



KfW Research

»» KfW-Internationalisierungs- bericht 2020

Außenhandel im Mittelstand
– wirtschaftliche Auswirkungen
der Corona-Krise stellen Sorge um
Handelskonflikte in den Schatten

Impressum

Herausgeber

KfW Bankengruppe
Abteilung Volkswirtschaft
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-0, Telefax 069 7431-2944
www.kfw.de

Redaktion

KfW Bankengruppe
Abteilung Volkswirtschaft
research@kfw.de

Dr. Jennifer Abel-Koch
Telefon 069 7431-9592

Copyright Titelbild
Quelle: Thinkstock/iStock / Rrrainbow

Frankfurt am Main, April 2020

Außenhandel im Mittelstand – wirtschaftliche Auswirkungen des Coronavirus stellen Sorge um Handelskonflikte in den Schatten

Das Coronavirus trifft die exportorientierte deutsche Volkswirtschaft in einer Situation, in der politische und ökonomische Entwicklungen den grenzüberschreitenden Austausch von Waren und Dienstleistungen ohnehin belasten. Das Wachstum der deutschen Exporte hat sich in den vergangenen drei Jahren deutlich verlangsamt. Zunehmende Spannungen in den internationalen Handelsbeziehungen und die lange Unsicherheit über den Brexit wirkten auch in den deutschen Mittelstand hinein, der seine Auslandsumsätze im Jahr 2018 nur um rund 18 Mrd. EUR oder 3,1 % steigern konnte, im Vergleich zu 5,5 % im Jahr 2017. Der Auslandsanteil an den Gesamtumsätzen der Auslandsaktiven ist 2018 leicht auf 28,2 % zurückgegangen. Angesichts anhaltend negativer Exporterwartungen dürften sich die Auslandsumsätze kleiner und mittlerer Unternehmen im Jahr 2019 noch schwächer entwickelt haben.

Die dynamische Ausbreitung des Coronavirus in immer mehr Ländern dürfte deutsche Mittelständler empfindlich treffen – und die rund 800.000 oder 21 % von ihnen, die grenzüberschreitend tätig sind, vor besondere Schwierigkeiten stellen. Denn über Umsatzeinbrüche auf dem heimischen Markt hinaus dürften sie auch einen deutlichen Rückgang ihrer Auslandsumsätze verzeichnen. Dass gilt umso mehr, weil ihre wichtigsten Exportmärkte in Europa liegen. Mehr als zwei Drittel ihrer gesamten Auslandsumsätze, rund 402 Mrd. EUR, haben kleine und mittlere Unternehmen 2018 in Europa erzielt. Österreich, die Schweiz, die Beneluxstaaten, Frankreich und Italien gehören zu ihren wichtigsten Zielländern. Aber nicht nur auf der Absatz-, sondern auch auf der Beschaffungsseite ist die Verflechtung des deutschen Mittelstands in Europa stark. Im mittelständischen Verarbeitenden Gewerbe kommen knapp 70 % der Auslandseinkäufe aus Europa, im mittelständischen Dienstleistungssektor gut 60 %.

Eine Herausforderung bleibt für einen Teil des Mittelstands dabei nach wie vor die Finanzierung von Auslandsvorhaben, auch weil die Bewertung politischer und wirtschaftlicher Risiken einen hohen Aufwand bedeutet, der bei kleinem Export- und Finanzierungsvolumen vergleichsweise geringen Erträgen gegenübersteht. In Kreditverhandlungen scheitern auslandsaktive Mittelständler häufiger als nicht grenzüberschreitend tätige Unternehmen. Mehr als ein Drittel der auslandsaktiven Mittelständler, aber

nur ein Viertel der nicht grenzüberschreitend tätigen Unternehmen hat im Jahr 2018 geplante Investitionen zumindest teilweise reduziert, verschoben oder aufgegeben.

Neben strukturellen Problemen wie Finanzierungshemmnissen sind auch die aktuellen Handelskonflikte für kleine und mittlere Unternehmen ein Anlass zur Sorge, die internationale Wertschöpfungsketten auch nach Bewältigung der Coronakrise belasten dürften. Jeder dritte Mittelständler erwartet bei einer weiteren Eskalation des Zollstreits zwischen den USA und der EU negative Auswirkungen auf sein Unternehmen, vor allem aufgrund möglicher konjunktureller Folgen. Von den Mittelständlern, die Geschäftsbeziehungen in den USA unterhalten – das ist knapp jeder fünfte – befürchten sogar mehr als 60 % nachteilige Auswirkungen auf ihr Geschäft, sollte sich der transatlantische Handelsstreit weiter verschärfen.

Die deutschen Exporte und damit auch die Auslandsumsätze des Mittelstands dürften sich somit auch nach der Überwindung der Corona-Krise in einem schwierigerem Umfeld entwickeln – und könnten durch die Erfahrungen, die der Mittelstand als Teil globaler Wertschöpfungsketten in der aktuellen Situation macht, nachhaltig beeinflusst werden. Denn die Corona-Krise macht einmal mehr die Fragilität und Komplexität globaler Wertschöpfungsketten deutlich und könnte vielerorts zu einem Rückzug aus der internationalen Arbeitsteilung führen. Sie zeigt aber auch, dass der freie Austausch von Waren und Dienstleistungen ein zentrales Element der europäischen Wirtschaft ist – und, dass eine stärkere Diversifizierung von Absatz- und Beschaffungsmärkten helfen kann, regionale Nachfrage- und Angebotschocks besser abzufedern.

Deutsches Exportwachstum schwächt sich ab – auch im Mittelstand

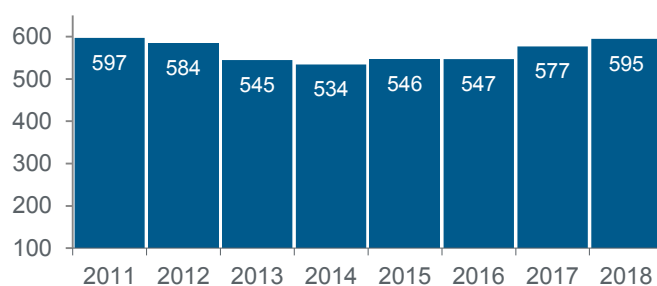
Wachsende Spannungen in den internationalen Handelsbeziehungen, eine sich eintrübende Weltkonjunktur und anhaltende Unsicherheit über den Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU – im Verlauf des Jahres 2018 war die deutsche Exportwirtschaft zunehmend Gegenwind ausgesetzt, der auch im Jahr 2019 kaum nachgelassen hat. Insgesamt beliefen sich die Warenexporte im Jahr 2018 auf 1.318 Mrd. EUR und überstiegen damit erneut die Vorjahreswerte. Im

Vergleich zum Jahr 2017 hat sich das Exportwachstum allerdings deutlich verlangsamt, von 6,2 auf 3 % – ein Trend, der sich im Jahr 2019 fortgesetzt hat. So sind die Warenexporte Deutschlands im Jahr 2019 nur um 0,8 % gestiegen. Auch die Dienstleistungsexporte sind im Jahr 2018 weniger stark gewachsen als im Jahr davor. Mit knapp 291 Mrd. EUR machten sie knapp ein Fünftel der gesamten Ausfuhren Deutschlands aus.

Die globale Wirtschaftsentwicklung wirkt auch in den deutschen Mittelstand hinein. Dieser konnte seine Auslandsumsätze im Jahr 2018 um rund 18 Mrd. EUR auf 595 Mrd. EUR steigern (Grafik 1). Aber auch hier fiel das Wachstum geringer aus als im Jahr davor, wie Auswertungen des KfW-Mittelstandspanels zeigen. So legten die Auslandsumsätze kleiner und mittlerer Unternehmen 2017 noch um rund 30 Mrd. EUR zu. Für 2019 liegen für den Mittelstand noch keine Zahlen vor. Allerdings waren die KfW-ifo-Exporterwartungen kleiner und mittlerer Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes in allen Monaten des vergangenen Jahres durchweg negativ (Grafik 2).¹ Die mittelständischen Auslandsumsätze dürften sich im Jahr 2019 somit eher schwächer entwickelt haben als in den zwei Jahren davor. Vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Corona-Krise ist auch für das Jahr 2020 nicht mit einer Überwindung der deutschen Exportschwäche zu rechnen.² Vielmehr dürfte ein sehr deutlicher Rückgang der Auslandsumsätze zu verzeichnen sein, auch im deutschen Mittelstand.

