mitglied HWK	2,9	1,3	0,6	1,0
Mitglied HWK + IHK	5,6	3,2	0,6	1,9

© IfM Bonn

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des SfH an der Universität Göttingen

Tabelle A4-3: Umsatzanteile (kumulativ) 2003 in Deutschland nach Absatzregion und Betriebsgrößenklassen in %

Zahl der Beschäftigten	Anteil am Auslandsumsatz mit			Summe
	EWU-Ländern	EU-Beitritts-ländern	dem übrigen Ausland	
	in %	in %	in %	in %
1 - 9	62,9	11,3	25,8	100,0
10 - 19	48,6	8,6	42,8	100,0
20 - 49	57,6	6,8	35,5	100,0
50 - 99	50,4	11,7	37,9	100,0
100 - 249	49,7	10,8	39,5	100,0
250 - 499	45,7	9,1	45,2	100,0
500 und mehr	47,4	7,8	44,8	100,0
Gesamt	49,2	8,8	42,0	100,0
nur KMB (< 500)	50,5	9,5	39,9	100,0
nur Mitglied HWK	44,8	20,4	34,8	100,0
Mitglied HWK + IHK	56,1	10,4	33,5	100,0

© IfM Bonn

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des SfH an der Universität Göttingen

Tabelle A4-4: Exportquoten (als Anteil an den Gesamtumsätzen abzüglich Vorleistungen) 2003 in Deutschland nach Absatzregion und Betriebsgrößenklassen in %

Zahl der Beschäftigten	Exportquote Gesamt	davon Umsätze mit		
		EWU-Ländern	EU-Beitritts-ländern	dem übrigen Ausland
	in %	in %	in %	in %
1 - 9	6,4	4,0	0,7	1,7
10 - 19	19,9	9,7	1,7	8,5
20 - 49	21,3	12,3	1,5	7,6
50 - 99	22,2	11,2	2,6	8,4
100 - 249	44,9	22,3	4,9	17,7
250 - 499	71,6	32,7	6,5	32,4
500 und mehr	86,8	41,2	6,7	38,9
Gesamt	38,7	19,1	3,4	16,3
nur KMB (< 500)	27,8	14,0	2,6	11,1
nur Mitglied HWK	6,7	3,0	1,4	2,3
Mitglied HWK + IHK	17,3	9,7	1,8	5,8

© IfM Bonn

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-5: Anzahl der Betriebe insgesamt und Anzahl der Exporteure 2003 in Deutschland nach Absatzregion und Betriebsgrößenklassen

Zahl der Beschäftigten	Gesamtzahl der Betriebe		Exporteure					
			absolut	in %	mit Umsätzen			durchschnittlicher Auslandsumsatz (je Exporteurbetrieb)*
					in EWU-Ländern	in EU-Beitrittsländern	im übrigen Ausland	
	absolut	in %			absolut	absolut	absolut	in €
1 - 9	1.505.737	73,3	83.300	48,0	65.858	14.680	35.772	200.240
10 - 19	289.281	14,1	37.092	21,4	31.494	8.190	19.211	822.096
20 - 49	162.078	7,9	28.888	16,7	24.967	8.916	14.972	1.887.476
50 - 99	51.864	2,5	10.902	6,3	9.836	4.217	6.708	2.843.881
100 - 249	30.769	1,5	8.805	5,1	7.927	3.721	6.055	10.177.192
250 - 499	9.489	0,5	2.814	1,6	2.661	1.530	2.270	33.158.427
500 und mehr	5.273	0,3	1.674	1,0	1.553	1.010	1.449	145.357.088
Gesamt	2.054.491	100,0	173.474	100,0	144.296	42.264	86.437	3.128.991
nur KMB (< 500)	2.049.218	99,7	171.800	99,0	142.743	41.254	84.988	49.089.312
nur Mitglied HWK	396.847	19,3	15.385	8,9	11.422	3.448	8.334	-
Mitglied HWK + IHK	103.840	5,1	11.311	6,5	9.383	3.350	3.997	-

© IfM Bonn

* Der Umsatz pro Exporteurbetrieb bezieht sich auf die Betriebe mit gültigen Antworten, nicht auf alle antwortenden Betriebe (siehe Exporteurzahl absolut).

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-6: Exporteurquoten 2003 in Deutschland nach Absatzregion und Betriebsgrößenklassen in %

Zahl der Beschäftigten	Exporteurquote Gesamt	davon Umsätze mit		
		EWU-Ländern	EU-Beitritts-ländern	dem übrigen Ausland
	in %	in %	in %	in %
1 - 9	6,1	4,8	1,1	2,6
10 - 19	14,7	12,5	3,2	7,6
20 - 49	21,7	18,8	6,7	11,2
50 - 99	28,4	25,6	11,0	17,5
100 - 249	41,6	37,5	17,6	28,6
250 - 499	46,9	44,4	25,5	37,8
500 und mehr	56,6	52,6	34,2	49,0
Gesamt	9,5	7,9	2,3	4,7
nur KMB (< 500)	9,4	7,8	2,3	4,7
nur Mitglied HWK	3,9	2,9	0,9	2,1
Mitglied HWK + IHK	11,0	9,2	3,3	3,9

© IfM Bonn

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-7: Exporteurumsätze und Exportquoten der Exporteure 2003 in Deutschland nach Absatzregion und Betriebsgrößenklassen in %

Zahl der Beschäftigten	Gesamtumsätze der Exporteure		Exportquote gesamt	davon Umsätze mit		
	in Mrd. €	in %	in %	EWU-Ländern in %	EU-Beitritts--ländern in %	dem übrigen Ausland in %
1 - 9	51,7	4,0	29,0	18,3	3,3	7,5
10 - 19	82,6	6,5	34,8	16,9	3,0	14,9
20 - 49	163,0	12,7	30,3	17,5	2,1	10,8
50 - 99	119,4	9,3	24,1	12,2	2,8	9,1
100 - 249	257,9	20,2	32,3	16,0	3,5	12,8
250 - 499	192,7	15,1	43,5	19,9	4,0	19,7
500 und mehr	412,0	32,2	50,1	23,8	3,9	22,4
Gesamt	1.279,3	100,0	38,7	19,1	3,4	16,3
nur KMB (< 500)	867,3	67,8	33,3	16,8	3,2	13,3

© IfM Bonn

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-8: Umsätze 2003 in Deutschland nach Absatzregion und Wirtschaftszweigen (WZ 93)

Wirtschaftszweig	Umsatz Gesamt		Gesamtumsätze Ausland		davon Umsätze mit		
					EWU-Ländern	EU-Beitritts-ländern	dem übrigen Ausland
	in Mrd. €	in %	in Mrd. €	in %	in Mrd. €	in Mrd. €	in Mrd. €
KMB (< 500 Beschäftigte)							
Verarbeitendes Gewerbe	661,88	24,66	179,74	62,16	90,56	17,04	72,14
Baugewerbe	177,56	6,62	2,70	0,93	1,71	0,01	0,98
Handel und Reparatur	963,22	35,89	47,10	16,29	25,14	6,45	15,50
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	382,89	14,27	19,31	6,68	9,10	1,82	8,39
Sonstige Dienstleistungen	402,52	15,00	37,32	12,91	17,58	2,09	17,66
Sonstiges	95,46	3,56	2,96	1,02	1,99	0,14	0,82
Gesamt	2.683,54	100,00	289,13	100,00	146,09	27,55	115,49
Großbetriebe (> 500 Beschäftigte)							
Verarbeitendes Gewerbe	435,34	71,26	196,65	95,27	93,68	14,54	88,43
Baugewerbe	8,28	1,36	1,10	0,53	0,65	0,06	0,38
Handel und Reparatur	63,88	10,46	3,85	1,87	1,34	0,32	2,19
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	29,13	4,77	2,42	1,17	1,03	0,05	1,33
Sonstige Dienstleistungen	50,39	8,25	0,50	0,24	0,30	0,14	0,06
Sonstiges	23,88	3,91	1,90	0,92	0,93	0,91	0,06
Gesamt	610,91	100,00	206,41	100,00	97,93	16,02	92,46

© IfM Bonn

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-9: Exportquoten 2003 in Deutschland nach Absatzregion und Wirtschaftszweigen (WZ 93) in %

Wirtschaftszweig	Exportquote Gesamt	davon Umsätze mit		
		EWU-Ländern	EU-Beitritts-ländern	dem übrigen Ausland
	in %	in %	in %	in %
KMB (< 500 Beschäftigte)				
Verarbeitendes Gewerbe	27,16	13,68	2,57	10,90
Baugewerbe	1,52	0,96	0,01	0,55
Handel und Reparatur	4,89	2,61	0,67	1,61
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	5,04	2,38	0,48	2,19
Sonstige Dienst-leistungen	9,27	4,37	0,52	4,39
Sonstiges	3,10	2,09	0,15	0,86
Gesamt	10,77	5,44	1,03	4,30
Großbetriebe (> 500 Beschäftigte)				
Verarbeitendes Gewerbe	45,17	21,52	3,34	20,31
Baugewerbe	13,23	7,82	0,77	4,65
Handel und Reparatur	6,03	2,10	0,50	3,42
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	8,29	3,54	0,17	4,58
Sonstige Dienstleistungen	0,98	0,59	0,28	0,12
Sonstiges	7,94	3,88	3,80	0,25
Gesamt	33,79	16,03	2,62	15,13

© IfM Bonn

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-10: Umsatzanteile (kumulativ) 2003 in Deutschland nach Absatzregion und Wirtschaftszweigen (WZ 93) in %

Wirtschaftszweig	Anteil am gesamten Auslandsumsatz mit			Summe
	EWU-Ländern	EU-Beitritts-ländern	dem übrigen Ausland	
	in %	in %	in %	in %
KMB (< 500 Beschäftigte)				
Verarbeitendes Gewerbe	50,38	9,48	40,14	100,0
Baugewerbe	63,48	0,33	36,18	100,0
Handel und Reparatur	53,38	13,70	32,92	100,0
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	47,14	9,42	43,43	100,0
Sonstige Dienst-leistungen	47,09	5,60	47,31	100,0
Sonstiges	67,29	4,84	27,87	100,0
Gesamt	50,53	9,53	39,94	100,0
Großbetriebe (> 500 Beschäftigte)				
Verarbeitendes Gewerbe	47,64	7,39	44,97	100,0
Baugewerbe	59,08	5,80	35,12	100,0
Handel und Reparatur	34,91	8,32	56,77	100,0
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	42,70	2,08	55,22	100,0
Sonstige Dienstleistungen	59,73	28,08	12,19	100,0
Sonstiges	48,90	47,95	3,16	100,0
Gesamt	47,44	7,76	44,79	100,0

© IfM Bonn

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-11: Exportquoten (als Anteil an den Gesamtumsätzen abzüglich Vorleistungen) 2003 in Deutschland nach Absatzregion und Wirtschaftszweigen (WZ 93) in %

Wirtschaftszweig	Exportquote Gesamt	davon Umsätze mit		
		EWU-Ländern	EU-Beitritts-ländern	dem übrigen Ausland
	in %	in %	in %	in %
KMB (< 500 Beschäftigte)				
Verarbeitendes Gewerbe	71,0	35,8	6,7	28,5
Baugewerbe	3,4	2,2	0,0	1,2
Handel und Reparatur	17,6	9,4	2,4	5,8
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	9,2	4,3	0,9	4,0
Sonstige Dienst-leistungen	19,1	9,0	1,1	9,0
Sonstiges	8,2	5,5	0,4	2,3
Gesamt	27,8	14,0	2,6	11,1
Großbetriebe (> 500 Beschäftigte)				
Verarbeitendes Gewerbe	115,1	54,8	8,5	51,8
Baugewerbe	42,1	24,9	2,4	14,8
Handel und Reparatur	33,1	11,5	2,8	18,8
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	14,8	6,3	0,3	8,2
Sonstige Dienstleistungen	1,7	1,0	0,5	0,2
Sonstiges	28,9	14,1	13,9	0,9
Gesamt	86,8	41,2	6,7	38,9

© IfM Bonn

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-12: Anzahl der Exporteure absolut und Exporteurquoten 2003 in Deutschland nach Absatzregion und Wirtschaftszweigen (WZ 93) in %

Wirtschaftszweig	Exporteure	Exporteur-quote	davon Umsätze mit		
			EWU-Ländern	EU-Beitritts-ländern	dem übrigen Ausland
	absolut	in %	in %	in %	in %
KMB (< 500 Beschäftigte)					
Verarbeitendes Gewerbe	52.840	23,5	20,7	8,1	13,8
Baugewerbe	5.336	2,4	1,8	0,2	0,7
Handel und Reparatur	44.487	10,0	8,6	2,0	3,8
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	39.845	12,4	9,0	2,3	7,6
Sonstige Dienst-leistungen	23.862	4,4	3,7	1,1	1,5
Sonstiges	5.430	7,7	7,0	0,6	3,8
Gesamt	171.800	9,4	7,8	2,3	4,7
Großbetriebe (> 500 Beschäftigte)					
Verarbeitendes Gewerbe	1.405	88,0	83,7	57,1	76,5
Baugewerbe	.	69,8	69,8	/	69,8
Handel und Reparatur	.	29,6	23,4	18,2	22,0
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	.	21,3	15,9	4,8	17,3
Sonstige Dienstleistungen	.	7,5	6,7	/	7,5
Sonstiges	.	15,9	10,3	/	11,5
Gesamt	1.674	56,6	52,6	34,2	49,0

© IfM Bonn

. = Die Fallzahlen sind jeweils kleiner als 100 und werden aus datenschutzrechtlichen Gründen hier nicht ausgewiesen.

