

Diagnose Mittelstand 2016

Erfolg weltweit



Finanzgruppe
Deutscher Sparkassen-
und Giroverband



Drei von vier Unternehmen in Deutschland sind Kunden der Sparkassen-Finanzgruppe. Die Beratung und Finanzierung der mittelständischen Wirtschaft hierzulande gehört zum Kerngeschäft der Sparkassen und Landesbanken. Für dieses Ziel setzen sie ihre Stärken ein – die genaue Kenntnis ihrer Kunden und deren persönlicher Situation ebenso wie die flächendeckende Präsenz in allen Regionen Deutschlands.

Mit der Diagnose Mittelstand 2016 legt der Deutsche Sparkassen- und Giroverband zum 15. Mal repräsentatives Datenmaterial zur Situation und Zukunft der mittelständischen Unternehmen in Deutschland vor.

1 Das Wichtigste auf einen Blick	
Diagnose Mittelstand 2016: die Trends	05
2 Im Fokus	
Die Internationalisierung des Mittelstandes	13
2.1 Deutschland in der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung	14
2.2 Mittelstand aktiv im Exportgeschäft	19
2.3 Hohe Importtätigkeit im Mittelstand	25
2.4 Außenhandelsstatistik bestätigt aktive Rolle des Mittelstandes	26
2.5 Stark defizitärer Handel mit Dienstleistungen	28
2.6 Mittelstand holt bei Direktinvestitionen auf	29
2.7 Fazit und Ausblick	31
3 Die Bilanzdatenanalyse	
Der Mittelstand in Zahlen	37
3.1 Eigenkapitalausstattung	38
3.2 Umsatzrentabilität	40
3.3 Gesamtkapitalverzinsung	43
3.4 Personalaufwandsquote	45
4 Was Experten sagen	
Ausblick 2016: die Prognose der Sparkassen	49
4.1 Deutlich verbesserte Lagebeurteilung	49
4.2 Höhere Eigenkapitalquote im Mittelstand	50
4.3 Kreditnachfrage für Investitionen zieht an	52
4.4 Kapazitätserweiterung gewinnt an Bedeutung	54
4.5 Zuversicht für den Arbeitsmarkt	56
4.6 Mittelstand aktiv im Ausland	59
4.7 Güteraustausch dominiert Auslandsaktivität	63
5 Die Grundlagen	
Quellen und Methoden	71
5.1 Statistische Quellen für das Sonderkapitel „Internationalisierung“	73
5.2 Die Bilanzkennziffern im Überblick	75
5.3 Berechnungsverfahren	77

Die wichtigsten Ergebnisse auf einen Blick

Verbesserung der Eigenkapitalquote
(in %)

20,8 → 25,5
2013 2014

23,8%

der Mittelstandskunden
aller Sparkassen
sind im Ausland aktiv

Rückgang bei der
Umsatzrentabilität
(in %)

7,9 → 7,0
2013 2014

9%

aller Umsätze erzielen
mittelständische
Unternehmen
im Ausland

Abnehmende
Personalaufwandsquote (in %)

18,3 → 17,7
2013 2014

Gesamtkapitalverzinsung
sinkt (in %)

11,7 → 9,9
2013 2014

Die Bilanzdatenanalyse
erfasst im letzten komplett
vorliegenden Jahrgang

246.243

Unternehmensbilanzen

1 Das Wichtigste auf einen Blick

Diagnose Mittelstand 2016: die Trends

05

Diagnose Mittelstand 2016: die Trends

Bei internationalen Wirtschaftsbeziehungen denkt man oft sofort an Großunternehmen. Zwar haben diese tatsächlich die größten Anteile am grenzüberschreitenden Geschäft. Doch die diesjährige Ausgabe der Diagnose Mittelstand zeigt, dass auch der Mittelstand einen wichtigen Beitrag bei der Internationalisierung der deutschen Volkswirtschaft leistet. Mittelständische Unternehmen sind dabei an erstaunlich vielen Stellen aktiv. Mittelstand einerseits und hohe Integration in die Weltwirtschaft andererseits – beides sind ausgeprägte Eigenschaften der deutschen Volkswirtschaft. Diese beiden Faktoren wirken immer stärker direkt zusammen.

Die deutsche Wirtschaft hat im Winterhalbjahr 2014/15 wieder Tritt gefasst. Der neue Schwung hielt bis in den Sommer 2015 an. Maßgeblich hierfür war einmal mehr eine deutlich schnellere Gangart beim Export. Preisbereinigt nimmt dieser seit Mitte 2014 mit einer Jahresrate von gut fünf Prozent zu. Im Gefolge haben die Unternehmen ihre Investitionen ausgeweitet, wenngleich immer noch mit verhaltenem Umfang. Das Tempo wäre sicher höher, gäbe es nicht die Unsicherheiten im Zusammenhang mit Griechenland, die Ukraine-Krise sowie die Fragezeichen bei der Entwicklung Chinas. Dennoch spricht viel dafür, dass sich der Aufschwung in Deutschland 2016 fortsetzt. Wieder hat der Export eine Schlüsselrolle. Mit der



allmählichen Erholung der Partner im Euroraum, dem mit Abstand wichtigsten Abnehmer deutscher Waren, und einem robusten Aufschwung in den Vereinigten Staaten sind die Voraussetzungen für eine anhaltende Expansion der Ausfuhr gegeben. Hinzu kommt die verbesserte preisliche Wettbewerbsfähigkeit im Zuge der niedrigeren Bewertung des Euro an den Devisenmärkten.