Grafik 1: Gesamte Auslandsumsätze im Mittelstand

In Mrd. EUR



Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW Mittelstandspanel 2012–2019

Auswirkungen des Coronavirus auf den Mittelstand als Teil globaler Wertschöpfungsketten

Das Coronavirus SARS-CoV-2 hat sich zu Beginn des Jahres 2020 zunächst in China stark ausgebreitet. Eine dynamisch wachsende Zahl von Infizierten ist zwischenzeitlich auch in Japan, Südkorea, den USA und vielen europäischen Ländern zu verzeich-

nen. In Deutschland waren zuletzt mehr als 125.098 Personen nachweislich infiziert, mehr als 2.969 Patienten sind bereits an den Folgen der Viruserkrankung gestorben.³ Um die nicht immunisierte Bevölkerung zu schützen und eine Überlastung des Gesundheitssystems zu vermeiden, wurden auch in Deutschland weit reichende Maßnahmen zur Reduzierung sozialer Kontakte getroffen. Schulen und Kindergärten sowie ein großer Teil der Geschäfte und Restaurants wurden geschlossen, Veranstaltungen und Messen abgesagt, Reisewarnungen ausgesprochen. Trotz umfangreicher geld- und fiskalpolitischer Stabilisierungsmaßnahmen hat die Pandemie spürbare Auswirkungen auf die deutsche Wirtschaft, die aufgrund ihrer starken Einbindung in internationale Wertschöpfungsketten besonders betroffen ist. Dies gilt auch für kleine und mittlere Unternehmen, die allein durch die Einschränkungen in Deutschland mit teilweise deutlichen Umsatzausfällen konfrontiert sind.

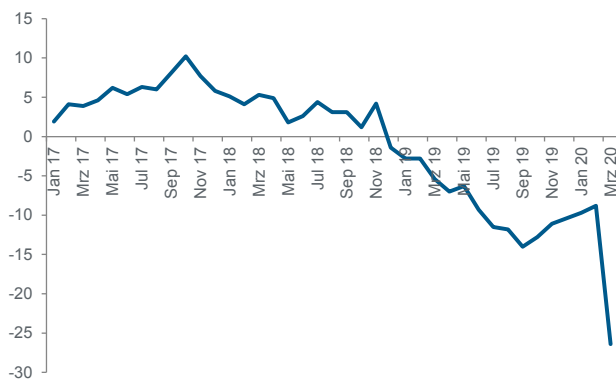
Dabei dürfte der Nachfrageschock in China in Deutschland vor allem größere Mittelständler mit 50 und mehr Beschäftigten treffen. Sie machen insgesamt zwar weniger als 2 % aller mittelständischen Unternehmen aus, beschäftigen aber mehr als 15 Mio. der insgesamt rund 45 Mio. Erwerbstätigen in Deutschland. Von ihnen ist jeder Zweite im Ausland aktiv, jeder Dritte davon erzielt auch Umsätze in China. Mit einiger Verzögerung dürften sich Störungen in den globalen Wertschöpfungsketten aber auch auf kleinere Mittelständler auswirken, die als Zulieferer für die exportstarken Großunternehmen, beispielsweise in der Automobil-, Pharma- und Elektroindustrie häufig indirekt exportieren. Hinzu kommen Produktionsausfälle in China, die Mittelständler mit geringer Lagerhaltung in den nächsten Wochen vor enorme Herausforderungen stellen dürften.

Ungleich stärker trifft den Mittelstand in der Breite die rapide Ausbreitung des Coronavirus in Europa, denn hier liegen die zentralen Auslandsmärkte kleiner und mittlerer Unternehmen. Nahezu jeder auslandsaktive Mittelständler ist auch in Europa aktiv, hier werden mehr als zwei Drittel der gesamten mittelständischen Auslandsumsätze erzielt (siehe Seite 4). Aber nicht nur auf der Absatz-, sondern auch auf der Beschaffungsseite ist die Verflechtung des deutschen Mittelstands in Europa stark. Im mittelständischen Verarbeitenden Gewerbe kommen knapp 70 % der Auslandseinkäufe aus Europa, im mittelständischen Dienstleistungssektor gut 60 %.⁴ Neben Nachfragerückgängen und Produktionsausfällen kommt es durch verstärkt durchgeführte Grenzkontrollen an den EU-Binnengrenzen zu einer

Behinderung des freien Warenverkehrs, der die Lieferketten kleiner und mittlerer Unternehmen zusätzlich belastet.

Entsprechend negativ ist das Geschäftsklima im deutschen Mittelstand. Insbesondere die Geschäftserwartungen kleiner und mittlerer Unternehmen sind im März 2020 im Vergleich zum Februar 2020 deutlich um 27,5 Zähler auf einen Saldo von -35,3 eingebrochen, wie aktuelle Zahlen des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers zeigen. Der leichte Aufwärtstrend im Februar 2020 kommt damit zu einem jähen Halt. Besonders pessimistisch für die kommenden 6 Monate zeigen sich mittelständische Einzel- und Großhandels- sowie Dienstleistungsunternehmen. Die zunehmende Ausbreitung des Coronavirus in wichtigen Auslandsmärkten des Mittelstands in Europa und der Welt spiegelt sich vor allem in den Exporterwartungen des Verarbeitenden Gewerbes. Diese sind im März 2020 um 17,6 Zähler auf einen Saldo von -24,6 gefallen (Grafik 2). Nur auf dem Höhepunkt der Finanzkrise im Winter 2008/2009 waren die Exporterwartungen noch pessimistischer.⁵ Allerdings ist in der aktuellen Krise mit weiteren Rückgängen zu rechnen.

Grafik 2: KfW-ifo-Exporterwartungen des mittelständischen Verarbeitenden Gewerbes



Anmerkung: Saldo (in Prozentpunkten) aus Prozentanteilen positiver und negativer Antworten zu den Exporterwartungen für die kommenden drei Monate (saison- und mittelwertbereinigt). Dabei zählen grundsätzlich diejenigen Unternehmen zu den Mittelständlern, die nicht mehr als 500 Beschäftigte haben und maximal 50 Mio. EUR Jahresumsatz erzielen.

Quelle: KfW Research, ifo Institut

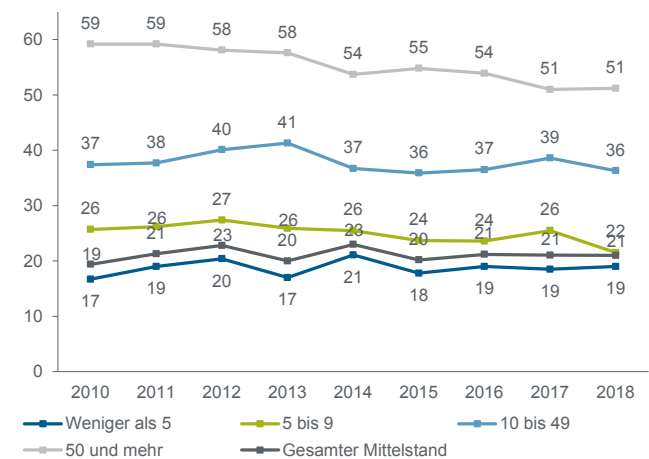
Steigende Zahl auslandsaktiver Unternehmen ...