/ = Eine statistische Hochrechnung konnte wegen zu kleiner Fallzahl nicht vorgenommen werden.

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-13: Absolute Umsätze für KMB und Großbetriebe 2003nach Absatzregion und Bundesland

Bundesland	Gesamt		Gesamtumsätze Ausland		davon Umsätze (in Mrd. €) mit		
	absolut in Mrd. €	In %	absolut	in %	EWU-Ländern in %	EU-Beitritts-ländern in %	dem übrigen Ausland in %
KMB							
Berlin-West	51,4	1,9	3,3	1,2	1,5	0,5	1,4
Schleswig-Holstein	100,3	3,7	8,9	3,1	4,2	0,8	3,9
Hamburg	98,2	3,7	18,7	6,5	7,8	0,6	10,3
Niedersachsen	297,0	11,1	34,2	11,8	17,3	2,4	14,5
Bremen	27,4	1,0	4,0	1,4	1,7	0,4	1,9
Nordrhein-Westfalen	613,7	22,9	72,3	25,0	33,1	8,0	31,2
Hessen	248,0	9,2	20,7	7,2	12,0	2,4	6,3
Rheinland-Pfalz	93,4	3,5	10,0	3,5	5,7	1,2	3,0
Baden-Württemberg	356,4	13,3	50,6	17,5	24,3	3,7	22,5
Bayern	423,1	15,8	42,9	14,8	26,9	3,9	12,1
Saarland	35,1	1,3	3,0	1,0	2,1	0,1	0,7
Berlin-Ost	27,0	1,0	1,5	0,5	0,7	0,3	0,5
Brandenburg	57,3	2,1	2,2	0,8	0,8	0,6	0,8
Mecklenburg-Vorpommern	39,7	1,5	2,1	0,7	0,8	0,2	1,1
Sachsen	98,9	3,7	7,1	2,5	3,4	1,5	2,2
Sachsen-Anhalt	60,2	2,2	3,4	1,2	1,5	0,3	1,6
Thüringen	56,4	2,1	4,3	1,5	2,2	0,6	1,5
West (inkl. West-Berlin)	2.344,1	87,3	268,5	92,9	136,7	24,0	107,8
Ost (inkl. Ost-Berlin)	339,5	12,7	20,6	7,1	9,3	3,5	7,7
Gesamt	2.683,5	100,0	289,1	100,0	146,1	27,6	115,5
Großbetriebe							
Berlin-West	29,3	4,8	2,7	1,3	1,6	0,2	0,8
Schleswig-Holstein	11,2	1,8	3,1	1,5	1,5	0,3	1,2
Hamburg	35,7	5,9	2,1	1,0	0,9	0,1	1,1
Niedersachsen	56,6	9,3	16,3	7,9	9,2	1,6	5,5
Bremen	8,1	1,3	0,4	0,2	0,3	0,0	0,1
Nordrhein-Westfalen	122,9	20,1	45,1	21,9	21,7	3,0	20,4
Hessen	72,1	11,8	23,0	11,1	11,5	2,1	9,4
Rheinland-Pfalz	26,9	4,4	14,9	7,2	6,1	1,1	7,7
Baden-Württemberg	78,0	12,8	38,1	18,5	18,9	1,6	17,6
Bayern	121,1	19,8	45,7	22,1	17,7	4,6	23,4
Saarland	17,6	2,9	6,4	3,1	4,7	0,5	1,2
Berlin-Ost	3,0	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Brandenburg	5,5	0,9	1,6	0,8	0,4	0,1	1,1
Mecklenburg-Vorpommern	1,0	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0	0,2
Sachsen	12,8	2,1	3,4	1,7	1,3	0,3	1,8
Sachsen-Anhalt	5,5	0,9	1,8	0,9	1,2	0,4	0,2
Thüringen	3,6	0,6	1,3	0,6	0,8	0,0	0,5
West (inkl. West-Berlin)	579,5	94,9	197,9	95,9	94,3	15,2	88,5
Ost (inkl. Ost-Berlin)	31,4	5,1	8,5	4,1	3,7	0,9	4,0
Gesamt	610,9	100,0	206,4	100,0	97,9	16,0	92,5
Gesamt	3.294,4	100,0	495,5	100,0	244,0	43,6	207,9

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004, Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-14 Exportquoten der KMB und Großbetriebe 2003 nach Absatzregion und Region in %

Bundesland	Gesamt	davon		
		Umsätze mit EWU-Ländern	Umsätze mit EU-Beitrittsländern	Umsätze mit dem übrigen Ausland
KMB				
Berlin-West	6,5	2,9	1,0	2,6
Schleswig-Holstein	8,9	4,2	0,8	3,9
Hamburg	19,0	7,9	0,6	10,5
Niedersachsen	11,5	5,8	0,8	4,9
Bremen	14,6	6,3	1,4	6,9
Nordrhein-Westfalen	11,8	5,4	1,3	5,1
Hessen	8,4	4,9	1,0	2,5
Rheinland-Pfalz	10,7	6,2	1,3	3,2
Baden-Württemberg	14,2	6,8	1,0	6,3
Bayern	10,1	6,4	0,9	2,9
Saarland	8,4	6,1	0,4	1,9
Berlin-Ost	5,5	2,5	1,1	1,9
Brandenburg	3,9	1,3	1,1	1,4
Mecklenburg-Vorpommern	5,3	2,0	0,6	2,7
Sachsen	7,2	3,5	1,5	2,2
Sachsen-Anhalt	5,6	2,5	0,5	2,6
Thüringen	7,7	3,9	1,1	2,7
West (inkl. West-Berlin)	11,5	5,8	1,0	4,6
Ost (inkl. Ost-Berlin)	6,1	2,8	1,0	2,3
Gesamt	10,8	5,4	1,0	4,3
Großbetriebe				
Berlin-West	9,2	5,6	0,8	2,9
Schleswig-Holstein	27,9	13,8	3,1	11,0
Hamburg	5,9	2,6	0,3	3,0
Niedersachsen	28,9	16,3	2,8	9,8
Bremen	5,5	4,0	0,0	1,5
Nordrhein-Westfalen	36,7	17,7	2,5	16,6
Hessen	31,9	16,0	2,8	13,0
Rheinland-Pfalz	55,2	22,8	3,9	28,5
Baden-Württemberg	48,9	24,2	2,1	22,6
Bayern	37,7	14,6	3,8	19,3
Saarland	36,5	26,9	2,9	6,8
Berlin-Ost	2,1	0,7	0,9	0,5
Brandenburg	29,9	7,4	2,2	20,3
Mecklenburg-Vorpommern	24,2	0,0	0,0	24,2
Sachsen	26,8	9,9	2,6	14,4
Sachsen-Anhalt	33,0	21,9	6,7	4,4
Thüringen	36,6	21,6	0,7	14,3
West (inkl. West-Berlin)	34,1	16,3	2,6	15,3
Ost (inkl. Ost-Berlin)	27,1	11,7	2,8	12,7
Gesamt	33,8	16,0	2,6	15,1
Gesamt	15,0	7,4	1,3	6,3

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004, Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-15 Umsatzanteile (kumulativ) für KMB und Großbetriebe 2003nach Absatzregion und Region in %

Bundesland	davon			Summe
	Umsätze mit EWU-Ländern	Umsätze mit EU-Beitrittsländern	Umsätze mit dem übrigen Ausland	
KMB				
Berlin-West	44,5	14,7	40,8	100,0
Schleswig-Holstein	47,4	8,8	43,9	100,0
Hamburg	41,6	3,2	55,2	100,0
Niedersachsen	50,6	6,9	42,5	100,0
Bremen	43,2	9,9	46,9	100,0
Nordrhein-Westfalen	45,8	11,0	43,2	100,0
Hessen	58,0	11,5	30,4	100,0
Rheinland-Pfalz	57,5	12,4	30,1	100,0
Baden-Württemberg	48,1	7,4	44,5	100,0
Bayern	62,7	9,2	28,1	100,0
Saarland	72,6	4,5	22,9	100,0
Berlin-Ost	45,3	19,5	35,2	100,0
Brandenburg	34,0	28,9	37,0	100,0
Mecklenburg-Vorpommern	38,2	10,4	51,4	100,0
Sachsen	48,2	20,9	30,9	100,0
Sachsen-Anhalt	44,6	8,8	46,6	100,0
Thüringen	50,6	14,1	35,3	100,0
West (inkl. West-Berlin)	50,9	8,9	40,1	100,0
Ost (inkl. Ost-Berlin)	45,4	17,2	37,5	100,0
Gesamt	50,5	9,5	39,9	100,0
Großbetriebe				
Berlin-West	60,6	8,3	31,1	100,0
Schleswig-Holstein	49,4	11,1	39,6	100,0
Hamburg	43,8	5,2	51,0	100,0
Niedersachsen	56,4	9,8	33,8	100,0
Bremen	72,6	0,0	27,4	100,0
Nordrhein-Westfalen	48,1	6,7	45,2	100,0
Hessen	50,1	8,9	40,9	100,0
Rheinland-Pfalz	41,3	7,1	51,6	100,0
Baden-Württemberg	49,5	4,3	46,2	100,0
Bayern	38,7	10,1	51,2	100,0
Saarland	73,5	7,9	18,6	100,0
Berlin-Ost	33,3	44,4	22,2	100,0
Brandenburg	24,7	7,3	68,0	100,0
Mecklenburg-Vorpommern	0,0	0,0	100,0	100,0
Sachsen	36,8	9,6	53,6	100,0
Sachsen-Anhalt	66,4	20,2	13,4	100,0
Thüringen	59,1	1,8	39,1	100,0
West (inkl. West-Berlin)	47,6	7,7	44,7	100,0
Ost (inkl. Ost-Berlin)	43,1	10,2	46,7	100,0
Gesamt	47,4	7,8	44,8	100,0
Gesamt	49,2	8,8	42,0	100,0

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004, Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-16 Exportquoten (als Anteil an den Gesamtumsätzen abzüglich Vorleistungen) der KMB und Großbetriebe 2003 nach Absatzregion und Region in %

Bundesland	Gesamt	davon		
		Umsätze mit EWU-Ländern	Umsätze mit EU-Beitrittsländern	Umsätze mit dem übrigen Ausland
KMB				
Berlin-West	14,0	6,2	2,1	5,7
Schleswig-Holstein	31,0	14,7	2,7	13,6
Hamburg	76,3	31,8	2,4	42,1
Niedersachsen	25,4	12,8	1,8	10,8
Bremen	43,7	18,9	4,3	20,5
Nordrhein-Westfalen	33,8	15,5	3,7	14,6
Hessen	17,2	10,0	2,0	5,2
Rheinland-Pfalz	29,3	16,8	3,6	8,8
Baden-Württemberg	33,7	16,2	2,5	15,0
Bayern	27,8	17,4	2,6	7,8
Saarland	25,0	18,2	1,1	5,7
Berlin-Ost	11,1	5,0	2,2	3,9
Brandenburg	9,5	3,2	2,8	3,5
Mecklenburg-Vorpommern	14,4	5,5	1,5	7,4
Sachsen	17,7	8,5	3,7	5,5
Sachsen-Anhalt	14,5	6,5	1,3	6,8
Thüringen	19,6	9,9	2,8	6,9
West (inkl. West-Berlin)	29,7	15,1	2,7	11,9
Ost (inkl. Ost-Berlin)	15,1	6,8	2,6	5,6
Gesamt	27,8	14,0	6,7	11,1
Großbetriebe				
Berlin-West	37,4	22,7	3,1	11,6
Schleswig-Holstein	68,3	33,7	7,6	27,0
Hamburg	28,4	12,4	1,5	14,5
Niedersachsen	63,4	35,7	6,2	21,4
Bremen	23,6	17,2	0,0	6,5
Nordrhein-Westfalen	93,8	45,1	6,3	42,4
Hessen	77,8	39,0	7,0	31,8
Rheinland-Pfalz	79,1	32,7	5,6	40,9
Baden-Württemberg	100,4	49,7	4,3	46,4
Bayern	123,8	47,9	12,5	63,4
Saarland	97,6	71,8	7,7	18,1
Berlin-Ost	3,4	1,1	1,5	0,8
Brandenburg	84,2	20,8	6,1	57,3
Mecklenburg-Vorpommern	57,3	0,0	0,0	57,3
Sachsen	71,4	26,3	6,8	38,3
Sachsen-Anhalt	64,7	43,0	13,1	8,7
Thüringen	113,0	66,8	2,1	44,2
West (inkl. West-Berlin)	88,0	41,9	6,7	39,4
Ost (inkl. Ost-Berlin)	65,8	28,4	6,7	30,8
Gesamt	86,8	41,2	6,7	38,9
Gesamt	38,7	19,1	3,4	16,3

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004, Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-17 Exporteurquoten der KMB und Großbetriebe 2003 nach Absatzregion und Region in %