Die Wachstumschancen auf den Weltmärkten werden auch die Mittelständler weiter nutzen. Von den größeren Unternehmen innerhalb des Mittelstandes ist heute schon jedes zweite im Export aktiv. 98 Prozent der deutschen Exporteure hatten einen Jahresumsatz von bis zu 50 Mio. Euro, fallen also unter die hier verwendete Mittelstandsdefinition. Zwar beträgt der Anteil der Mittelständler am Exportumsatz nur 18 Prozent. Tatsächlich sind mittelständische Unternehmen aber in großem Umfang Zulieferer für exportierende Großunternehmen und leisten damit indirekt einen wesentlich höheren Exportbeitrag. Dies wird vielfach unterschätzt, da der Export in vollem Umfang den Großunternehmen auf der Endstufe zugerechnet wird. Zweifellos haben große Unternehmen mit Umsätzen von mindestens 100 Mio. Euro Vorteile bei der Erschließung ausländischer Märkte. Diese Vorteile scheinen aber bereits bei Umsätzen von 100 Mio. Euro ausgeschöpft zu sein. Noch größere Firmen haben gegenüber Unternehmen mit etwa 100 Mio. Euro Umsatz auf den internationalen Märkten kaum noch weitere Größenvorteile.

Im Mittelstand sind viele sogenannte „Hidden Champions“ angesiedelt. Darunter versteht man Unternehmen, die in ihrer spezifischen Marktnische eine führende Rolle auf dem Weltmarkt innehaben. Diese Spezialisten sind meist nicht so bekannt wie die Marken der großen Massenkonzernunternehmen. Gleichwohl haben diese Mittelständler eine besonders starke Stellung und strahlen in ihrer Region

positiv aus. Gerade in Deutschland finden sich viele solche Unternehmen. Einige Beispiele werden in dieser Ausgabe der Diagnose Mittelstand mit Kurzporträts vorgestellt.

Kraftzentrum der deutschen Exportwirtschaft ist das verarbeitende Gewerbe. Der Anteil mittelständischer Unternehmen mit Auslandsabsatz ist in diesem Bereich fast dreimal so hoch wie im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Bemerkenswert ist, dass sich Großunternehmen und Mittelständler bei den Export-Zielländern kaum unterscheiden. Für beide steht das Geschäft mit Partnern in der EU klar im Vordergrund. Aber fast die Hälfte der Ausfuhr mittelständischer Unternehmen findet ihren Weg bereits in Länder außerhalb der EU. Offenbar versteht es auch der Mittelstand, an der wachsenden Bedeutung der Schwellenländer teilzuhaben.

Auch bei den Importeuren, deren Zahl die der Exporteure deutlich übertrifft, dominieren mit 98 Prozent mittelständische Unternehmen. 22 Prozent der Mittelständler importieren aus Partnerländern der EU. Damit ist für sie der europäische Import noch deutlich wichtiger als der Export.

Je stärker und je länger ein Unternehmen auf ausländischen Absatzmärkten aktiv ist, umso eher wird es eine Präsenz vor Ort für Vertrieb und Service sowie eventuell auch für die Produktion in Erwägung ziehen. Allerdings ist die Hürde für Direktinvestitionen mittelständischer Unternehmen im Ausland deutlich höher als beim grenzüberschreitenden Warenaustausch. Ende 2013 waren aber immerhin schon 1.030 mittelständische Unternehmen an Auslandsunternehmen mit 5,1 Mrd. Euro beteiligt – mit zuletzt kräftig steigender Tendenz. Auch hier unterzeichnet die amtliche Statistik aufgrund von Meldeschwellen das tatsächliche Bild.

Die Internationalisierung bildet einen Schwerpunkt dieser Diagnose Mittelstand. Aber natürlich bleibt die Auswertung der Jahresabschlüsse mittelständischer Unternehmen auch weiterhin eine wichtige Säule der Diagnose. Die Bilanzdatensammlung ist mit rund einer Viertelmillion Jahresabschlüssen pro Jahr die größte dieser Art in Deutschland. Sie zeigt für den Jahrgang 2014 wiederum höhere Eigenkapitalquoten. Der mittlere Wert der mittelständischen Unternehmen lag 2014 in der Trendrechnung bei 25,5 Prozent gegenüber 20,8 Prozent im Jahr 2013.