Das Wachstum der mittelständischen Auslandsumsätze im Jahr 2018 ist in erster Linie auf eine höhere Anzahl auslandsaktiver Unternehmen zurückzuführen. So erzielten 2018 etwa 800.000 Mittelständler Umsätze im Ausland, rund 20.000 mehr als noch im Jahr davor.⁶ Da die Anzahl kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland insgesamt gestiegen ist, blieb der Anteil

der auslandsaktiven an allen Mittelständlern stabil bei 21% (Grafik 3). Während der Anteil der Auslandsaktiven bei den Unternehmen mit 5 bis 49 Beschäftigten gesunken ist, ist er bei den Unternehmen mit weniger als 5 Beschäftigten, zu denen vier von fünf Mittelständlern zählen, leicht von 18,5 auf 19 % gestiegen.

Grafik 3: Anteil auslandsaktiver Unternehmen

In Prozent



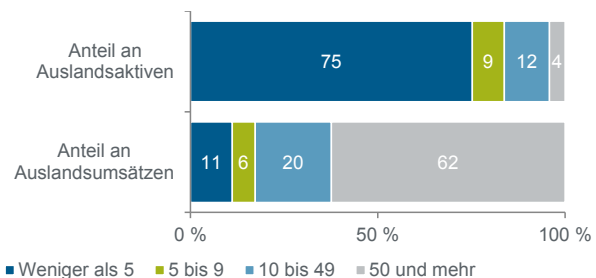
Anmerkung: Größenklassen nach Vollzeitäquivalent-Beschäftigten. Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2011–2019.

Was sich dabei für die deutsche Wirtschaft insgesamt zeigt – dass wenige große Konzerne für einen maßgeblichen Anteil der Exporte verantwortlich sind – zeigt sich im Kleinen auch im Mittelstand. So machen mittelständische Unternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten gerade einmal 4 % aller Auslandsaktiven aus – sind aber für fast zwei Drittel der mittelständischen Auslandsumsätze verantwortlich (Grafik 4). Die kleinsten Unternehmen mit weniger als 5 Beschäftigten, die drei Viertel aller Auslandsaktiven ausmachen, tragen dagegen nur rund 11 % zur den gesamten mittelständischen Auslandsumsätzen bei.

Grafik 4: Wenige große Mittelständler treiben die Umsätze

Angaben in Prozent



Anmerkung: Größenklassen nach Vollzeitäquivalent-Beschäftigten. Mit der Anzahl der Unternehmen bzw. Beschäftigten hochgerechnete Werte. Angaben für das Jahr 2018.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2019.

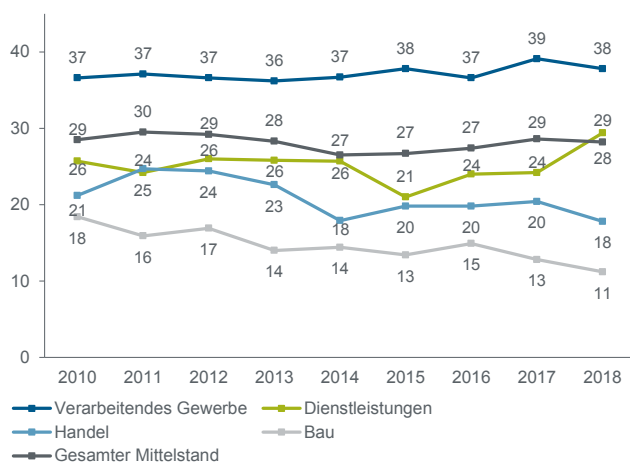
... aber kaum Wachstum der mittleren Auslandsumsätze

Die durchschnittlichen Auslandsumsätze je Exporteur sind im Jahr 2018 dagegen kaum gestiegen. Der Anteil der Auslands- an den Gesamtumsätzen der Auslandsaktiven belief sich auf rund 28 % und lag damit sogar leicht unter dem Vorjahreswert (Grafik 5).

Interessant ist hier die Verschiebung zwischen den einzelnen Branchen. So ist der Anteil der Auslands- an den Gesamtumsätzen der Auslandsaktiven im Jahr 2018 im Dienstleistungssektor gestiegen, während er in allen anderen Branchen – im Verarbeitenden Gewerbe, im Handel und auch im Bau – gesunken ist. Gleiches gilt auch für den Anteil auslandsaktiver Unternehmen.

Grafik 5: Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz

In Prozent



Anmerkung: Nur auslandsaktive Unternehmen. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2011–2019.

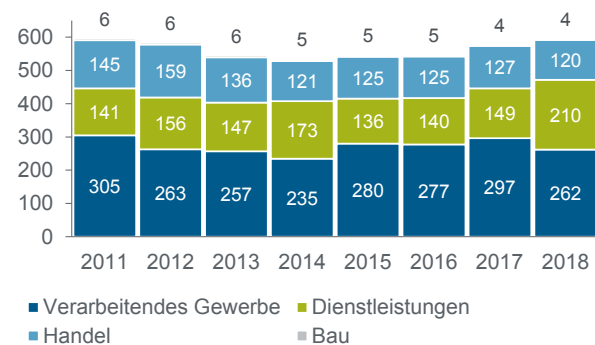
Dienstleistungsunternehmen legen zu

Mit rund 210 Mrd. EUR entfiel im Jahr 2018 mehr als ein Drittel der mittelständischen Auslandsumsätze auf Dienstleistungsunternehmen, darunter Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatungen, Architektur- und Ingenieurbüros oder IT-Dienstleister. Gegenüber dem Vorjahr stellt dies einen Anstieg von mehr als 60 Mrd. EUR dar (Grafik 6). Gleichzeitig sanken die Auslandsumsätze des Verarbeitenden Gewerbes. Hierin kommt zum einen ein struktureller Wandel zum Ausdruck. So haben Dienstleistungen in Deutschland und weltweit relativ an Bedeutung gewonnen und werden auch immer stärker gehandelt. Seit dem Jahr 2000 ist der Anteil der Dienstleistungen an den deutschen Exporten von knapp 14 auf über 18 % gestiegen.⁷ Zum anderen dürften hier jedoch auch konjunkturelle Effekte zum Tragen kommen. So waren die Auftragseingänge im Verarbei-

tenden Gewerbe insbesondere gegen Ende des Jahres 2018 schwach. Belastend dürften sich auch die Entwicklungen in der Automobilindustrie ausgewirkt haben, die im mittelständischen Verarbeitenden Gewerbe viele Zulieferer hat.

Grafik 6: Gesamte Auslandsumsätze nach Branchen

Gesamte Auslandsumsätze in Mrd. EUR (kumuliert)



Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

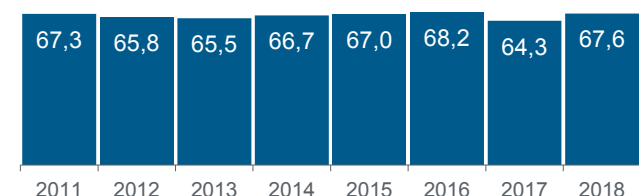
Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2012–2019.

Europa wichtigste Zielregion des Mittelstands

Rund 402 Mrd. EUR und damit etwas mehr als zwei Drittel der Auslandsumsätze kleiner und mittlerer Unternehmen entfielen 2018 auf Europa (Grafik 7). Damit bleibt Europa ein zentraler Absatzmarkt für die Produkte und Dienstleistungen der auslandsaktiven Mittelständler. Die anhaltende Unsicherheit im Hinblick auf den Brexit hat im Jahr 2018 zwar zu einem erneuten Rückgang der deutschen Exporte in das Vereinigte Königreich um rund 4 % geführt. Insgesamt war die Wirtschaftsentwicklung der Europäischen Union bei abnehmender Dynamik jedoch relativ robust, was sich auch in den mittelständischen Auslandsumsätzen widerspiegelt.