Bundesland	Zahl der Exporteure absolut	Exporteurquote gesamt in %	Exporteurquoten EWU-Ländern in %	EU-Beitritts-ländern in %	dem übrigen Ausland in %
KMB					
Berlin-West	4.231	8,4	4,5	3,1	4,4
Schleswig-Holstein	6.996	10,9	10,0	2,3	5,7
Hamburg	3.192	7,1	5,8	1,7	3,5
Niedersachsen	16.511	10,5	9,1	2,1	4,6
Bremen	1.690	11,7	8,6	2,4	7,4
Nordrhein-Westfalen	35.416	9,6	8,8	2,6	5,5
Hessen	10.565	7,9	6,4	2,0	4,4
Rheinland-Pfalz	7.328	8,4	7,2	2,0	2,6
Baden-Württemberg	32.601	13,5	11,4	2,5	7,9
Bayern	29.872	10,1	8,0	2,2	4,2
Saarland	3.883	18,6	17,7	1,5	3,6
Berlin-Ost	1.613	6,7	4,0	1,2	4,3
Brandenburg	2.320	3,8	2,1	1,3	2,0
Mecklenburg-Vorpommern	1.504	3,6	3,1	0,9	2,0
Sachsen	8.520	7,8	5,4	3,6	2,9
Sachsen-Anhalt	2.793	5,1	3,6	1,2	2,1
Thüringen	2.765	4,9	4,3	2,2	2,1
West (inkl. West-Berlin)	152.286	10,3	8,7	2,3	5,2
Ost (inkl. Ost-Berlin)	19.515	5,6	4,0	2,1	2,5
Gesamt	171.800	9,4	7,8	2,3	4,7
Großbetriebe					
Berlin-West	31	22,5	22,5	/	19,6
Schleswig-Holstein	44	48,4	48,4	37,0	39,6
Hamburg	7	21,2	21,2	15,2	15,2
Niedersachsen	122	60,4	53,2	25,1	57,6
Bremen	11	37,9	37,9	0,0	27,6
Nordrhein-Westfalen	420	61,1	56,6	41,8	49,9
Hessen	164	51,6	46,8	36,8	47,3
Rheinland-Pfalz	74	65,5	57,5	39,8	51,3
Baden-Württemberg	346	72,1	69,4	37,7	63,3
Bayern	324	63,9	61,3	36,3	55,2
Saarland	38	70,4	63,0	61,1	61,1
Berlin-Ost	/	/	/	/	/
Brandenburg	/	/	/	/	/
Mecklenburg-Vorpommern	/	/	0,0	0,0	/
Sachsen	35	33,0	23,4	21,7	30,8
Sachsen-Anhalt	12	26,1	26,1	/	17,4
Thüringen	21	63,6	63,6	33,3	63,6
West (inkl. West-Berlin)	1.582	59,6	55,8	36,0	51,3
Ost (inkl. Ost-Berlin)	92	30,6	24,3	18,9	28,6
Gesamt	1.674	56,6	52,6	34,2	49,0
Gesamt	173.474	9,5	7,9	2,3	4,7

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004, Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-18: Unternehmensanteile 2003 mit Planung einer Produktionsverlagerung in MOEL (Beitrittsländer) in den nächsten 2 Jahren in %

Zahl der Beschäftigten	Planung Produktionsverlagerung			
	k.A.	ja, die gesamte bzw. Teile der Produktion	nein, nicht geplant	keine Produktion, die zu verlagern wäre
	in %	in %	in %	in %
1 - 9	0,9	0,7	24,5	73,9
10 - 19	0,5	0,2	28,6	70,7
20 - 49	0,9	1,0	32,5	65,6
50 - 99	0,9	1,6	34,2	63,3
100 - 249	0,5	2,1	38,8	58,6
250 - 499	0,9	3,1	36,7	59,4
500 und mehr	1,0	6,0	37,5	55,5
Gesamt	0,8	0,7	26,3	72,4
nur KMB (< 500)	0,8	0,5	26,2	72,2
nur Mitglied HWK	0,6	/	35,4	64,0
Mitglied HWK + IHK	/	0,4	34,1	65,4

© IfM Bonn

/ = Eine statistische Hochrechnung konnte wegen zu kleiner Fallzahl nicht vorgenommen werden.

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-19: Unternehmensanteile 2003 mit Planung einer Produktionsverlagerung in MOEL (Beitrittsländer) in den nächsten 2 Jahren nach Wirtschaftszweigen in %

Wirtschaftszweig	Planung Produktionsverlagerung			
	k.A.	ja, die gesamte bzw. Teile der Produktion	nein, nicht geplant	keine Produktion, die zu verlagern wäre
	in %	in %	in %	in %
KMB (< 500 Beschäftigte)				
Verarbeitendes Gewerbe	0,6	2,4	57,4	39,6
Baugewerbe	1,3	0,6	34,6	63,6
Handel und Reparatur	0,9	0,2	25,5	73,4
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	0,5	0,6	21,4	77,5
Sonstige Dienstleistungen	0,7	0,5	17,0	81,8
Sonstiges	1,5	0,6	21,3	76,5
Gesamt	0,8	0,7	26,2	72,3
Großbetriebe (> 500 Beschäftigte)				
Verarbeitendes Gewerbe	/	15,8	70,1	14,1
Baugewerbe	-	-	63,6	36,4
Handel und Reparatur	-	/	39,0	61,0
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	-	/	22,7	77,3
Sonstige Dienstleistungen	1,7	/	17,5	80,8
Sonstiges	2,2	-	19,0	78,9
Gesamt	1,1	6,0	37,8	56,0

© IfM Bonn

/ = Eine statistische Hochrechnung konnte wegen zu kleiner Fallzahl nicht vorgenommen werden.

- = Fallzahl gleich Null.

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des ifh Göttingen

Tabelle A4-20 Unternehmensanteile mit Planung Produktionsverlagerung in MOEL (Beitrittsländer) in den nächsten 2 Jahren (in %), 2003

	k.A.	ja, die gesamte Produktion*	ja, Teile der Produktion*	nein, nicht geplant	keine Produktion, die zu verlagern wäre
KMB					
West (inkl. West-Berlin)	0,8	0,3	0,5	24,6	73,8
Ost (inkl. Ost-Berlin)	0,9	0,1	0,4	33,0	65,6
Gesamt	0,8	0,2	0,5	26,2	72,2
Großbetriebe					
West (inkl. West-Berlin)	0,9	/	6,8	39,4	52,9
Ost (inkl. Ost-Berlin)	1,7	-	/	25,3	72,9
Gesamt	1,1	/	/	39,8	59,1
Gesamt	0,8	0,2	0,5	26,2	72,2

* /: Eine statistische Hochrechnung konnte wegen zu kleiner Fallzahl nicht vorgenommen werden.

* - : Fallzahl ist gleich Null.

Quelle: IAB-Betriebspanel 2004, Berechnungen des ifh Göttingen

Erläuterung zum MIND-Datensatz

Der Verlag Gruner + Jahr mit seiner Zeitschrift impulse führt im Verbund mit der Dresdner Bank (bis 2003) bzw. der Sparkassen Finanzgruppe (seit 2004) wiederholt mündliche Befragungen von Entscheidern in mittelständischen Unternehmen durch. Die Grundgesamtheit für die Stichprobenziehung der Unternehmen bilden privatwirtschaftlich organisierte umsatzsteuerpflichtige Unternehmen aus den Wirtschaftsbereichen Produzierendes Gewerbe, Handel und Dienstleistungen in der Bundesrepublik Deutschland mit einem nach Branchengruppen differenzierten Mindest- und Höchstumsatz, wie er aus folgender Tabelle hervorgeht.

Tabelle 1: Branchenbezogene Ober- und Untergrenzen

	Mind 04	
	Untergrenze	Obergrenze
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	100.000 €	100 Mill. €
Verarbeitendes Gewerbe	100.000 €	100 Mill. €
Energie- und Wasserversorgung	100.000 €	100 Mill. €
Baugewerbe	100.000 €	50 Mill. €
Produzierendes Gewerbe		
Kfz-Handel, Instandhaltung, Reparaturen, Tankstellen	250.000 €	250 Mill. €
Handelsvermittlung und Großhandel	500.000 €	100 Mill. €
Einzelhandel	250.000 €	250 Mill. €
Gastgewerbe	100.000 €	50 Mill. €
Verkehr- und Nachrichtenübermittlung	100.000 €	100 Mill. €
Kredit- und Versicherungsgewerbe	100.000 €	25 Mill. €
Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung, Erbringung von Dienstlstg. überw. für Unternehmen	100.000 €	100 Mill. €
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	100.000 €	10 Mill. €
Erbringung von öffentl. u. priv. Dienstlstg.	100.000 €	50 Mill. €
Dienstleistungen		

© IfM Bonn

Die Wirtschaftszweige Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht sowie Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung, Erziehung und Unterricht werden nicht berücksichtigt.

Daraus ergibt sich eine Grundgesamtheit von 1,307 Mill. mittelständischen Unternehmen. Aus dieser Grundgesamtheit werden nach Quotenvorgaben, gebildet aus den Merkmalen Branche, Umsatz und Nielsen-Gebiet 1.150 Fälle gezogen. Als Unternehmensgewichtung erfolgt eine Angleichung an die Soll-

Zahlen aus der Umsatzsteuerstatistik 2002 als einfache Soll/Ist-Gewichtung in den Zellen nach acht Umsatzgrößenklassen in dreizehn Wirtschaftszweigen, um die Disproportionalität der Stichprobe und die Ausfälle auszugleichen. Der Befragungszeitraum für den Mind-Datensatz 2005 erstreckte sich von der 2. bis zur 7. Kalenderwoche 2005.

Für die hier vorliegende Auswertung der Internationalisierungsaktivitäten mittelständischer Unternehmen hat das IfM Bonn weitere Modifizierungen zur Grundgesamtheit und zur Gewichtung der Unternehmen vorgenommen. Zum einen wurden nur Unternehmen mit unter 50 Mill. € Jahresumsatz berücksichtigt. Zum anderen zeigte der Vergleich der Exporteurquoten gemäß Umsatzsteuerstatistik 2003 und dem Mind-Datensatz 2005 nach Umsatzgrößenklassen und Wirtschaftssektoren eine deutliche Unterrepräsentativität für exportierende Unternehmen in allen Größenklassen und Wirtschaftsbereichen. Zur Behebung dieser Disproportionalitäten wurde der Mind-Datensatz nach dem Merkmal Exportumsatz durch eine unternehmensgrößenspezifische und branchenspezifische Gewichtung mittels der Umsatzsteuerstatistik 2003 gewichtet. Daraus ergibt sich eine in der Auswertung berücksichtigte Grundgesamtheit von 1,286 Mill. mittelständischen Unternehmen.

Erläuterungen zum BDI-Mittelstandspanel

Zielgruppe

Die Grundgesamtheit der ersten Befragungswelle setzte sich aus allen deutschen Industrieunternehmen aus den Wirtschaftsabschnitten Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe (Wirtschaftsabschnitt 45.1 und 45.2), Energie- und Wasserversorgung sowie Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden zusammen.

Die Gesamtzahl der deutschen Industrieunternehmen ist auf die einzelnen Wirtschaftsbereiche und Beschäftigtengrößenklassen ungleich verteilt. Daher wurde die Stichprobe der ersten Befragungswelle disproportional nach Beschäftigtengrößenklassen geschichtet, um sicherzustellen, dass in den verschiedenen Unternehmensgrößenklassen - insbesondere in den oberen - eine ausreichend große Anzahl von Antworten erzielt wird. Im Segment der Unternehmen mit 200 und mehr Mitarbeitern wurde eine Vollerhebung durchgeführt, in den Größenklassen bis 200 Mitarbeiter erfolgte eine Zufallsauswahl.

Um die Repräsentativität einer Befragung sicherzustellen, wäre die Ziehung einer proportionalen Stichprobe nach dem Zufallsprinzip angemessen gewesen. Durch die bewusste Quotierung der Stichprobe nach dem Merkmal der Beschäftigungsgröße sind jedoch größere Unternehmen im Vergleich zur Grundgesamtheit überrepräsentiert, kleinere Unternehmen unterrepräsentiert. Darüber hinaus verursachen Antwortausfälle (Nonresponse) weitere Abweichungen der Stichprobenstruktur von der Struktur der Grundgesamtheit. Um diese Verzerrungen auszugleichen und Aussagen über die Grundgesamtheit der deutschen Industrieunternehmen treffen zu können, wurden in der vorliegenden Untersuchung Redressement-Gewichtungsverfahren angewendet.

Anhand der Schätzung der Verteilung deutscher Industrieunternehmen nach Beschäftigtengrößenklassen gemäß amtlicher Statistiken sowie – für die Berechnung der Investitionsentwicklung - anhand von aus der Statistik des Produzierenden Gewerbes und der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung von 2003 gewonnenen Angaben zur branchen- und größenklassenspezifischen Verteilung der Bruttozugänge der Investitionen in Sachanlagen wurde die Stichprobe nachträglich nach dem Verfahren „Soll durch Ist“ (SdI) gewichtet und so der Struktur der Grundgesamtheit angepasst.

Das Gewicht w_j einer Zelle j errechnet sich dabei wie folgt:

$$w_j = \frac{N_j}{n_j} \bullet \frac{n}{N}$$

wobei die Anzahl der Unternehmen in der Grundgesamtheit N und die Anzahl der Unternehmen im Datensatz der Befragung n ist. Die Bezeichnungen N_j und n_j beziehen sich jeweils auf eine spezifische Zelle j. Der Bruch (N_j/n_j) ist das Gewicht für die Unternehmen in der jeweiligen Zelle. Der Bruch (n/N) dient der Skalierung der Gewichte, damit die Summe der Produkte von Zellengewicht und der Zahl der Firmen in der Zelle gerade die Anzahl der Unternehmen ergibt, die in der Stichprobe enthalten sind.

Erhebungsmethode

Die Datenerhebung im Rahmen der Befragung im BDI-Mittelstandspanel erfolgte durch eine Online-Befragung, die TNS EMNID im Auftrag des IfM Bonn durchgeführt hat. Hierzu wurde den Geschäftsführern der Unternehmen, die sich bereits an der ersten Befragungswelle beteiligt hatten, zunächst per E-Mail eine Teilnahmeaufforderung inklusive eines persönlichen Zugangscodes für das Onlineportal (www.bdi-panel.emnid.de) zugesandt. Um die Beteiligung an der Umfrage weiter zu steigern, erfolgte die Verschickung eines Erinnerungsschreibens, womit die Teilnahme deutlich gesteigert werden konnte. Einen auswertbaren Datensatz erhielt das IfM Bonn von insgesamt 2.590 Unternehmen.

Strukturdaten der befragten Industrieunternehmen

Regionalstruktur

15,8 % der befragten Unternehmen stammen aus den neuen Bundesländern (einschließlich Berlin). 84,2 % der antwortenden Unternehmen haben ihren Standort im Altbundesgebiet.

Branchenverteilung

68 % der befragten Industrieunternehmen zählen zum Verarbeitenden Gewerbe, etwa 21 % zum Baugewerbe und gut 4 % zu den Energie- und Wasserversorgern. Etwa 7 % entfallen auf sonstige Branchen wie industrienahe Dienstleistungs- oder Handelsunternehmen.

Aus dem Verarbeitenden Gewerbe sind am häufigsten die Wirtschaftsabschnitte Papier-, Verlags- und Druckgewerbe (rund 17 %), Maschinenbau (16 %) und Metallerzeugung und -bearbeitung (rund 15 %) vertreten (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 2: Verteilung auf 2-steller Ebene im Verarbeitenden Gewerbe

Wirtschaftsabschnitt	in %
Papier-/Verlags-/Druckgewerbe	16,7
Maschinenbau	16,1
Metallerzeugung/-bearbeitung	14,7
Elektrotechnik, Feinmechanik/Optik, Büromaschinen/ DV-Geräte	9,2
Gummi-/Kunststoffwaren	8,3
Glas/Keramik/Steine und Erden	6,2
Ernährungsgewerbe/Tabakverarbeitung	6,2
Textil/Bekleidung/Leder	4,9
Fahrzeugbau	4,4
Entsorgung/Recycling	4,2
Chemie/Mineralölverarbeitung	3,3
Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte, Spielwaren	2,2
Sonstige	3,6
n=422	© IfM Bonn

Anhang zu Kapitel 5: Fragebogen

Fragebogen

01. Unternehmenssitz

Angaben zum Unternehmen

In welchem Bundesland ist der (Haupt-)Sitz Ihres Unternehmens?

- O Baden-Württemberg
- O Bayern
- O Berlin
- O Brandenburg
- O Bremen
- O Hamburg
- O Hessen
- O Mecklenburg-Vorpommern
- O Niedersachsen
- O Nordrhein-Westfalen
- O Rheinland-Pfalz
- O Saarland
- O Sachsen
- O Sachsen-Anhalt
- O Schleswig-Holstein
- O Thüringen

02. Branche

Welchem Wirtschaftsbereich gehört Ihr Unternehmen schwerpunktmäßig an?

- O Verarbeitendes Gewerbe
- O Baugewerbe
- O Kfz-Handel, -Instandhaltung und -Reparatur
- O Handelsvermittlung u. Großhandel (ohne Kfz)
- O Einzelhandel
- O Erbringung von Dienstleistungen für Unternehmen
- O Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen
- O Andere Wirtschaftsbereiche

03. Mitglied

Sie sind Mitglied in...
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ der IHK
- ☐ der HWK
- ☐ einer anderen Kammer
- ☐ Nichts davon

04. Anzahl der Betriebe

Wie viele Betriebe gehören zu Ihrem Unternehmen?

Anzahl der Betriebe insgesamt: ☐ darunter im Ausland: ☐

05. Standort Betriebe

Wo hat Ihr Unternehmen im Ausland eigene Betriebe?
(Mehfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder

06. Import

Hat ihr Unternehmen in dem Zeitraum 2003 bis 2005 Güter und/oder Dienstleistungen aus dem Ausland importiert (Direktimport)?

- O Ja
- O Nein, aber Import in den nächsten zwei Jahren geplant
- O Nein

07. Länder Import

Woher stammten die Importe im Jahr 2005?
(Mehrfachnennungen möglich), (Schätzung genügt)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004) (Anteil an den gesamten Importe in %) ☐
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004) (Anteil an den gesamten Importen in %) ☐
- ☐ Andere europäische Länder (Anteil an den gesamten Importen in %) ☐
- ☐ USA (Anteil an den gesamten Importen in %) ☐
- ☐ Mittel- und Südamerika (Anteil an den gesamten Importen in %) ☐
- ☐ Asien (ohne China) (Anteil an den gesamten Importen in %) ☐
- ☐ China (Anteil an den gesamten Importen in %) ☐
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder (Anteil an den gesamten Importen in %) ☐

100 %

08. Entwicklung Import

Wie werden sich die Importe insgesamt in den nächsten zwei Jahren vorrausichtlich entwickeln?

- ○ steigen (um ca. %) ☐
- ○ in etwa gleich bleiben
- ○ sinken (um ca. %) ☐

09. Entwicklung Import

Wie werden sich die Importbeziehungen zu den einzelnen Regionen in den nächsten zwei Jahren voraussichtlich entwickeln?

	verstärken	unverändert bleiben	abschwächen
EU-15 (Länder bis 2004)	○	○	○
EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)	○	○	○
Andere europäische Länder	○	○	○
USA	○	○	○
Mittel- und Südamerika	○	○	○
Asien (ohne China)	○	○	○
China	○	○	○
Sonstige außereuropäische Länder	○	○	○

10. Regionen geplanter Import

Aus welchen Regionen sollen die geplanten Importe stammen?
(Mehrfachnennung möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder

11. Import zuvor aus Deutschland

Haben Sie die Güter und/oder Dienstleistungen, die Sie zukünftig importieren möchten, bisher von Unternehmen in Deutschland bezogen?

○ Ja ○ Nein

12. Vorleistungen

Bezieht Ihr Unternehmen Vorleistungen für die eigene Leistungserstellung und/oder Handelsware von inländischen Betrieben/ Unternehmen, die Ihrer Kenntnis nach aus ausländischer Produktion stammen (indirekter Import)?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Ja, Anteil der indirekt importierten inländischen Vorleistungen ca. in % ☐
- ☐ Ja, Anteil der indirekt importierten inländischen Handelsware ca. in % ☐
- ☐ Nein
- ☐ Weiß nicht

13. Export

Hat Ihr Unternehmen in dem Zeitraum 2003 bis 2005 Güter und/oder Dienstleistungen in das Ausland exportiert?

- O Ja
- O Nein, aber Export in den nächsten zwei Jahren geplant
- O Nein

14. Export Länder

In welche Länder haben Sie im Jahr 2005 exportiert?
(Mehrfachnennungen möglich), (Schätzung genügt)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004), (Anteil an den gesamten Exporten in %) ☐
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004), (Anteil an den gesamten Exporten in %) ☐
- ☐ Andere europäische Länder, (Anteil an den gesamten Exporten in %) ☐
- ☐ USA, (Anteil an den gesamten Exporten in %) ☐
- ☐ Mittel- und Südamerika, (Anteil an den gesamten Exporten in %) ☐
- ☐ Asien (ohne China), (Anteil an den gesamten Exporten in %) ☐
- ☐ China, (Anteil an den gesamten Exporten in %) ☐
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder, (Anteil an den gesamten Exporten in %) ☐

100 %

15. Anteil letzte 3 Jahre

Wie groß war der Anteil der Exporte an dem Gesamtumsatz Ihres Unternehmens in den letzten drei Jahren?

2005: ca. in % ☐
2004: ca. in % ☐
2003: ca. in % ☐

16. Güter oder Dienstleistungen

Expotieren Sie überwiegend...

- O Güter
- O Dienstleistungen

...direkt oder indirekt?

- O direkt an ausländische Unternehmen
- O direkt an ausländische Konsumenten
- O indirekt über einen zwischengeschalteten Händler in Deutschland

17. Art von Export

Exportieren Sie überwiegend Güter und/oder Dienstleistungen, die ...

- O als Vorleistung in die ausländische Leistungserstellung eingehen
- O als Handelsware zum Weiterverkauf an Endverbraucher bestimmt sind

18. Entwicklung Exporte

Wie werden sich die Exporte insgesamt in den nächsten zwei Jahren voraussichtlich entwickeln?

- O steigen um ca. % ☐
- O in etwa gleich bleiben
- O sinken um ca. % ☐

19. Export Entwicklung Regionen

Wie werden sich die Exporte in die verschiedenen Regionen in den nächsten zwei Jahren voraussichtlich entwickeln?

	verstärken	unverändert bleiben	abschwächen
EU-15 (Länder bis 2004)	O	O	O
EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)	O	O	O
Andere europäische Länder	O	O	O
USA	O	O	O
Mittel- und Südamerika	O	O	O
Asien (ohne China)	O	O	O
China	O	O	O
Sonstige außereuropäische Länder	O	O	O

20. Exportländer

In welche Länder wollen Sie exportieren?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder

21. Gründe für kein Export

Aus welchen Gründen haben Sie bislang kein Exportgeschäft betrieben?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Zu geringe erwartete Nachfrage
- ☐ Zu hohe bürokratische Hemmnisse/Regulierungen
- ☐ Unsere Güter und/oder Dienstleistungen waren auf ausländischen Märkten nicht wettbewerbsfähig
- ☐ Uns fehlten die nötigen Informationen zu Auslandsmärkten
- ☐ Unsere Güter und/oder Dienstleistungen waren auf den heimischen bzw. regionalen Markt ausgerichtet
- ☐ Das Risiko eines Auslandsengagements war uns zu hoch
- ☐ Uns fehlte das nötige Kapital zur Erschließung und Bearbeitung von Auslandsmärkten und zur Exportfinanzierung
- ☐ Andere Gründe, und zwar _____

22Gründe für kein Exportgeschäft

Aus welchen Gründen betreiben Sie kein Exportgeschäft? (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Uns fehlt das nötige Kapital zur Erschließung und Bearbeitung von Auslandsmärkten und zur Exportfinanzierung
- ☐ Uns fehlen die nötigen Informationen zu Auslandsmärkten
- ☐ Zu hohe bürokratische Hemmnisse/Regulierungen
- ☐ Unsere Güter und/oder Dienstleistungen sind auf ausländischen Märkten nicht wettbewerbsfähig
- ☐ Das Risiko eines Auslandsengagements ist uns zu hoch
- ☐ Export wurde bisher nicht in Betracht gezogen
- ☐ Zu geringe erwartete Nachfrage
- ☐ Unsere Güter und/oder Dienstleistungen sind auf den heimischen bzw. regionalen Markt ausgerichtet
- ☐ Andere Gründe, und zwar _____

23. Auslandsbeziehungen

Hat oder plant Ihr Unternehmen Kapitalbeteiligungen an ausländischen Unternehmen?

- ○ Ja, wir sind bereits an Unternehmen beteiligt (Anzahl) ☐
- ○ Bisher nicht, aber in den nächsten zwei Jahren geplant
- ○ Nein

24. Länder Kapitalbeteiligungen

Wo hält Ihr Unternehmen Kapitalbeteiligungen an ausländischen Unternehmen
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder

25. Auslandsbeteiligungen

Handelt es sich bei den Auslandsbeteiligungen um...
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ eigene Vertriebs-/Servicestätten, und zwar (Anzahl) ☐
- ☐ eigene Produktionsstätten, und zwar (Anzahl) ☐
- ☐ ein oder mehrere Joint Ventures, und zwar (Anzahl) ☐
- ☐ Sonstige, und zwar (Anzahl) ☐

26.Region Kapitalbeteiligungen

In welchen Regionen plant Ihr Unternehmen Kapitalbeteiligungen an ausländischen Unternehmen?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder
- ☐ Noch nicht entschieden

27. Art Auslandsbeteiligung

Handelt es sich bei den geplanten Auslandsbeteiligungen um...
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ eigene Vertriebs-/Servicestätten, und zwar (Anzahl) ☐
- ☐ eigene Produktionsstätten, und zwar (Anzahl) ☐
- ☐ ein oder mehrere Joint Ventures, und zwar (Anzahl) ☐
- ☐ Sonstige, und zwar (Anzahl) ☐

28. Auslandsbeziehungen

Angaben zu anderen Formen der Auslandsaktivitäten

Hat oder plant Ihr Unternehmen ...