Grafik 7: Anteil Europa an gesamten Auslandsumsätzen

Angaben in Prozent

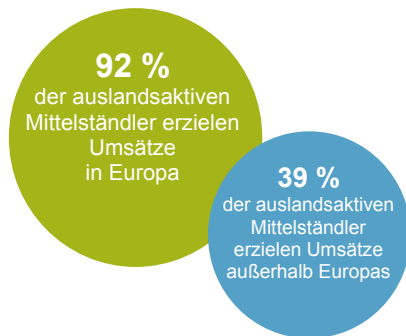


Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW Mittelstandspanel 2012–2019

Die wichtigsten Auslandsmärkte kleiner und mittlerer Unternehmen liegen dabei in direkter Nachbarschaft. Von zehn auslandsaktiven Mittelständlern erzielen etwa sechs Umsätze in Österreich oder der Schweiz, vier exportieren in die Beneluxländer und drei setzen ihre Produkte oder Dienstleistungen in Frankreich ab. Rund ein Viertel der auslandsaktiven Mittelständler haben Kunden in Italien, Spanien oder Portugal.⁸ Im Jahr 2018 haben insgesamt 92 % der auslandsaktiven Mittelständler ihre Produkte oder Dienstleistungen in andere Länder Europas verkauft. Die dort erzielten Umsätze machten nahezu 20 % ihrer gesamten Umsätze aus. Das außereuropäische Ausland war dagegen Ziel von nur 39 % der exportierenden Unternehmen, die dort knapp 16 % ihres gesamten Umsatzes erzielten (Grafiken 8 und 9).

Grafik 8: Zielregionen auslandsaktiver Mittelständler



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte. Angaben für das Jahr 2018

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2019

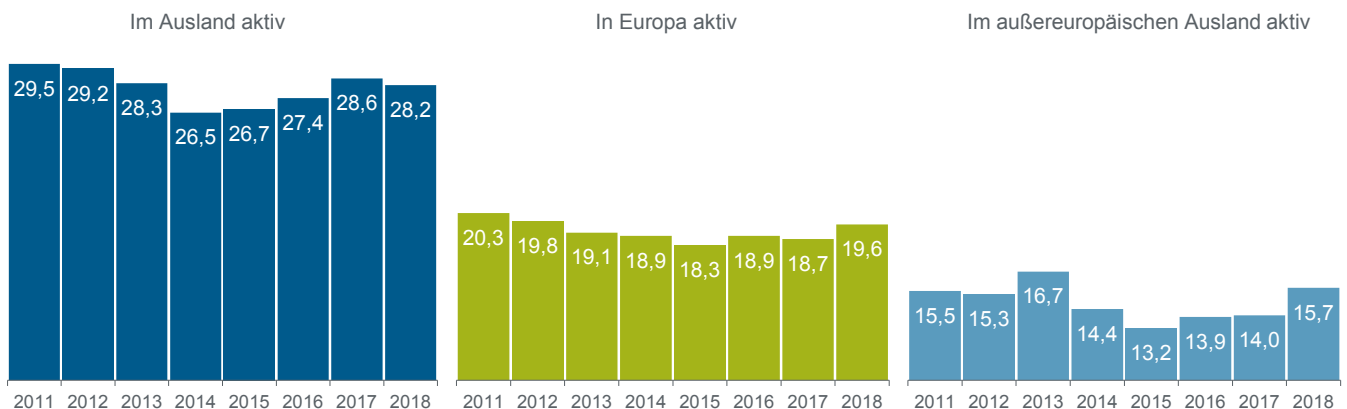
Bei Exporten in Länder außerhalb Europas spielen Kosten eine größere Rolle

Dies liegt nicht zuletzt daran, dass Auslandsaktivitäten mit zusätzlichen Kosten verbunden sind – für die Erschließung des Marktes und den Aufbau eines Vertriebsnetzes im Ausland, für die Anpassung der Produkte und die Erfüllung rechtlicher Voraussetzungen, für Zölle, Importlizenzen und den Transport der Produkte. Und im Austausch mit Ländern außerhalb der Europäischen Union fallen diese Kosten deutlich stärker ins Gewicht. So spielen beispielsweise die Kosten für die Anpassung der Produktqualität für 25 % der Mittelständler, die auch oder nur im außereuropäischen Ausland aktiv sind, eine große Rolle – aber nur für 10 % der Mittelständler, die ausschließlich im europäischen Ausland aktiv sind (Grafik 10).

Ähnliches gilt auch für andere Faktoren. Fast keinen Unterschied gibt es dagegen bei den Kosten für die Finanzierung, Zahlungsabwicklung und Absicherung von Auslandsaktivitäten, die aus Sicht der auslandsaktiven Mittelständler insgesamt nur eine moderate Rolle spielen. Dies dürfte auch daran liegen, dass viele dieser Instrumente kaum zum Einsatz kommen: Von Projektfinanzierungen, Bestellerkrediten oder privaten wie staatlichen Kreditversicherungen machen jeweils nur 6 % der Exporteure Gebrauch. Häufiger genutzt werden allenfalls Kontokorrentkredite, auf die rund 38 % der auslandsaktiven Mittelständler zurückgreifen.⁹ Ein großer Teil des Auslandsgeschäftes, Exporte genauso wie Auslandsinvestitionen, wird durch Eigenmittel finanziert.¹⁰ Vieles deutet darauf hin, dass der seltenere

Grafik 9: Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz nach Absatzregionen

Angaben in Prozent

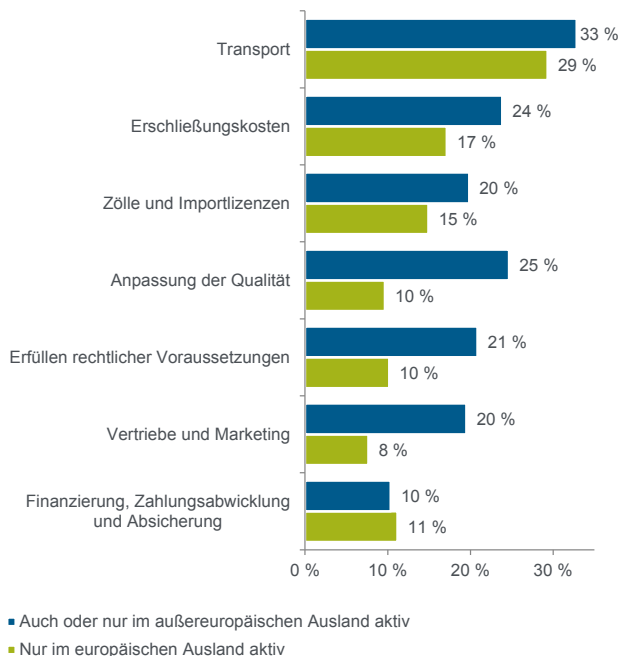


Anmerkung: Die ausgewiesenen Werte beziehen sich jeweils auf diejenigen Unternehmen, die in der entsprechenden Region Auslandsumsätze erzielt haben. Die Einzelangaben für die in Europa aktiven und die im außereuropäischen Ausland aktiven addieren sich folglich nicht zur Angabe für alle im Ausland aktiven Unternehmen.

Quelle: KfW Mittelstandspanel 2012–2019

Einsatz von Bankkrediten im Auslandsgeschäft auch angebotsseitig begründet ist – und Finanzierungsengpässe ein Hemmnis für Exporte und Auslandsinvestitionen im Mittelstand sein können.

Grafik 10: Kostentreiber im europäischen und außereuropäischen Auslandsgeschäft



Anmerkung: Anteil der auslandsaktiven Unternehmen, für deren Auslandsgeschäft die jeweilige Kostenart eine große oder sehr große Rolle spielt. Angaben für das Jahr 2015. Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2016

Risiken bei Auslandsvorhaben erschweren Banken die Finanzierung

Auslandsgeschäfte sind mit besonderen politischen und wirtschaftlichen Risiken verbunden, die auch vor dem Hintergrund regulatorischer Anforderungen von den finanzierenden Banken geprüft werden müssen, oft mit hohem Aufwand. Bei kleineren Exportvorhaben und geringeren Finanzierungsvolumina lohnt sich dies aus Sicht der Banken kaum. Unterbreiten sie überhaupt ein Kreditangebot, dann zu Konditionen, die für die Unternehmen kaum attraktiv sind. Hinzu kommt, dass die Finanzierung von Auslandsvorhaben lokale Expertise erfordert, die Banken über eigene Repräsentanzen im Ausland oder über ein globales Netz von Kooperationspartnern vorhalten müssen. Nicht immer stehen diesem administrativen Aufwand die notwendigen Erträge gegenüber.¹¹