Management- oder Beratungsverträge mit Unternehmen im Ausland

- ○ Ja, mit (Anzahl Unternehmen) ☐
- ○ Bisher nicht, aber in den nächsten zwei Jahren geplant
- ○ Nein

Lizenzvergabe an Unternehmen im Ausland

- ○ Ja, an (Anzahl Unternehmen) ☐
- ○ Bisher nicht, aber in den nächsten zwei Jahren geplant
- ○ Nein

Kooperationsverträge mit Unternehmen im Ausland

- ○ Ja, mit (Anzahl Unternehmen) ☐
- ○ Bisher nicht, aber in den nächsten zwei Jahren geplant
- ○ Nein

Lohnfertigungs/-veredelungsaufträge an Unternehmen im Ausland

- ○ Ja, an (Anzahl Unternehmen) ☐
- ○ Bisher nicht, aber in den nächsten zwei Jahren geplant
- ○ Nein

Franchiseverträge mit Unternehmen im Ausland

- ○ Ja, mit (Anzahl Unternehmen) ☐
- ○ Bisher nicht, aber in den nächsten zwei Jahren geplant
- ○ Nein

29. Region Managementverträge

In welchen Regionen hat Ihr Unternehmen Management- oder Beratungsverträge mit ausländischen Unternehmen geschlossen? (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder

30. Region geplante Managementv.

In welchen Regionen plant Ihr Unternehmen Management- oder Beratungsverträge mit ausländischen Unternehmen zu schließen? (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder
- ☐ Noch nicht entschieden

31. Regionen Lizenzvergabe

In welchen Regionen hat Ihr Unternehmen Lizenzen an ausländische Unternehmen vergeben? (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder

32. Region Lizenzvergabe geplant

In welchen Regionen plant Ihr Unternehmen Lizenzen an ausländische Unternehmen zu vergeben? (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder
- ☐ Noch nicht entschieden

33. Regionen Kooperationsvertrag

In welchen Regionen hat Ihr Unternehmen Kooperationsverträge mit ausländischen Unternehmen geschlossen?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder

34.Region Kooperationsvertrag g.

In welchen Regionen plant Ihr Unternehmen Kooperationsverträge mit ausländischen Unternehmen zu schließen
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder
- ☐ Noch nicht entschieden

35. Region Lohnfertigungsauftrag

Mit welchen Regionen hat Ihr Unternehmen Lohnfertigungs/-veredelungsaufträge an ausländische Unternehmen vergeben?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder

36. Region gepl. Lohnfertigungsv

In welchen Regionen plant Ihr Unternehmen Lohnfertigungs/-veredelungsverträge an ausländische Unternehmen zu vergeben?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder
- ☐ Noch nicht entschieden

37. Region Franchiseverträge

In welchen Regionen hat Ihr Unternehmen Franchiseverträge mit ausländischen Unternehmen geschlossen?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder

38. Region geplante Franchisev.

In welchen Regionen plant Ihr Unternehmen Franchiseverträge mit ausländischen Unternehmen zu schließen?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder
- ☐ Noch nicht entschieden

39. Ins Ausland verlagert

Verlagerung von Betriebsstätten

Hat Ihr Unternehmen Betriebsstätten ins Ausland verlagert, oder plant es dies zu tun?

- ○ Ja, und zwar (Anzahl Betriebsstätten) ☐
- ○ Bisher nicht, aber in den nächsten zwei Jahren geplant
- ○ Nein

40. Art der Betriebsstätten

Handelt es sich bei den ins Ausland verlagerten Betriebsstätten um...?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Vertriebs-/Servicegesellschaften
- ☐ Produktionsstätten

41. Regionen Verlagerung

In welche Regionen wurden Betriebsstätten verlagert?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder

42. Gründe Verlagerung

Was waren Ihre Gründe für die Verlagerung von Betriebsstätten ins Ausland?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Weniger Regulierung/Bürokratie
- ☐ Besseres FuE-Know-how im Ausland
- ☐ Größere Nähe zum Kunden/Kundenwunsch
- ☐ Niedrigere Lohn- und Gehaltskosten
- ☐ Persönliche Beweggründe/Kontakte
- ☐ Erschließung neuer Märkte
- ☐ Niedrigere Steuern/Abgaben/Zölle
- ☐ Förderung und Unterstützung beim Aufbau des Auslandsengagements
- ☐ Höhere Produktivität im Ausland
- ☐ Bessere Wettbewerbssituation/spezieller Markt für unsere Güter/Dienstleistungen
- ☐ Andere Gründe, und zwar ☐

43. Art geplante Betriebsstätten

Handelt es sich bei den geplanten Verlagerungen von Betriebsstätten um...?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Vertriebs-/Servicegesellschaften
- ☐ Produktionsstätten
- ☐ Noch nicht entschieden

44. Geplante Regionen

In welche Regionen sollen Betriebsstätten verlagert werden?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ EU-15 (Länder bis 2004)
- ☐ EU-Neu (10 neue EU-Länder seit 2004)
- ☐ Andere europäische Länder
- ☐ USA
- ☐ Mittel- und Südamerika
- ☐ Asien (ohne China)
- ☐ China
- ☐ Sonstige außereuropäische Länder
- ☐ Noch nicht entschieden

45. Gründe geplante Verlagerung

Aus welchen Gründen planen Sie die Verlagerung von Betriebsstätten ins Ausland?
(Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Besseres FuE-Know-how im Ausland
- ☐ Persönliche Beweggründe/Kontakte
- ☐ Größere Nähe zum Kunden/Kundenwunsch
- ☐ Bessere Wettbewerbssituation/spezieller Markt für unsere Güter/Dienstleistungen
- ☐ Förderung und Unterstützung beim Aufbau des Auslandsengagements
- ☐ Erschließung neuer Märkte
- ☐ Niedrigere Steuern/Abgaben/Zölle
- ☐ Weniger Regulierung/Bürokratie
- ☐ Höhere Produktivität im Ausland
- ☐ Niedrigere Lohn- und Gehaltskosten
- ☐ Andere Gründe, und zwar _____

46. Anzahl Beschäftigte

Angaben zur Unternehmensentwicklung

Wie viele Personen (inklusive Inhaber) waren in Ihrem Unternehmen (im Inland) in den letzten drei Jahren tätig?
(Bestand jeweils zum 31.12. des entsprechenden Jahres)

2005: Anzahl der Beschäftigten _____

2004: Anzahl der Beschäftigten _____

2003: Anzahl der Beschäftigten _____

47. Entwicklung Beschäftigte

Wie wird sich die Zahl der Beschäftigten (im Inland) bis Ende des Jahres 2006 voraussichtlich entwickeln?

- ○ steigen auf voraussichtlich (Anzahl der Beschäftigten) _____
- ○ in etwa gleich bleiben
- ○ sinken auf voraussichtlich (Anzahl der Beschäftigten) _____

48. Entwicklung Personalbestand

Wie hat sich der Personalbestand in Ihrem Unternehmen (im Inland) für folgende Beschäftigtengruppen in den letzten drei Jahren entwickelt?

	gestiegen	in etwa gleich geblieben	gesunken	nicht vorhanden
Führungskräfte	○	○	○	○
Wissenschaftler	○	○	○	○
Techniker	○	○	○	○
Fachkräfte	○	○	○	○
Hilfsarbeitskräfte	○	○	○	○

49. Ausländische Beschäftigte

Wie viele Personen waren in Ihren ausländischen Betriebsstätten/Unternehmen in den letzten drei Jahren beschäftigt (Bestand jeweils zum 31.12. des entsprechenden Jahres)?

2005: Anzahl der Beschäftigten ☐

2004: Anzahl der Beschäftigten ☐

2003: Anzahl der Beschäftigten ☐

50. Entwicklung ausl. Beschäft.

Wie wird sich die Zahl der Beschäftigten in Ihren ausländischen Betriebsstätten/Unternehmen bis Ende des Jahres 2006 voraussichtlich entwickeln?

- O steigen auf voraussichtlich (Anzahl der Beschäftigten) ☐
- O in etwa gleich bleiben
- O sinken auf voraussichtlich (Anzahl der Beschäftigten) ☐

51. Ertragslage

Wie schätzen Sie Ihre derzeitige und zukünftige Ertragslage ein?

Derzeitige Ertragslage

- O gut
- O befriedigend
- O schlecht

Zukünftige Ertragslage (in den nächsten 2 Jahren)

- O besser
- O gleich
- O schlechter

52. Umsatz letzten 3 Jahre

Wie hoch war der Umsatz Ihres (inländischen) Unternehmens (Nettoumsatzerlöse) in den letzten drei Jahren in Euro?
(Bei Umsätzen unter 1 Mio. Euro bitte Kommabetrag eingeben, z.B. 95000 = 0,095)

2005: ca. in Mio. Euro ☐

2004: ca. in Mio. Euro ☐

2003: ca. in Mio. Euro ☐

53. Umsatz 2006

Wie wird sich der Umsatz Ihres (inländischen) Unternehmens bis Ende des Jahres 2006 voraussichtlich entwickeln?

- O steigen um voraussichtlich % ☐
- O in etwa gleich bleiben
- O sinken um voraussichtlich % ☐

54. Anteil der Vorleistungen

Wie groß war der Anteil der Vorleistungen und der Handelswaren am inländischen Gesamtumsatz Ihres Unternehmens in den letzten drei Jahren?

(Mit Vorleistungen sind gemeint: von anderen Betrieben/Unternehmen bezogene Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Lohnarbeiten, fremde Dienstleistungen.
Mit Handelsware sind gemeint: von anderen Betrieben/Unternehmen bezogene Waren und Dienstleistungen, die unverändert weiterverkauft werden)
(Schätzung genügt)

	2005	2004	2003
Vorleistungen (Anteil von der inländischen Gesamtleistung)	in % ☐	in % ☐	in % ☐
Handelsware (Anteil von der inländischen Gesamtleistung)	in % ☐	in % ☐	in % ☐

55. Umsatz Ausland

Wie hoch war der Umsatz Ihrer ausländischen Betriebsstätten/Unternehmen (Nettoumsatzerlöse) in den letzten drei Jahren in Euro?
(Bei Umsätzen unter 1 Mio. Euro bitte Kommabetrag eingeben, z.B. 95000 = 0,095)

2005: ca. in Mio. Euro ☐

2004: ca. in Mio. Euro ☐

2003: ca. in Mio. Euro ☐

56. Umsatz Ausland 2006

Wie wird sich der Umsatz der ausländischen Betriebsstätten/Unternehmen bis Ende des Jahres 2006 voraussichtlich entwickeln?

- O steigen um voraussichtlich % ☐
- O in etwa gleich bleiben
- O sinken um voraussichtlich % ☐

57. Wirkungen Auslandsengagement

Wie wirkt sich Ihrer Meinung nach das Auslandsengagement Ihres Unternehmens auf die Beschäftigungssituation in Ihrem inländischen Unternehmen aus?

- O sichert die Beschäftigung in unserem inländischen Unternehmen
- O schafft zusätzliche Beschäftigung in unserem inländischen Unternehmen
- O reduziert die Beschäftigung in unserem inländischen Unternehmen

58. Zuk. Auslandsengagement

Wie wird sich Ihrer Meinung nach das zukünftige Auslandsengagement Ihres Unternehmens auf die Beschäftigungssituation in Ihrem inländischen Unternehmen auswirken? (Mehrfachnennung möglich)

- O sichert die Beschäftigung in unserem inländischen Unternehmen
- O schafft zusätzliche Beschäftigung in unserem inländischen Unternehmen
- O reduziert die Beschäftigung in unserem inländischen Unternehmen

59. Wirkungen Engagement gesamt

Wie wirkt sich Ihrer Meinung nach das Auslandsengagement aller deutschen Unternehmen auf die Beschäftigungssituation in Deutschland aus?

- O sichert die Beschäftigung im Inland
- O schafft zusätzliche Beschäftigung im Inland
- O reduziert die Beschäftigung im Inland

60. Institution Außenwirtschaft

Welche Institutionen sind Ihnen im Bereich der Außenwirtschaftsförderung bekannt? (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Auslandshandelskammern (AHK)
- ☐ Industrie- und Handelskammern
- ☐ Handwerkskammern
- ☐ Botschaften/Konsulate
- ☐ Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)
- ☐ Förderinstitutionen des Bundes oder der Länder
- ☐ Banken
- ☐ RKW
- ☐ Private Unternehmensberater
- ☐ Verbände
- ☐ Wirtschaftsfördereinrichtungen
- ☐ Sonstige, und zwar ☐
- ☐ Nichts davon

61. Bereits genutzte Institutio

Welche Institutionen haben Sie im Bereich der Außenwirtschaftsförderung bereits genutzt? (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Auslandshandelskammern (AHK)
- ☐ Industrie- und Handelskammern
- ☐ Handwerkskammern
- ☐ Botschaften/Konsulate
- ☐ Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)
- ☐ Förderinstitutionen des Bundes oder der Länder
- ☐ Banken
- ☐ RKW
- ☐ Private Unternehmensberater
- ☐ Verbände
- ☐ Wirtschaftsfördereinrichtungen
- ☐ Sonstige, und zwar ☐
- ☐ Nichts davon

62. Zufrieden Institutionen

Wie zufrieden sind Sie mit den Leistungen der Institutionen, die Sie genutzt haben?

	vollkommen zufrieden	sehr zufrieden	zufrieden	weniger zufrieden	unzufrieden
Auslandshandelskammern (AHK)	○	○	○	○	○
Industrie- und Handelskammern	○	○	○	○	○
Handwerkskammern	○	○	○	○	○
Botschaften/Konsulate	○	○	○	○	○
Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai)	○	○	○	○	○
Förderinstitutionen des Bundes oder der Länder	○	○	○	○	○
Banken	○	○	○	○	○
RKW	○	○	○	○	○
Private Unternehmensberater	○	○	○	○	○
Verbände	○	○	○	○	○
Wirtschaftsfördereinrichtungen	○	○	○	○	○
Sonstige, und zwar	○	○	○	○	○