Fehlende Finanzierungsmöglichkeiten bremsen das mittelständische Auslandsgeschäft

Unternehmensverbände weisen vor diesem Hintergrund immer wieder darauf hin, dass sich viele deutsche Banken aus der Exportfinanzierung zurückgezo-

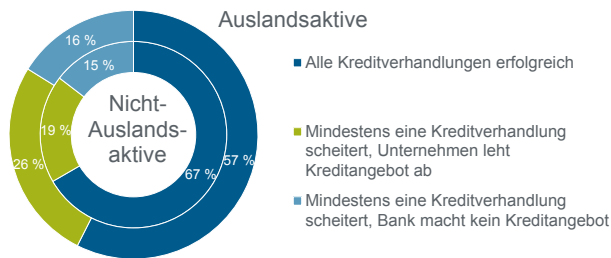
gen haben und eine Kreditfinanzierung vor allem bei kleineren Exportvorhaben mit einem Auftragsvolumen von bis zu 5 Mio. EUR schwierig ist. Im globalen Wettbewerb sehen sie deutsche Unternehmen dadurch im Nachteil.¹²

Auch die Unternehmen selbst bewerten die Finanzierungssituation bei Auslandsgeschäften teilweise als problematisch. Rund 14 % der Mittelständler sehen fehlende Finanzierungsmöglichkeiten als ein starkes Hemmnis bei der Ausweitung ihrer Aktivitäten im europäischen Ausland, wie eine im Auftrag von KfW Research durchgeführte Studie von IW Consult zeigt.¹³ Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch eine repräsentative Erhebung der Europäischen Kommission. Rund 15 % der deutschen kleinen und mittleren Unternehmen, die bereits Exporterfahrung sammeln konnten, stufen die dafür notwendigen finanziellen Investitionen als eine wesentliche Hürde ein.¹⁴

Empirische Schätzungen auf Basis von Befragungsdaten zeigen, dass Unternehmen den Kreditzugang mit einer Wahrscheinlichkeit von 18 % als schwierig beurteilen, wenn es um die Finanzierung von Auslandsvorhaben geht. Bei anderen Investitionen, beispielsweise in Maschinen, Immobilien oder Beteiligungen, ist diese Wahrscheinlichkeit deutlich geringer.¹⁵ In die gleiche Richtung deuten auch die Ergebnisse der European SME Survey, für die im Jahr 2019 mehr als 2.500 kleine und mittlere Unternehmen in fünf Ländern befragt wurden. Hier berichten durchschnittlich 15 % der grenzüberschreitend tätigen Mittelständler von Schwierigkeiten beim Zugang zu externer Finanzierung – im Vergleich zu nur 7 % der Unternehmen, die ausschließlich auf ihrem jeweiligen Heimatmarkt aktiv sind.¹⁶

Kreditverhandlungen auslandsaktiver Unternehmen scheitern häufiger ...

Die von Mittelständlern wahrgenommenen Finanzierungsschwierigkeiten konkretisieren sich in gescheiterten Kreditverhandlungen. Im Jahr 2018 haben rund 500.000 kleine und mittlere Unternehmen Kreditverhandlungen mit Banken und Sparkassen zur Finanzierung ihrer Investitionsvorhaben geführt. Dabei waren die rund 140.000 grenzüberschreitend tätigen Unternehmen unter ihnen insgesamt weniger erfolgreich. Nur bei 57 % der im Ausland aktiven Mittelständler haben alle Kreditverhandlungen zu einem Abschluss geführt. Unter den nicht im Ausland aktiven Mittelständlern lag die Erfolgsquote mit 67 % deutlich höher (Grafik 11).

Grafik 11: Kreditverhandlungen von Auslandsaktiven weniger erfolgreich

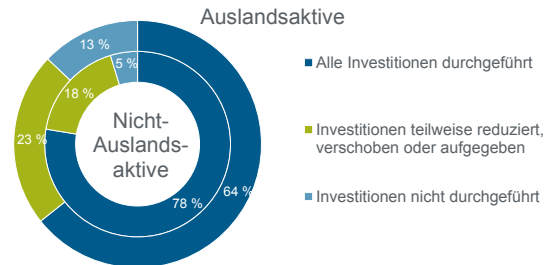
Anmerkung: Anteil der Unternehmen mit erfolgreichen Kreditverhandlungen an allen Unternehmen, die im Jahr 2018 Kreditverhandlungen zur Finanzierung geplanter oder getätigter Investitionen geführt haben, in Abhängigkeit davon, ob sie im Jahr 2018 Auslandsumsätze erzielt haben. Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle KfW Mittelstandspanel 2019

Dabei scheitern die Kreditverhandlungen auslandsaktiver Mittelständler nicht sehr viel häufiger als die anderer Unternehmen daran, dass die Banken oder Sparkassen den Kreditwunsch grundsätzlich zurückweisen. Vielmehr unterbreiten die Banken und Sparkassen häufiger ein Kreditangebot, dass die Unternehmen dann jedoch aufgrund unattraktiver Konditionen ablehnen. Dies ist der Grund, warum die Kreditverhandlungen bei rund 26 % der auslandsaktiven Mittelständler nicht zu einem Abschluss kommen, im Vergleich zu 19 % der allein im Inland tätigen Unternehmen.

... und ihre Investitionspläne auch

Gleichzeitig ist zu beobachten, dass auslandsaktive Mittelständler ihre Investitionspläne etwas häufiger anpassen als andere Unternehmen (Grafik 12). Rund 13 % von ihnen hatten im Jahr 2018 zwar Investitionen geplant, aber letztlich nicht durchgeführt. Weitere 23 % der auslandsaktiven Mittelständler haben geplante Investitionen zumindest teilweise reduziert, verschoben oder aufgegeben. Damit haben mehr als ein Drittel der Auslandsaktiven, aber weniger als ein Viertel der allein im Inland tätigen Unternehmen ihre Investitionspläne revidiert. Dabei ist davon auszugehen, dass die Investitionsvorhaben grenzüberschreitend tätiger Mittelständler überproportional häufig einen Auslandsbezug haben – und, dass erfolglose Kreditverhandlungen einer der Gründe sind, diese zu vermindern, zu verschieben oder aufzugeben.¹⁷

Grafik 12: Investitionspläne von auslandsaktiven Mittelständlern scheitern häufiger

Anmerkung: Anteil der Unternehmen, die geplante Investitionen ganz oder teilweise reduziert, verschoben oder aufgegeben haben, an allen Unternehmen, die im Jahr 2018 Investitionen geplant haben, in Abhängigkeit davon, ob sie im Jahr 2018 Auslandsumsätze erzielt haben. Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW Mittelstandspanel 2019

Konjunkturrisiken durch globale Handelskonflikte und Protektionismus

Neben strukturellen Problemen wie Finanzierungshemmnissen steht das Auslandsgeschäft des deutschen Mittelstands auch vor aktuellen Herausforderungen. Zuletzt sahen rund 49 % der kleinen und mittleren Unternehmen eines der größten Konjunkturrisiken in zunehmenden Protektionismus und globalen Handelskonflikten. Die möglichen negativen Auswirkungen wachsender Handelshemmnisse auf die deutsche Wirtschaft sorgen kleine und mittlere Unternehmen damit ähnlich stark wie zunehmender Fachkräftemangel, den rund 47 % als eines der größten Risiken für Wachstum und Wohlstand in Deutschland einschätzen.

Momentan dürften das Coronavirus und die zur Verlangsamung seiner Ausbreitung getroffenen Maßnahmen als zentrales Risiko für die Konjunktur gesehen werden. Aktuelle Prognosen gehen von einem deutlich negativen Effekt auf das Wirtschaftswachstum in Deutschland in diesem Jahr aus.¹⁸ Die globalen Handelskonflikte sind deshalb jedoch nicht gelöst und dürften internationale Wertschöpfungsketten auch in Zukunft belasten. So lässt das Mitte Januar im Handelsstreit zwischen den USA und China erzielte Teilabkommen wichtige Fragen ungelöst, beispielsweise im Hinblick auf die von den USA kritisierte Subventionierung chinesischer Staatsunternehmen. Diese Fragen sollen erst in den nächsten Verhandlungsrunden angegangen werden. Und schon das erste Teilabkommen könnte daran scheitern, dass China die Zusage, seine Importe aus den USA in den kommenden zwei Jahren um 200 Mrd. USD zu erhöhen, aufgrund von Reise- und Transportbeschränkungen zur Eindämmung des Coronavirus nicht einhalten kann.