63. Maßnahmen Außenwirtschaftsfö

Welche Instumente und Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung sind Ihnen bekannt? (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Ausfuhrgewährleistungen (Hermes-Bürgschaften)
- ☐ Auslandsmesseförderung
- ☐ Außenwirtschaftsberatung
- ☐ Außenwirtschaftsinformationen
- ☐ Exportfinanzierungsprogramm
- ☐ Firmenpools im Ausland
- ☐ Informationsveranstaltungen
- ☐ Investitionsgarantien
- ☐ Kontakt-/Kooperationsbörsen
- ☐ Markterkundungs-/Delegationsreisen
- ☐ "Politische Flankierung"
- ☐ Sonstige, und zwar
- ☐ Nichts davon

64. In Ansruch genommene Maßnahmen

Welche Instumente und Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung haben Sie bereits in Anspruch genommen? (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Ausfuhrbürgschaften (Hermes-Bürgschaften)
- ☐ Auslandsmesseförderung
- ☐ Außenwirtschaftsberatung
- ☐ Außenwirtschaftsinformationen
- ☐ Exportfinanzierungsprogramm
- ☐ Firmenpools im Ausland
- ☐ Informationsveranstaltungen
- ☐ Kapitalanlage-/Beteiligungsgarantien
- ☐ Kontakt-/Kooperationsbörsen
- ☐ Markterkundungs-/Delegationsreisen
- ☐ "Politische Flankierung"
- ☐ Sonstige, und zwar
- ☐ Nichts davon

65. wie hilfreich Förderinstrumente

Wie hilfreich waren die genutzten Förderinstrumente für die Umsetzung Ihrer Auslandsaktivität?

	sehr hilfreich	hilfreich	wenig hilfreich	gar nicht hilfreich
Ausfuhrbürgschaften (Hermes-Bürgschaften)	O	O	O	O
Auslandsmesseförderung	O	O	O	O
Außenwirtschaftsberatung	O	O	O	O
Außenwirtschaftsinformationen	O	O	O	O
Exportfinanzierungsprogramm	O	O	O	O
Firmenpools im Ausland	O	O	O	O
Informationsveranstaltungen	O	O	O	O
Kapitalanlage-/Beteiligungsgarantien	O	O	O	O
Kontakt-/Kooperationsbörsen im Ausland	O	O	O	O
Markterkundungs-/Delegationsreisen	O	O	O	O
"Politische Flankierung"	O	O	O	O
Sonstige, und zwar	O	O	O	O

66. öffentliche/staatl. Stellen

Sollte Ihrer Ansicht nach das Auslandsengagement der Unternehmen durch öffentliche/staatliche Stellen mehr gefördert werden?

- O Ja
- O Nein
- O Weiss nicht

67. Welche Maßnahmen

Welche zusätzlichen Fördermaßnahmen halten Sie für wichtig?

52 [Seiten-ID: 36552] [L]

Email-Adresse

Falls Sie Ihre Angaben noch einmal einsehen, ergänzen oder korrigieren möchten, so können Sie mit dem Klicken auf das Feld "zurück" zu allen vorangehenden Fragen gelangen. Wenn Sie auf das Feld "weiter" klicken, wird die Umfrage beendet.

Falls Sie Interesse haben, über die Fertigstellung der Studie informiert zu werden, teilen Sie uns bitte Ihre E-Mail Adresse mit.

Endseite

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit.

Ihre Daten wurden automatisch gespeichert und werden absolut vertraulich behandelt.

Wir wünschen Ihnen einen schönen Tag und verbleiben mit freundlichen Grüßen

Ihr IfM Bonn - Projekt Team

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstraße 20 - 53111 Bonn

Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen

Befragung der IHKs zur Internationalisierung von KMU

1. Wie sehen Sie die Funktion Ihrer Kammer im Rahmen der verschiedenen Hilfen zur Außenwirtschaftsförderung? *(Z.B.: (Erst-)Anlaufstelle, Mittlerrolle, Informationsrolle etc.)*

_____

_____

_____

_____

2. Wie viele Anfragen und Beratungsgesuche zum Auslandsgeschäft werden an Ihr Haus in etwa monatlich gerichtet?

Anzahl der Anfragen und Beratungsgesuche zum Auslandsgeschäft monatlich ca. _____ (Anzahl)

3. Wie teilen sich die Anfragen und Beratungen in etwa auf die unterschiedlichen Nachfragergruppen auf?

1 ☐	Institutionen	ca. _____ %
2 ☐	Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten	ca. _____ %
3 ☐	Unternehmen mit 50 bis unter 500 Beschäftigten	ca. _____ %
4 ☐	Unternehmen mit unter 50 Beschäftigten	ca. _____ %
		100 %

4. Wie teilen sich die Informations- und Beratungsleistungen für Unternehmen in kostenpflichtige und kostenlose außenwirtschaftsbezogene Leistungen auf?

1 ☐	Anteil der kostenpflichtigen Informations- und Beratungsleistungen	ca. _____ %
2 ☐	Anteil der kostenlosen Informations- und Beratungsleistungen	ca. _____ %
		100 %

5. Wie teilen sich die Anfragen und Beratungen für Unternehmen auf Kurz- und Intensivberatungen auf?

1 ☐	Kurzinformationen (bis zu 30 Minuten)	ca. _____ %
2 ☐	Kurzberatungen (30 Minuten bis 2 Stunden)	ca. _____ %
3 ☐	Intensivberatungen bis zu 1 Tagewerk	ca. _____ %
4 ☐	Intensivberatungen von mehreren Tagewerken	ca. _____ %
		100 %

6. Wie teilen sich die Anfragen und Beratungen von Unternehmen in allgemeine und spezielle Beratungswünsche auf?

1 ☐	Allgemeine, unspezifische Anfragen zum Auslandsgeschäft	ca. _____ %
2 ☐	Spezielle Anfragen zum Auslandsgeschäft	ca. _____ %
		100 %

7. Wie teilen sich die speziellen Anfragen und Beratungen von Unternehmen in etwa auf die unterschiedlichen Internationalisierungsformen auf?

1 ☐	Import (deutscher Unternehmen)	ca. _____ %
2 ☐	Export (deutscher Unternehmen)	ca. _____ %
3 ☐	Kapitalbeteiligungen/Joint Venture an (mit) ausländischen Unternehmen	ca. _____ %
4 ☐	Kooperationsmöglichkeiten im Ausland	ca. _____ %
5 ☐	Andere Formen (Z.B. Verlagerung, Lizenzvergabe, Lohnfertigung)	ca. _____ %
		100 %

8. Wie hat sich die Nachfrage nach allgemeinen und speziellen Informations- und Beratungsleistungen Ihres Hauses im Zusammenhang mit Internationalisierungsbestrebungen von KMU in den letzten fünf Jahren entwickelt?

Allgemeine Nachfragen

1 ☐ sehr stark gestiegen	2 ☐ stark gestiegen	3 ☐ etwas gestiegen
4 ☐ in etwa gleich geblieben	5 ☐ gesunken	

Spezielle Nachfragen

1 ☐ sehr stark gestiegen	2 ☐ stark gestiegen	3 ☐ etwas gestiegen
4 ☐ in etwa gleich geblieben	5 ☐ gesunken	

9. Wie viele Mitgliedsbetriebe Ihres Kammerbezirks sind Ihrer Kenntnis nach bereits im Auslandsgeschäft tätig?

ca. _____ % aller Mitgliedsbetriebe

10. Wie hoch ist Ihrer Meinung nach das Exportpotenzial (bereits exportierende und noch nicht exportierende aber exportgeeignete Unternehmen) in Ihrem Kammerbezirk?

ca. _____ % aller Mitgliedsbetriebe

11. Wie beurteilen Sie, ob ein Unternehmen grundsätzlich für das Auslandsgeschäft geeignet ist?

1 ☐ Unternehmensanalyse
2 ☐ Checklisten
3 ☐ Marktanalyse
4 ☐ Persönliches Gespräch
5 ☐ Andere Instrumente, und zwar _____

12. Welche Kriterien legen Sie für die Beurteilung, ob ein mittelständisches Unternehmen grundsätzlich für das Auslandsgeschäft geeignet ist, zu Grunde? *(Bitte maßgebliche Kriterien für Internationalisierungsreife aufführen)*

_____

_____

_____

_____

13. Unter welchen Bedingungen raten Sie den Unternehmen von einem Auslandsgeschäft ab? *(Bitte maßgebliche Kriterien für fehlende Internationalisierungsreife aufführen)*

_____

_____

_____

_____

14. Fragen die Unternehmen im Beratungsgespräch nach öffentlichen Fördermöglichkeiten für ihr Auslandsgeschäft?

ca. _____ % der Unternehmen fragen nach Fördermöglichkeiten bei der Internationalisierung

15. Wie beurteilen Sie folgende Förderinstrumente in Hinblick auf die Bedürfnisse der KMU? *(1=sehr hilfreich, 2=hilfreich, 3=weniger hilfreich, 4=nicht hilfreich)*

		①	②	③	④
Ausfuhrgewährleistungen (Hermes-Bürgschaften)	1	☐	☐	☐	☐
Auslandsmesseförderung	2	☐	☐	☐	☐
Außenwirtschaftsinformationen	3	☐	☐	☐	☐
Außenwirtschaftsberatung	4	☐	☐	☐	☐
Exportfinanzierungsprogramme	5	☐	☐	☐	☐
Finanzierungsprogramme für Auslandsinvestitionen	6	☐	☐	☐	☐
Firmenpools im Ausland	7	☐	☐	☐	☐
Informationsveranstaltungen	8	☐	☐	☐	☐
Informationsmaterialien	9	☐	☐	☐	☐
Investitionsgarantien	10	☐	☐	☐	☐
Kontakt- und Kooperationsbörsen	11	☐	☐	☐	☐
Markterkundungs- und Delegationsreisen	12	☐	☐	☐	☐
Politische Flankierung	13	☐	☐	☐	☐
Sonstige, und zwar _____ ..... ☐	14	☐	☐	☐	☐

16. Welche Internetplattformen für den Bereich Außenwirtschaft kennen Sie und wie beurteilen Sie diese in Hinblick auf die Bedürfnisse von KMU? *(1=sehr hilfreich, 2=hilfreich, 3=weniger hilfreich, 4=nicht hilfreich)*

		①	②	③	④
_____	1	☐	☐	☐	☐
_____	2	☐	☐	☐	☐
_____	3	☐	☐	☐	☐
_____	4	☐	☐	☐	☐
_____	5	☐	☐	☐	☐
_____	6	☐	☐	☐	☐

17. Konnten Sie in den letzten fünf Jahren Strukturverschiebungen bei den Informations- und Beratungsgesuchen in Ihrem Hause in Hinsicht auf Problemfelder, Internationalisierungsformen und Zielländer feststellen?

Problemfelder

Beratungsbedarf ist ...		gestiegen ①	gesunken ②
_____	1	☐	☐
_____	2	☐	☐
_____	3	☐	☐
_____	4	☐	☐
_____	5	☐	☐
_____	6	☐	☐

Internationalisierungsformen

Beratungsbedarf ist ...		gestiegen ①	gesunken ②
_____	1	☐	☐
_____	2	☐	☐
_____	3	☐	☐
_____	4	☐	☐
_____	5	☐	☐

_____	6	☐	☐

Zielländer

Beratungsbedarf ist ...		gestiegen ①	gesunken ②
_____	1	☐	☐
_____	2	☐	☐
_____	3	☐	☐
_____	4	☐	☐
_____	5	☐	☐
_____	6	☐	☐

18. Wie beurteilen Sie das Angebot an Unterstützungsleistungen insgesamt in Deutschland bei der Internationalisierung der Unternehmen? *(1=sehr gut, 2=gut, 3=ausreichend, 4=nicht ausreichend)*

1 ☐ sehr gut
2 ☐ gut
3 ☐ ausreichend
4 ☐ nicht ausreichend

19. Sehen Sie Verbesserungsmöglichkeiten für die Unterstützung der Auslandsaktivitäten von KMU?

1 ☐ Ja
2 ☐ Nein

Falls ja, welche Verbesserungsmöglichkeiten sehen Sie?

_____

_____

_____

_____

20. Was müsste Ihrer Meinung nach getan werden, damit die KMU ihr Internationalisierungspotenzial besser ausschöpfen?

_____

_____

_____

21. Wie gut sind Ihrer Erfahrung nach die KMU bei der Kontaktaufnahme mit Ihrem Haus auf die Herausforderungen der Internationalisierung vorbereitet?

1 ☐ sehr gut vorbereitet — ca. _____ % der Unternehmen
2 ☐ gut vorbereitet — ca. _____ % der Unternehmen
3 ☐ weniger gut vorbereitet — ca. _____ % der Unternehmen
4 ☐ überhaupt nicht vorbereitet — ca. _____ % der Unternehmen

22. Wie viele Berater sind in der Kammer für die Außenwirtschaftsberatung tätig?

(Anzahl Vollzeitäquivalent) _____

23. Name der Kammer?

_____

_____

_____

Ansprechpartner für eventuelle Rückfragen:

Frau/Herr _____ Tel.: _____

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstraße 20 - 53111 Bonn

Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen

Befragung der HWKs zur Internationalisierung von Handwerksunternehmen

1. Wie sehen Sie die Funktion Ihrer Kammer im Rahmen der verschiedenen Hilfen zur Außenwirtschaftsförderung? *(z.B.: (Erst-)Anlaufstelle, Mittlerrolle, Informationsrolle etc.)*

_____

_____

_____

_____

2. Wie viele Anfragen und Beratungsgesuche zum Auslandsgeschäft werden an Ihr Haus in etwa monatlich gerichtet?

Anzahl der Anfragen und Beratungsgesuche zum Auslandsgeschäft monatlich ca. _____ (Anzahl)

3. Wie teilen sich die Anfragen und Beratungen in etwa auf die unterschiedlichen Nachfragergruppen auf?

1 ☐	andere Institutionen	ca. _____ %
2 ☐	Handwerksunternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten	ca. _____ %
3 ☐	Handwerksunternehmen mit 100 bis unter 500 Beschäftigten	ca. _____ %
4 ☐	Handwerksunternehmen mit 50 bis unter 100 Beschäftigten	ca. _____ %
5 ☐	Handwerksunternehmen mit 10 bis unter 50 Beschäftigten	ca. _____ %
6 ☐	Handwerksunternehmen mit unter 10 Beschäftigten	ca. _____ %
7 ☐	andere Unternehmen	ca. _____ %
		100 %

4. Wie teilen sich die Informations- und Beratungsleistungen für Handwerksunternehmen in kostenpflichtige und kostenlose außenwirtschaftsbezogene Leistungen auf?