Die Handelsbeziehungen zwischen den USA und der EU sind weiterhin angespannt

Auch zwischen den USA und der EU schwelt weiterhin ein Handelskonflikt. Auf die im Juli 2018 von den USA verhängten Zölle auf Stahl- und Aluminiumimporte aus der EU, hat die EU mit Vergeltungszöllen auf verschiedene Produkte aus den USA reagiert. Seither drohen die USA mit neuen Zöllen auf Autoimporte aus der EU. Hinzu kommt der Streit um Staatsbeihilfen an die Flugzeughersteller Airbus und Boeing, der schon länger vor der Welthandelsorganisation ausgetragen wird. Erst Mitte März haben die USA die Zölle auf Flugzeuge aus der EU von 10 auf 15 % erhöht. Die Handelsgespräche zwischen den USA und der EU haben trotz einiger Fortschritte bisher nicht zu einer Einigung geführt.

Eine Eskalation des Handelskonfliktes mit den USA würde auch die deutsche Wirtschaft treffen

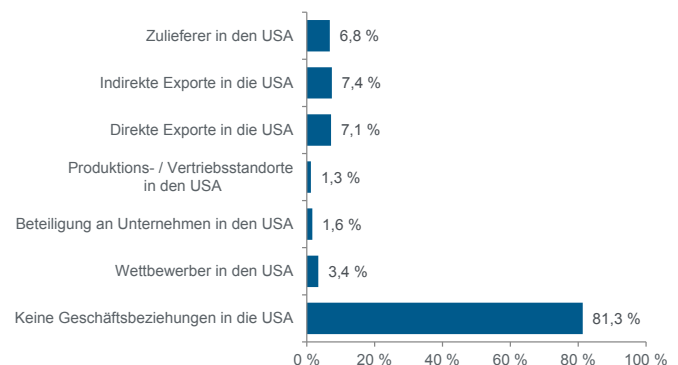
Verschärft sich der Zollstreit weiter und bleiben die Handelsbeziehungen zwischen den USA und der EU über einen längeren Zeitraum angespannt, dürfte sich dies auch auf die exportorientierte deutsche Wirtschaft auswirken. Dies gilt insbesondere dann, wenn die USA weitere Zölle auf Autoimporte erheben. Mit einem Exportvolumen von rund 223 Mrd. EUR waren Kraftwagen und -teile im Jahr 2019 die wichtigsten deutschen Exportgüter, rund 27 Mrd. EUR entfielen hier auf den Export in die USA. In Simulationsrechnungen führt eine Eskalation des Handelskonfliktes zwischen den USA und der EU zu einem Rückgang des deutschen Bruttoinlandsproduktes um bis zu 0,7 % im Vergleich zu einer Situation ohne Handelsstreit. Eine wesentliche Rolle hierbei spielt die zunehmende ökonomische Unsicherheit, die sich negativ auf die Investitionstätigkeit der Unternehmen auswirkt.¹⁹

Jedes fünfte kleine und mittlere Unternehmen unterhält Geschäftsbeziehungen in den USA

Auch kleine und mittlere Unternehmen könnten die Folgen eines eskalierenden Handelskonfliktes zu spüren bekommen. Fast jedes fünfte von ihnen unterhält Geschäftsbeziehungen in den USA (Grafik 13). Etwas mehr als 7 % der 3,81 Mio. Mittelständler haben Kunden in den USA, exportieren ihre Waren oder Dienstleistungen also direkt in die USA. Je nachdem, welche Produkte von den USA mit einem höheren Importzoll belegt werden, könnten sie unmittelbar betroffen sein. Fast genauso hoch ist der Anteil der kleinen und mittleren Unternehmen, die ihre Waren oder Dienstleistungen über ihre Kunden in Deutschland und anderen EU-Ländern indirekt in die USA exportieren. Sinkt die Exportnachfrage in den USA aufgrund eines fortgesetzten Zollstreits, könnte sich dies über ihre Wertschöpfungskette auch negativ auf die Nachfrage nach den von ihnen erbrachten Vorleistungen auswirken. Darüber

hinaus haben knapp 7 % der Mittelständler Zulieferer in den USA. Sie könnten vor allem mögliche Vergeltungszölle der EU zu spüren bekommen. Deutlich weniger kleine und mittlere Unternehmen unterhalten eigene Produktions- oder Vertriebsstandorte in den USA oder sind an einem Unternehmen in den USA beteiligt. Für sie können aus Deutschland oder anderen EU-Ländern importierte Vorleistungen teurer werden, wenn sich die Zollspirale weiterdreht.

Grafik 13: Jeder fünfte Mittelständler unterhält Geschäftsbeziehungen in den USA



Anmerkung: Anteil der Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen in den USA unterhalten, an allen Unternehmen. Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: Sonderbefragung zum KfW Mittelstandspanel im September 2019.

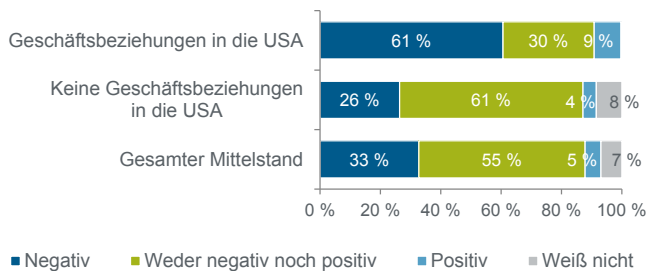
Der Anteil von Mittelständlern mit Geschäftsbeziehungen in den USA ist vor allem unter den größeren Unternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten hoch. Etwa vier von zehn dieser Unternehmen haben Zulieferer, Kunden oder Wettbewerber jenseits des Atlantiks. Unterschiede gibt es auch zwischen einzelnen Branchen. Während lediglich 1 % der Bau- und 13 % der Groß- und Einzelhandelsunternehmen Geschäftsbeziehungen in den USA pflegen, trifft dies auf jedes fünfte Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor und jedes vierte Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe zu.

Jeder dritte Mittelständler befürchtet negative Folgen bei einer Eskalation des Handelsstreits

Tatsächlich sehen vor allem diejenigen Mittelständler, die Geschäftsbeziehungen in den USA unterhalten, eine mögliche Eskalation des Handelskonfliktes zwischen den USA und der EU mit Sorge. Rund 61 % von ihnen erwarten bei einer Verschärfung des Zollstreits negative Auswirkungen auf ihr Unternehmen (Grafik 14). Nur rund 30 % gehen davon aus, dass ihre Geschäftstätigkeit davon nicht berührt wäre. Allerdings gibt es auch einen kleineren Anteil von Mittelständlern, die bei einer Eskalation des Handelsstreits sogar positive Effekte auf ihr Unternehmen erwarten. Dazu dürften insbesondere diejenigen Mittelständler gehören,

deren wichtigste Wettbewerber in den USA sitzen. Weitet die EU ihre im Juni 2018 als Vergeltungsmaßnahme eingeführten Importzölle²⁰ auf weitere Produkte aus den USA aus, könnten die deutschen Hersteller solcher Produkte von einem geringeren Wettbewerbsdruck profitieren.

Grafik 14: Auswirkungen einer Eskalation des Handelskonfliktes zwischen der EU und den USA



Anmerkung: Anteil der Unternehmen, die bei einer Eskalation des Handelskonfliktes zwischen den USA und der EU negative oder positive Auswirkungen auf ihr Unternehmen erwarten, in Abhängigkeit davon, ob sie Geschäftsbeziehungen in den USA unterhalten. Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: Sonderbefragung zum KfW Mittelstandspanel im September 2019

Aber auch ein Viertel der Mittelständler, die keine Kunden oder Lieferanten in den USA haben, erwarten bei einer Verschärfung des Handelsstreits negative Auswirkungen auf ihr Unternehmen. Ihre Sorge dürfte vor allem von den möglichen konjunkturellen Folgen eines solchen Szenarios getrieben sein. Sechs von zehn Mittelständlern ohne Geschäftsbeziehungen in den USA rechnen hingegen mit keinen spürbaren Konsequenzen. Das Gesamtbild stimmt damit nicht gerade optimistisch. Ein signifikanter Anteil von 33 % der rund 3,81 Mio. Mittelständler in Deutschland könnte bei einer Eskalation des Handelskonfliktes zwischen den USA und der EU in Mitleidenschaft gezogen werden.

Ausblick

Das Wachstum der deutschen Exporte hat sich seit 2017 deutlich abgeschwächt und folgt damit einem globalen Trend. Auch die Auslandsumsätze der kleinen und mittleren Unternehmen sind zuletzt weniger stark gestiegen als in den Jahren davor. Dazu beigetragen haben unter anderem die Unsicherheit über den Brexit und zunehmende globale Handelskonflikte, die bis in den deutschen Mittelstand hineinwirken.²¹

Die Aussichten für den internationalen Handel im Jahr 2020 sind angesichts der weltweiten Ausbreitung des Coronavirus stark negativ. Chinas Exporte sind im Januar und Februar 2020 infolge der weit reichenden Maßnahmen der Regierung zur Eindämmung des Coronavirus um 17,2 % im Vergleich zu den ersten zwei Monaten des Vorjahres eingebrochen, die Importe sind um 4 % zurückgegangen. Auch wenn dort der Höhepunkt der Epidemie durchschritten scheint und viele Unternehmen ihre Arbeit langsam wieder aufnehmen, dürfte die wirtschaftliche Erholung noch viele Monate dauern.

Wie lange die Corona-Krise in Deutschland andauern wird und wie stark die ökonomischen Folgen sein werden lässt sich zum gegenwärtigen Zeitpunkt kaum abschätzen. Eine tiefe Rezession im Jahr 2020, die im Ausmaß mit der Finanzkrise 2009 vergleichbar ist, ist jedoch sehr wahrscheinlich. Der Rückgang der Exporte dürfte infolge schockbedingter Angebots- und Nachfrageeinbrüche weltweit deutlich ausfallen. Das DIW hatte noch kürzlich ein Exportwachstum von -0,7 % in Deutschland für das Jahr 2020 prognostiziert, was angesichts der seither gestiegenen Zahl von Infizierten und verschärften Gegenmaßnahmen in vielen Ländern Europas und der Welt inzwischen aber viel zu optimistisch erscheint. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung geht in seinem Ende März veröffentlichten Sondergutachten von einem Exportwachstum von -4,4 % im Jahr 2020 aus, das Frühjahrsgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute sogar von -10,9 %.²²

Über die kurzfristigen Wirkungen hinaus könnte die Corona-Krise die internationalen Handelsbeziehungen auch nachhaltig verändern. Für viele Unternehmen macht sie die Komplexität und Fragilität internationaler Wertschöpfungsketten sichtbar. Kommt es in China zu Produktionsausfällen, wirkt sich dies wenn nicht direkt, so doch indirekt und verzögert auch auf deutsche Mittelständler aus. Eine stärkere Fokussierung der Unternehmen auf regionale Wertschöpfungsketten macht diese aber nicht unbedingt krisenfester. Das macht die zunehmende Ausbreitung des Coronavirus in Deutschland und Europa ebenfalls deutlich. Vielmehr ist eine breite geografische Diversifizierung einer der wesentlichen Gründe dafür, dass besonders exportorientierte Unternehmen langfristig eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen.²³ Die Erschließung zusätzlicher Zielmärkte ist jedoch mit hohen Kosten verbunden, ebenso wie eine stärkere geografische Diversifizierung in der Beschaffung und Produktion. Für viele insbesondere kleine Unternehmen dürfte dies auch unter günstigsten Freihandels- und Finanzierungsbedingungen keine Alternative sein.

KfW-Mittelstandspanel

Das KfW-Mittelstandspanel wird seit dem Jahr 2003 als schriftliche Wiederholungsbefragung der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland mit einem Umsatz von bis zu 500 Mio. EUR im Jahr durchgeführt.

Mit einer Datenbasis von bis zu 15.000 Unternehmen pro Jahr stellt das KfW-Mittelstandspanel die einzige repräsentative Erhebung im deutschen Mittelstand und damit die wichtigste Datenquelle für mittelstandsrelevante Fragestellungen dar. Durch die Repräsentativität für sämtliche mittelständische Unternehmen aller Größenklassen und Branchen in Deutschland bietet das KfW-Mittelstandspanel die Möglichkeit Hochrechnungen auch für Kleinunternehmen mit weniger als 5 Beschäftigten durchzuführen. In der aktuellen Welle haben sich 10.222 mittelständische Unternehmen beteiligt.

Auf Basis des KfW-Mittelstandspanels werden Analysen zur langfristigen strukturellen Entwicklung des Mittelstands durchgeführt. Das KfW-Mittelstandspanel liefert ein repräsentatives Abbild der gegenwärtigen Situation, der Bedürfnisse und der Pläne mittelständischer Unternehmen in Deutschland. Den Schwerpunkt bilden jährlich wiederkehrende Informationen zum Unternehmenserfolg, zur Investitionstätigkeit, zur Innovationstätigkeit und zur Finanzierungsstruktur. Dieses Instrument bietet die einzigartige Möglichkeit, quantitative Kennziffern mittelständischer Unternehmen, wie Investitionsausgaben, Kreditnachfrage oder Eigenkapitalquoten zu bestimmen.

Zur Grundgesamtheit des KfW-Mittelstandspanels gehören alle mittelständischen Unternehmen in Deutschland. Hierzu zählen private Unternehmen sämtlicher Wirtschaftszweige, deren jährlicher Umsatz die Grenze von 500 Mio. EUR nicht übersteigt. Ausgeschlossen sind der öffentliche Sektor, Banken sowie Non-Profit Organisationen. Derzeit existiert keine amtliche Statistik, die die Anzahl mittelständischer Unternehmen und die Zahl ihrer Beschäftigten adäquat abbildet. Zur Bestimmung der aktuellen Grundgesamtheit mittelständischer Unternehmen wurden das Unternehmensregister sowie die Erwerbstätigenrechnung verwendet.

Die Stichprobe des KfW-Mittelstandspanels ist so konzipiert, dass repräsentative, verlässliche und möglichst genaue Aussagen generiert werden. Die Stichprobe wird dazu in vier Schichtgruppen unterteilt: Fördertyp, Branchenzugehörigkeit, Beschäftigtengrößenklasse, Region. Um von der Stichprobe auf die Grundgesamtheit schließen zu können, werden die Befragungsergebnisse gewichtet bzw. hochgerechnet. Für die Bestimmung der Hochrechnungsfaktoren werden die vier Schichtungsmerkmale verwendet: Die Hochrechnungsfaktoren setzen dabei die Verteilung der Nettostichprobe (entsprechend den vier Schichtungsmerkmalen) ins Verhältnis zur Verteilung in der Grundgesamtheit. Es werden zwei Hochrechnungsfaktoren ermittelt: Ein ungebundener Faktor zur Hochrechnung qualitativer Größen auf die Anzahl mittelständischer Unternehmen in Deutschland und ein gebundener Faktor zur Hochrechnung quantitativer Größen auf die Anzahl der Beschäftigten in mittelständischen Unternehmen in Deutschland.

Durchgeführt wird die Befragung von der GfK SE, Bereich Financial Services, im Auftrag der KfW Bankengruppe. Wissenschaftlich beraten wurde das Projekt vom Leibnitz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim. Der Befragungszeitraum der Hauptbefragung der 17. Welle des KfW-Mittelstandspanels lief vom 11.02.2019 bis zum 21.06.2019.

Weitere Informationen zum KfW-Mittelstandspanel finden Sie [hier](#).