1 ☐	Anteil der kostenpflichtigen Informations- und Beratungsleistungen	ca. _____ %
2 ☐	Anteil der kostenlosen Informations- und Beratungsleistungen	ca. _____ %
		100 %

5. Wie teilt sich die Zahl der Anfragen und Beratungen für Handwerksunternehmen auf Kurz- und Intensivberatungen auf?

1 ☐	Kurzinformationen (bis zu 30 Minuten)	ca. _____ %
2 ☐	Kurzberatungen (30 Minuten bis 2 Stunden)	ca. _____ %
3 ☐	Intensivberatungen bis zu 1 Tagewerk	ca. _____ %
4 ☐	Intensivberatungen von mehreren Tagewerken	ca. _____ %
		100 %

6. Wie teilen sich die Anfragen und Beratungen von Handwerksunternehmen in allgemeine und spezielle Beratungswünsche auf?

1 ☐	Allgemeine, unspezifische Anfragen zum Auslandsgeschäft	ca. _____ %
2 ☐	Spezielle Anfragen zum Auslandsgeschäft	ca. _____ %
		100 %

7. Wie teilen sich die speziellen Anfragen und Beratungen von Handwerksunternehmen in etwa auf die unterschiedlichen Internationalisierungsformen auf?

1 ☐	Import (deutscher Unternehmen)	ca. _____ %
2 ☐	Export (deutscher Unternehmen)	ca. _____ %
3 ☐	Kapitalbeteiligungen/Joint Venture an (mit) ausländischen Unternehmen	ca. _____ %
4 ☐	Kooperationsmöglichkeiten im Ausland	ca. _____ %
5 ☐	Andere Formen (Z.B. Verlagerung, Lizenzvergabe, Lohnfertigung)	ca. _____ %
		100 %

8. Wie hat sich die Nachfrage nach allgemeinen und speziellen Informations- und Beratungsleistungen Ihres Hauses im Zusammenhang mit Internationalisierungsbestrebungen von Handwerksunternehmen in den letzten fünf Jahren entwickelt?

Allgemeine Nachfragen

1 ☐ sehr stark gestiegen	2 ☐ stark gestiegen	3 ☐ etwas gestiegen
4 ☐ in etwa gleich geblieben	5 ☐ gesunken	

Spezielle Nachfragen

1 ☐ sehr stark gestiegen	2 ☐ stark gestiegen	3 ☐ etwas gestiegen
4 ☐ in etwa gleich geblieben	5 ☐ gesunken	

9. Wie viele Mitgliedsbetriebe Ihrer Kammer sind Ihrer Kenntnis nach bereits im Auslandsgeschäft tätig?

ca. _____ % aller Mitgliedsbetriebe

10. Wie hoch ist Ihrer Meinung nach das Exportpotenzial (bereits exportierende und noch nicht exportierende aber exportgeeignete Handwerksunternehmen) in Ihrem Kammerbezirk?

ca. _____ % aller Mitgliedsbetriebe

11. Wie beurteilen Sie, ob ein Handwerksunternehmen grundsätzlich für das Auslandsgeschäft geeignet ist? *(Mehrfachnennungen möglich)*

1 ☐ Unternehmensanalyse, wirtschaftliche Kennzahlen
2 ☐ Checklisten
3 ☐ Marktanalyse
4 ☐ Persönliches Gespräch
5 ☐ Andere Instrumente, und zwar _____

12. Welche Kriterien legen Sie für die Beurteilung, ob ein Handwerksunternehmen grundsätzlich für das Auslandsgeschäft geeignet ist, zu Grunde? *(Bitte maßgebliche Kriterien für Internationalisierungsreife aufführen)*

_____

_____

_____

_____

13. Fragen die Handwerksunternehmen im Beratungsgespräch nach öffentlichen Fördermöglichkeiten für ihr Auslandsgeschäft?

ca. _____ % der Unternehmen fragen nach Fördermöglichkeiten bei der Internationalisierung

14. Wie beurteilen Sie folgende Förderinstrumente in Hinblick auf die Bedürfnisse der Handwerksunternehmen? **(1=sehr hilfreich, 2=hilfreich, 3=weniger hilfreich, 4=nicht hilfreich)**

		①	②	③	④
Ausfuhrgewährleistungen (Hermes-Bürgschaften)	1	☐	☐	☐	☐
Auslandsmesseförderung	2	☐	☐	☐	☐
Außenwirtschaftsinformationen	3	☐	☐	☐	☐
Außenwirtschaftsberatung	4	☐	☐	☐	☐
Exportfinanzierungsprogramme	5	☐	☐	☐	☐
Finanzierungsprogramme für Auslandsinvestitionen	6	☐	☐	☐	☐
Firmenpools im Ausland	7	☐	☐	☐	☐
Informationsveranstaltungen	8	☐	☐	☐	☐
Informationsmaterialien	9	☐	☐	☐	☐
Investitionsgarantien	10	☐	☐	☐	☐
Kontakt- und Kooperationsbörsen	11	☐	☐	☐	☐
Markterkundungs- und Delegationsreisen	12	☐	☐	☐	☐
Politische Flankierung	13	☐	☐	☐	☐
Sonstige, und zwar _____	14	☐	☐	☐	☐

15. Welche Internetplattformen für den Bereich Außenwirtschaft kennen Sie und wie beurteilen Sie diese in Hinblick auf die Bedürfnisse von Handwerksunternehmen? *(1=sehr hilfreich, 2=hilfreich, 3=weniger hilfreich, 4=nicht hilfreich)*

		①	②	③	④
_____	1	☐	☐	☐	☐
_____	2	☐	☐	☐	☐
_____	3	☐	☐	☐	☐
_____	4	☐	☐	☐	☐
_____	5	☐	☐	☐	☐
_____	6	☐	☐	☐	☐

16. Konnten Sie in den letzten fünf Jahren Strukturverschiebungen bei den Informations- und Beratungsgesuchen in Ihrem Hause in Hinsicht auf Problemfelder, Internationalisierungsformen und Zielländer feststellen?

Beratungsbedarf ist hinsichtlich folgender **Problemfelder**...

		gestiegen ①	gesunken ②
_____	1	☐	☐
_____	2	☐	☐
_____	3	☐	☐
_____	4	☐	☐
_____	5	☐	☐
_____	6	☐	☐

Beratungsbedarf ist hinsichtlich folgender **Internationalisierungsformen** ..

		gestiegen ①	gesunken ②
_____	1	☐	☐
_____	2	☐	☐
_____	3	☐	☐
_____	4	☐	☐
_____	5	☐	☐
_____	6	☐	☐

Beratungsbedarf ist hinsichtlich folgender **Zielländer**..		gestiegen ①	gesunken ②
_____	1	☐	☐
_____	2	☐	☐
_____	3	☐	☐
_____	4	☐	☐
_____	5	☐	☐
_____	6	☐	☐

17. Wie beurteilen Sie das Angebot an Unterstützungsleistungen insgesamt in Deutschland bei der Internationalisierung der Unternehmen? *(1=sehr gut, 2=gut, 3=ausreichend, 4=nicht ausreichend)*

1 ☐ sehr gut
2 ☐ gut
3 ☐ ausreichend
4 ☐ nicht ausreichend

18. Sehen Sie Verbesserungsmöglichkeiten für die Unterstützung der Auslandsaktivitäten von Handwerksunternehmen?

1 ☐ Ja
2 ☐ Nein

Falls ja, welche Verbesserungsmöglichkeiten sehen Sie?

_____

_____

_____

_____

19. Was müsste Ihrer Meinung nach getan werden, damit die Handwerksunternehmen ihr Internationalisierungspotenzial besser ausschöpfen?

_____

_____

_____

20. Wie gut sind Ihrer Erfahrung nach die Handwerksunternehmen bei der Kontaktaufnahme mit Ihrem Haus auf die Herausforderungen der Internationalisierung vorbereitet?

1 ☐ sehr gut vorbereitet — ca. _____ % der Unternehmen
2 ☐ gut vorbereitet — ca. _____ % der Unternehmen
3 ☐ weniger gut vorbereitet — ca. _____ % der Unternehmen
4 ☐ überhaupt nicht vorbereitet — ca. _____ % der Unternehmen

21. Wie viele Berater sind in der Kammer für die Außenwirtschaftsberatung tätig?

(Anzahl Vollzeitäquivalent) _____

22. Name der Kammer?

_____

_____

_____

Ansprechpartner für eventuelle Rückfragen:

Frau/Herr _____Tel.: _____

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstraße 20 - 53111 Bonn

Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen

Befragung der AHKs zur Internationalisierung von deutschen KMU

1. Wie sehen Sie die Funktion Ihrer Kammer im Rahmen der verschiedenen Hilfen zur deutschen Außenwirtschaftsförderung? *(Z.B.: (Erst-)Anlaufstelle, Mittlerrolle, Informationsrolle etc.)*

_____

_____

_____

_____

2. Wie viele Anfragen und Beratungsgesuche werden an Ihr Haus in etwa monatlich gerichtet?

1 ☐ Anzahl der Anfragen zum Auslandsgeschäft aus Deutschland monatlich ca. _____ (Anzahl)
2 ☐ Anzahl der Anfragen zum Auslandsgeschäft aus dem Sitzland monatlich ca. _____ (Anzahl)

3. Wie teilen sich die Anfragen in etwa auf die unterschiedlichen deutschen Nachfragergruppen auf?

1 ☐ Institutionen ca. _____ %
2 ☐ Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten ca. _____ %
3 ☐ Unternehmen mit 50 bis unter 500 Beschäftigten ca. _____ %
4 ☐ Unternehmen mit unter 50 Beschäftigten ca. _____ %
100 %

4. Wie teilen sich die Anfragen und Beratungen für deutsche Unternehmen auf Kurz- und Intensivberatungen auf?

1 ☐ Kurzinformationen (bis zu 30 Minuten) ca. _____ %
2 ☐ Kurzberatungen (30 Minuten bis 2 Stunden) ca. _____ %
3 ☐ Intensivberatungen bis zu 1 Tagewerk ca. _____ %
4 ☐ Intensivberatungen von mehreren Tagewerken ca. _____ %
100 %

5. Wie teilen sich die Anfragen von Unternehmen in allgemeine und spezielle Beratungswünsche auf?

1 ☐ Allgemeine, unspezifische Anfragen zum Geschäft mit dem Sitzland ca. _____ %
2 ☐ Spezielle Anfragen zum Geschäft mit dem Sitzland ca. _____ %
100 %

6. Wie teilen sich die speziellen Anfragen von deutschen Unternehmen in etwa auf die unterschiedlichen Internationalisierungsformen auf?

1 ☐ Import (deutscher Unternehmen) ca. _____ %
2 ☐ Export (deutscher Unternehmen) ca. _____ %
3 ☐ Kapitalbeteiligungen/Joint Venture an (mit) Unternehmen im Sitzland ca. _____ %
4 ☐ Kooperationsmöglichkeiten im Sitzland ca. _____ %
5 ☐ Andere Formen (Z.B. Verlagerung, Lizenzvergabe, Lohnfertigung) ca. _____ %
100 %

7. Wie hat sich die Nachfrage nach allgemeinen und speziellen Informations- und Beratungsleistungen Ihres Hauses im Zusammenhang mit den Internationalisierungsbestrebungen deutscher KMU in den letzten fünf Jahren entwickelt?

Allgemeine Nachfragen

1 ☐ sehr stark gestiegen 2 ☐ stark gestiegen 3 ☐ etwas gestiegen
4 ☐ in etwa gleich geblieben 5 ☐ gesunken

Spezielle Nachfragen

1 ☐ sehr stark gestiegen 2 ☐ stark gestiegen 3 ☐ etwas gestiegen
4 ☐ in etwa gleich geblieben 5 ☐ gesunken

8. Wie teilen sich die Dienstleistungen Ihres Hauses, die für deutsche Unternehmen erbracht werden, in kostenpflichtige und kostenlose Dienstleistungen auf?

1 ☐ Anteil der kostenpflichtigen Dienstleistungen ca. _____ %
2 ☐ Anteil der kostenlosen Dienstleistungen ca. _____ %
100 %

9. Zu wie viel Prozent schöpfen die deutschen Unternehmen (bereits tätige und noch nicht tätige aber geeignete Unternehmen) Ihrer Meinung nach das Geschäftspotenzial in Ihrem Sitzland bisher aus?

Das Geschäftspotenzial wird zu ca. _____ % ausgeschöpft.