¹ Vgl. Borger, K. (2019): KfW-ifo-Mittelstandsbarometer 12/2019: **Trotz kleiner Lichtblicke am Jahresende: Der Weg zum Aufschwung ist noch weit**, KfW Research.

² Zur Exportschwäche im Euroraum siehe auch Schönwald, S. (2020): **Exportschwäche unter der Lupe: Woher kommt der Gegenwind für den Euroraum?**, Volkswirtschaft Kompakt Nr. 192, KfW Research.

³ Zahlen des Robert-Koch-Instituts, abgerufen am 14. April 2020, https://www.rki.de/DE/Content/InfAZ/N/Neuartiges_Coronavirus/Fallzahlen.html.

⁴ Vgl. Abel-Koch, J. (2016): **Mittelständische Wertschöpfungsketten werden internationaler – Europa bleibt wichtig**, Fokus Nr. 137, KfW Research, sowie IW Consult (2016): Mittelständische Unternehmen in europäischen Wertschöpfungsketten, Studie im Auftrag der KfW Bankengruppe, Köln. Berücksichtigt werden hier mittelständische Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und unternehmensnahe Dienstleister mit 20–499 Beschäftigten.

⁵ Weitere Informationen zu Konstruktion und Interpretation des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers unter <https://www.kfw.de/KfW-Konzern/Service/Download-Center/Konzernthemen/Research/Indikatoren/KfW-ifo-Mittelstandsbarometer/>. Die Veröffentlichung des Gesamtindikators für März 2020 erfolgt voraussichtlich im April 2020.

⁶ Vgl. Schwartz, M. (2018): KfW-Mittelstandspanel 2018: **Keine Anzeichen von Müdigkeit – Mittelstand im Inland und Ausland auf Wachstumskurs**, KfW Research.

⁷ Vgl. Abel-Koch, J. (2018): **Internationaler Dienstleistungshandel – auch der deutsche Mittelstand ist aktiv**, Fokus Nr. 212, KfW Research.

⁸ Vgl. Abel-Koch, J. (2017): **Die Welt ist kein Dorf – räumliche Nähe zu Exportmärkten für Mittelstand entscheidend**, Fokus Nr. 182, KfW Research.

⁹ Vgl. ebenda.

¹⁰ Vgl. Abel-Koch, J. (2017): **The happy few – Auslandsinvestitionen im deutschen Mittelstand**, Fokus Nr. 183, KfW Research.

¹¹ Vgl. Heismann, G. (2018): Mittelständler kommen nur schwer an Exportkredite, in Markt und Mittelstand, Ausgabe 02/2018.

¹² Siehe unter anderem Heismann, G. (2018): Mittelständler kommen nur schwer an Exportkredite, in Markt und Mittelstand, Ausgabe 02/2018 sowie Wocher, M. (2017): Kein Geld für Exporteure, Handelsblatt vom 25.08.2017, S. 20–21.

¹³ Vgl. IW Consult (2016): Mittelständische Unternehmen in europäischen Wertschöpfungsketten, a. a. O. sowie Abel-Koch, J. (2016): Mittelständische Wertschöpfungsketten werden internationaler – Europa bleibt wichtig, a. a. O.

¹⁴ Im europäischen Durchschnitt liegt der Anteil der kleinen und mittleren Unternehmen mit Exporterfahrung, die die für den Export notwendigen finanziellen Investitionen als eine wesentliche Hürde einschätzen, sogar bei 20 %. Siehe Europäische Kommission (2015): Internationalisation of Small and Medium-Sized Enterprises, Flash Eurobarometer 421.

¹⁵ Vgl. Zimmermann, V. (2016): Unternehmensbefragung 2016: **Finanzierungsklima stabil auf Allzeithoch – Finanzierungsanlass entscheidet mit über Kreditzugang**, KfW Research.

¹⁶ Vgl. Abel-Koch, J., L. Al Obaidi, S. El Kasmi, M. Fernández Acevedo, L. Morin und A. Topczewska (2019): **European SME Survey 2019: Going Digital – the Challenges Facing European SMEs**.

¹⁷ Einen kausalen Zusammenhang zwischen Kreditrationierung und Exportaktivitäten stellen u. a. Minetti und Zhu (2011) her. Auf Basis von Befragungsdaten italienischer Unternehmen ermitteln sie über eine Instrumentvariablen-schätzung, dass kreditrationierte Unternehmen eine um 39 % geringere Wahrscheinlichkeit haben, zu exportieren, und ihre Exportumsätze unter sonst gleichen Bedingungen um rund 38 % niedriger sind als die nicht rationierter Unternehmen. Siehe Minetti, R. und S. C. Zhu (2011): Credit Constraints and Firm Export: Microeconomic Evidence from Italy, Journal of International Economics, Vol. 83, S. 109–125. Einen breiteren Überblick über die empirische Literatur zum Zusammenhang von Finanzierungsrestriktionen und Exporten gibt Wagner, J. (2013): Credit Constraints and Exports: A Survey of Empirical Studies Using Firm Level Data, University of Lüneburg Working Paper No. 287.

¹⁸ Das DIW hat zuletzt ein BIP-Wachstum von -0,1 % für das Jahr 2020 prognostiziert, siehe Michelsen, C. M. Clemens, M. Hanisch, S. Junker, K. Kholodilin und T. Schlaak (2020): Deutsche Wirtschaft: Corona-Virus stürzt deutsche Wirtschaft in eine Rezession, in DIW Wochenbericht 12/2020. Diese Prognose dürfte aber zwischenzeitlich überholt sein. Das ifo-Institut ermittelt in einer Szenarienrechnung volkswirtschaftliche Kosten der Corona-Krise zwischen 255 und 495 Mrd. EUR und ein Rückgang des BIP-Wachstums zwischen 7,2 und 11,2 Prozentpunkten bei einem Shutdown der deutschen Wirtschaft von zwei Monaten. Vgl. Dorn, F., Fuest, C., Göttert, M., Krolage, C., Lautenbacher, S., Link, S., Peichl, A., Sauer, S., Stöckli, M., Wohlrabe, K. und T. Wollmershäuser (2020): Die volkswirtschaftlichen Kosten des Corona-Shutdown für Deutschland: Eine Szenarienrechnung, ifo Schnelldienst 4/2020. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung geht in seinem Ende März 2020 veröffentlichten Sondergutachten von einem jahresdurchschnittlichen BIP-Wachstum von -2,8 % für 2020 aus, bei großflächigen Produktionsstillegungen oder länger andauernden einschränkenden Maßnahmen sogar von -5,4 %. Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2020): Die gesamtwirtschaftliche Lage angesichts der Corona-Pandemie – Sondergutachten.

¹⁹ Vgl. Dullien, S., Stephan, S. und T. Theobald (2019): Vom Zollscharmützel zum Handelskrieg – Wieviel transatlantische Eskalation verträgt die deutsche Wirtschaft? IMK Report 151, November 2019.

²⁰ Vgl. https://ec.europa.eu/germany/news/20180606-ausgleichszoelle_de.

²¹ Vgl. Abel-Koch, J. (2019): **Deutscher Mittelstand uneins über mögliche Auswirkungen eines harten Brexits**, Volkswirtschaft Kompakt Nr. 185, KfW Research.

²² Vgl. Michelsen, C., Clemens, M., Hanisch, M., Junker, S., Kholodilin, K. und T. Schlaak (2020): Deutsche Wirtschaft: Corona-Virus stürzt deutsche Wirtschaft in eine Rezession, a. a. O. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2020): Die gesamtwirtschaftliche Lage angesichts der Corona-Pandemie – Sondergutachten sowie Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2020): Wirtschaft unter Schock – Finanzpolitik hält dagegen, Gemeinschaftsdiagnose 1/2020.

²³ Für eine Diskussion dieses Arguments und eine Zusammenfassung der relevanten empirischen Literatur siehe auch Wagner, J. (2011): Exports, Imports and Firm Survival: First Evidence for Manufacturing Enterprises in Germany, IZA Discussion Paper 5924.