10. In welchen Bereichen sehen Sie insbesondere für KMU noch ungenutztes Geschäftspotenzial?

_____

_____

_____

_____

11. Wie beurteilen Sie, ob ein Unternehmen grundsätzlich für das Geschäft mit Ihrem Sitzland geeignet ist?

1 ☐ Unternehmensanalyse
2 ☐ Checklisten
3 ☐ Marktanalyse
4 ☐ Persönliches Gespräch
5 ☐ Andere Instrumente, und zwar_____

12. Welche Kriterien legen Sie für die Beurteilung, ob ein mittelständisches Unternehmen grundsätzlich für das Geschäft mit Ihrem Sitzland geeignet ist, zu Grunde? *(Bitte maßgebliche Kriterien für Internationalisierungsreife aufführen)*

_____

_____

_____

_____

13. Unter welchen Bedingungen raten Sie den Unternehmen von einem Geschäft mit Ihrem Sitzland ab? *(Bitte maßgebliche Kriterien für fehlende Internationalisierungsreife aufführen)*

_____

_____

_____

_____

14. Fragen die deutschen Unternehmen im Beratungsgespräch nach öffentlichen Fördermöglichkeiten für ihr Geschäft mit Ihrem Sitzland?

1 ☐ ca. _____ % der Unternehmen fragen nach deutschen Fördermöglichkeiten
2 ☐ ca. _____ % der Unternehmen fragen nach Fördermöglichkeiten des Sitzlandes

15. Wie beurteilen Sie folgende deutschen Förderinstrumente in Hinblick auf die Bedürfnisse der KMU? *(1=sehr hilfreich, 2=hilfreich, 3=weniger hilfreich, 4=nicht hilfreich)*

		①	②	③	④
Ausfuhrgewährleistungen (Hermes-Bürgschaften)	1	☐	☐	☐	☐
Auslandsmesseförderung	2	☐	☐	☐	☐
Außenwirtschaftsinformationen	3	☐	☐	☐	☐
Außenwirtschaftsberatung	4	☐	☐	☐	☐
Exportfinanzierungsprogramme	5	☐	☐	☐	☐
Finanzierungsprogramme für Auslandsinvestitionen	6	☐	☐	☐	☐
Firmenpools im Ausland	7	☐	☐	☐	☐
Informationsveranstaltungen	8	☐	☐	☐	☐
Informationsmaterialien	9	☐	☐	☐	☐
Investitionsgarantien	10	☐	☐	☐	☐
Kontakt- und Kooperationsbörsen	11	☐	☐	☐	☐
Markterkundungs- und Delegationsreisen	12	☐	☐	☐	☐
Politische Flankierung	13	☐	☐	☐	☐
Sonstige, und zwar _____ ..... ☐	14	☐	☐	☐	☐

16. Welche Internetplattformen für den Bereich Außenwirtschaft kennen Sie und wie beurteilen Sie diese in Hinblick auf die Bedürfnisse von KMU? *(1=sehr hilfreich, 2=hilfreich, 3=weniger hilfreich, 4=nicht hilfreich)*

	①	②	③	④
_____ 1	☐	☐	☐	☐
_____ 2	☐	☐	☐	☐
_____ 3	☐	☐	☐	☐
_____ 4	☐	☐	☐	☐
_____ 5	☐	☐	☐	☐
_____ 6	☐	☐	☐	☐

17. Wie hat sich das Interesse der deutschen Unternehmen an Geschäftsbeziehungen zu Ihrem Sitzland in den letzten fünf Jahren entwickelt?

1 ☐ stark gestiegen
2 ☐ gestiegen
3 ☐ in etwa gleich geblieben
4 ☐ gesunken
5 ☐ stark gesunken

18. Konnten Sie in den letzten fünf Jahren Strukturverschiebungen bei den Informations- und Beratungsgesuchen in Ihrem Hause in Hinsicht auf Problemfelder und Internationalisierungsformen feststellen?

Problemfelder

Beratungsbedarf ist ...		gestiegen ①	gesunken ②
_____	1	☐	☐
_____	2	☐	☐
_____	3	☐	☐
_____	4	☐	☐
_____	5	☐	☐
_____	6	☐	☐

Internationalisierungsformen

Beratungsbedarf ist ...		gestiegen ①	gesunken ②
_____	1	☐	☐
_____	2	☐	☐
_____	3	☐	☐
_____	4	☐	☐
_____	5	☐	☐
_____	6	☐	☐

19. Wie beurteilen Sie das deutsche Gesamtangebot an Unterstützungsleistungen bei der Internationalisierung der Unternehmen? *(1=sehr gut, 2=gut, 3=ausreichend, 4=nicht ausreichend)*

1 ☐ sehr gut
2 ☐ gut
3 ☐ ausreichend
4 ☐ nicht ausreichend

20. Sehen Sie Verbesserungsmöglichkeiten für die Unterstützung der Auslandsaktivitäten von KMU?

1 ☐ Ja
2 ☐ Nein

Falls ja, welche Verbesserungsmöglichkeiten sehen Sie?

_____

_____

_____

_____

21. Was müsste Ihrer Meinung nach getan werden, damit die deutschen KMU das Geschäftspotenzial in Ihrem Sitzland besser ausschöpfen?

_____

_____

_____

_____

22. Wie gut sind Ihrer Erfahrung nach die KMU bei der Kontaktaufnahme mit Ihrem Haus auf die Herausforderungen, die mit einer Geschäftstätigkeit in Ihrem Sitzland verbunden sind, vorbereitet?

1 ☐ sehr gut vorbereitet — ca. _____ % der Unternehmen
2 ☐ gut vorbereitet — ca. _____ % der Unternehmen
3 ☐ weniger gut vorbereitet — ca. _____ % der Unternehmen
4 ☐ überhaupt nicht vorbereitet — ca. _____ % der Unternehmen

23. Wie viele Berater sind in der Kammer für die Außenwirtschaftsberatung tätig?

(Anzahl Vollzeitäquivalent) _____

24. Name der Kammer?

_____

_____

_____

Ansprechpartner für eventuelle Rückfragen:

Frau/Herr _____Tel.: _____

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

7. Literaturverzeichnis

BASSEN, Alexander; BEHNAM, Michael; GILBERT, Dirk Ulrich (2001): Internationalisierung des Mittelstandes. Ergebnisse einer empirischen Studie zum Internationalisierungsverhalten deutscher mittelständischer Unternehmen; in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 4, S. 413-432

BERNARD, Andrew B.; WAGNER, Joachim (1996): Exports and Success in German Manufacturing; in: Universität Lüneburg (Hrsg.): Arbeitsberichte des Fachbereichs Wirtschafts- und Sozialwissenschaften Nr. 159, Lüneburg

BOFINGER, Peter (2005): Bizarr, nicht Basar; in: Financial Times Deutschland vom 17. Mai 2005, S. 30

BRENKEN, Anke (2006): Die Globalisierung des Mittelstandes. Chancen und Risiken; in: KfW BANKENGRUPPE (Hrsg.), Publikation der Volkswirtschaftlichen Abteilung Februar 2006, Frankfurt am Main

COMMERZBANK (2006): Wirtschaft in Bewegung. Herausforderungen und Strategien am Standort Deutschland. Die Studie 1/2006 der Unternehmer Perspektiven, Frankfurt am Main

DEUTSCHE BUNDESBANK (2006a): Die deutsche Zahlungsbilanz für das Jahr 2005, Monatsbericht März 2006, Frankfurt am Main

DEUTSCHE BUNDESBANK (2006b): Kapitalverflechtung mit dem Ausland; Statistische Sonderveröffentlichung 10, April 2006, Frankfurt am Main

DEUTSCHE BUNDESBANK (2006c): Zahlungsbilanz nach Regionen, Statistische Sonderveröffentlichung 11, Juli 2006, Frankfurt am Main, S. 42 ff.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2006d): Zahlungsbilanzstatistik; Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 3, August 2006, Frankfurt am Main

EUROPEAN COMMISSION (Hrsg.) (2003): ENSR Enterprise Survey 2003 - Internationalisation (Part A), table-book, Beobachtungsnetz der europäischen KMU Nr. 4, Luxemburg

FISCHER, Gabriele (2002): Determinanten der Beschäftigungsentwicklung in Ost- und Westdeutschland von 1995 bis 2000 unter besonderer Berücksichtigung von Exportaktivitäten; in: BELLMANN, Lutz (Hrsg.): Die ostdeutschen Betriebe in der internationalen Arbeitsteilung. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und

Berufsforschung 263, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg

GRUNER + JAHR; DEUTSCHER SPARKASSEN- und GIROVERBAND (Hrsg.) (2005): MIND 04 - Mittelstand in Deutschland. Berichtsband und Tabellenband, Köln

GÜNTERBERG, Brigitte; KAYSER, Gunter (2004): SMEs in Germany - Facts and Figures, IfM-Materialien Nr. 161, Bonn

INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (2006): Der pathologische Exportboom These und Stellungnahmen, ifo Schnelldienst 1/2006, München

INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2005): Export schafft Wertschöpfung! Deutschland ist im internationalen Vergleich keine Basarökonomie, Köln

KfW BANKENGRUPPE (2000): Förderung deutscher Auslandsinvestitionen durch das KfW-Mittelstandsprogramm Ausland 1992 bis 1999. Volkswirtschaftliche Analyse, Frankfurt am Main

KfW BANKENGRUPPE (Hrsg.) (2004): Gemeinsame Unternehmensbefragung von KfW und IKB. Studie zu den Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen. Beschäftigungseffekte und Folgen für den Standort Deutschland, Frankfurt am Main

KOKALJ, Ljuba; WOLFF, Karin; unter Mitarbeit von Hans-Eduard HAUSER (2001): Die internationale Wirtschaftstätigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen im Lichte der amtlichen und nicht-amtlichen Statistik, IfM-Materialien Nr. 153, Bonn

LAU, Alexander; ZYWIETZ, Tassilo; FAIX, Werner G. (2005): Going International. Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft. Erfahrungen, Lösungen und Perspektiven, Berlin

LEBER, Ute (2002): Determinanten betrieblicher Exportaktivitäten im Verarbeitenden Gewerbe; in: BELLMANN, Lutz (Hrsg.): Die ostdeutschen Betriebe in der internationalen Arbeitsteilung, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 263, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg

LOOSE, Brigitte; LUDWIG, Udo (2002): Der überregionale Absatz des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes; in: BELLMANN, Lutz (Hrsg.): Die ostdeutschen Betriebe in der internationalen Arbeitsteilung, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 263, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg

NIENABER, Knut B. (2003): Internationalisierung mittelständischer Unternehmen. Theoretische Grundlagen und empirische Befunde zur Strategiewahl und -umsetzung; Hamburg

PRICEWATERHOUSECOOPERS (2005): Investitionsgarantien der Bundesrepublik Deutschland. Direktinvestitionen im Ausland. Jahresbericht 2004, Hamburg

RKW NRW (2002): Stand der Internationalisierung von kleineren und mittleren Unternehmen in NRW. Ergebnisse einer schriftlichen Unternehmensbefragung in den EU-Ziel-2-Fördergebieten in NRW, Düsseldorf

SACHVERSTÄNDIGENRAT ZUR BEGUTACHTUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG (2004): Jahresgutachten 2004/05. Erfolge im Ausland - Herausforderungen im Inland, Wiesbaden

SINN, Hans-Werner (2005): Ist Deutschland noch zu retten?, ungekürzte Ausg., 3. Aufl., Berlin

SINN, Hans-Werner (2006): Der pathologische Exportboom, in: ifo Schnelldienst 1/2006, S. 3-4

STATISTISCHES BUNDESAMT (2004): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. Input-Output-Rechnung. Importabhängigkeit der deutschen Exporte. 1991, 1995, 1998 bis 2000 und 2002, Wiesbaden

STATISTISCHES BUNDESAMT (versch. Jahre): Außenhandelsstatistik, Wiesbaden

STATISTISCHES BUNDESAMT (2005): Sonderauswertung der Statistik des Produzierenden Gewerbes 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden

STATISTISCHES BUNDESAMT (versch. Jahre): Umsatzsteuerstatistik, Wiesbaden

STATISTISCHES BUNDESAMT (versch. Jahre): Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 2000 bis 2004 im Auftrag des IfM Bonn, Wiesbaden

STROTMANN, Harald; WAGNER, Joachim (1999): Exportdynamik in der baden-württembergischen und der niedersächsischen Industrie. Ein Vergleich mit Hilfe amtlicher Betriebspaneldaten, in: Entwicklung von Arbeitsplätzen, Exporten und Produktivität im interregionalen Vergleich. Empirische Untersuchungen mit Betriebspaneldaten. Beiträge zum Workshop FiDASt '99, Hannover, S. 133-167

WAGNER, Joachim (2001): Zur Mikrostruktur des Exportbooms; in: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv: Discussion Paper 156, Hamburg

WAGNER, Joachim (2002): Unobserved firm heterogeneity and the size-exports nexus. Evidence from German panel data, in: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv: Discussion Paper 194, Hamburg

WAGNER, Joachim (2004): On the microstructure of the German export boom. Evidence from establishment panel data, 1995-2002, in: Review of World Economics 140 (3), S. 496-509

WEBER, Wolfgang; KABST, Rüdiger (2000): Internationalisierung mittelständischer Unternehmen. Organisationsform und Personalmanagement, in: GUTMANN, Joachim; KABST, Rüdiger: Internationalisierung im Mittelstand. Chancen, Risiken, Erfolgsfaktoren, Wiesbaden, S. 3-89