Allerdings ist die Umsatzrentabilität im deutschen Mittelstand 2014 gegenüber dem Vorjahr trotz konjunktureller Belebung um 0,9 Prozentpunkte auf 7,0 Prozent gesunken. Steigende Kosten und in einigen Bereichen stagnierende oder gar sinkende Absatzpreise waren hierfür verantwortlich. Die Gesamtkapitalverzinsung war auf Basis der Trendrechnung 2014 das dritte Jahr in Folge rückläufig. Der Wert von 9,9 Prozent erreicht nicht mehr das Rendite-niveau der fünf Jahre zuvor. Wenn auch zuletzt leicht eingetrübt, bewegen sich die beiden genannten Renditemaße dennoch im langjährigen Vergleich weiterhin auf einem guten Niveau.

Die Personalaufwandsquote im deutschen Mittelstand ist 2014 nach zweijährigem Anstieg nun auf 17,7 Prozent gesunken. Das ist bemerkenswert, weil sich im vergangenen Jahr einerseits die Arbeitsmarktlage weiter verbesserte und folglich höhere Lohnsteigerungen vereinbart wurden sowie weil sich andererseits die Absatzpreise aus Sicht der Unternehmen ungünstig entwickelt haben.

Die Umfrage unter allen deutschen Sparkassen ergänzt die Bilanzanalyse um eine aktuelle Lagebeurteilung. Sie stellt traditionell eine weitere Säule der Diagnose Mittelstand dar. Sie wurde im Spätsommer 2015 erhoben.

Die konjunkturelle Belebung spiegelt sich hier deutlich wider: 43 Prozent der Antwortenden gaben an, dass die Lage „eher besser“ ist als ein Jahr zuvor. Vormals waren es nur 16 Prozent. Als „eher schlechter“ wurde dagegen die Lage nur von drei Prozent der Befragten eingeschätzt, während mehr als die Hälfte der Sparkassen die Geschäftslage im Mittelstand, wie schon im Vorjahr, als „unverändert“ beurteilte. Zu dem per saldo klar verbesserten Bild passt auch ein deutlich höherer Anteil der Antwortenden als im Vorjahr, der für das kommende Jahr mit steigender Beschäftigung rechnet.

Der Expertenbefragung zufolge hat sich der positive Trend der Eigenkapitalausstattung im Mittelstand, wie ihn die Bilanzdatenanalyse bereits für 2014 ausweist, im Jahr 2015 fortgesetzt. Gut zwei Drittel der Antwortenden gaben an, dass sich diese weiter „eher verbessert“ hat. Das Bild von der Investitionszurückhaltung und einer Präferenz für die Finanzierung aus eigenen Mitteln bleibt dabei insgesamt gültig. Doch immerhin rund 30 Prozent der befragten Sparkassen gaben an, jetzt mehr Mittel als im Vorjahr für die Investitionsfinanzierung auszugeben. In den gesamtwirtschaftlichen Rechenwerken schlägt sich das bisher allerdings noch nicht nieder. Weiterhin gilt in jedem Fall: Weder von der Verfügbarkeit von Krediten noch vom Zinsniveau wird die Investitionstätigkeit des Mittelstandes gebremst.

Das Ergebnis der Befragung zum diesjährigen Sonderthema, den außenwirtschaftlichen Aktivitäten des Mittelstandes, bestätigt die dazu bereits angestellte Analyse. Demnach weist fast jedes vierte mittelständische Unternehmen in Deutschland Auslandsaktivitäten auf. Dies übertrifft die aus anderen Quellen abgeleitete Abschätzung. Erklärbar ist dies damit, dass die Auslandsaktivitäten in der Befragung bewusst weiter gefasst sind und

z. B. Direktinvestitionen einschließen. Gut die Hälfte der Antwortenden gibt ferner an, dass sich die Auslandsaktivitäten des Mittelstandes in den letzten drei Jahren ausgeweitet haben. Das entspricht dem Befund der Umsatzsteuerstatistik wie auch der Außenhandelsstatistik. Die Befragung der Firmenkundenberater der Sparkassen bestätigt somit: Der Mittelstand spielt im Außenhandel eine sehr aktive Rolle. Aber er verfügt seltener als Großunternehmen über eigene Auslandsniederlassungen, produziert seltener selbst im Ausland und ist seltener an ausländischen Unternehmen beteiligt.

Insgesamt zeigen die Befragung und die amtlichen Statistiken, dass der deutsche Mittelstand die Chancen der Globalisierung erkannt hat und bereits sehr erfolgreich, auch außerhalb Europas, auf den Wachstumsmärkten der Zukunft präsent ist. Die Wirtschaftspolitik sollte die Internationalisierung des Mittelstandes direkt in der Außenhandelspolitik und der Exportfinanzierung, aber auch indirekt bei der Gestaltung der Bedingungen für Investitionen und Innovation im Inland unterstützen. Die Sparkassen-Finanzgruppe begleitet die Mittelständler bei all diesen Aktivitäten als Partner.



Die Module der Diagnose Mittelstand

Schwerpunktthema (Kapitel 2)

→ Die Internationalisierung des Mittelstandes

Bilanzdatenanalyse (Kapitel 3)

- Auswertung der größten Sammlung von Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen
- Pro Jahr rund 250.000 Bilanzen von Mittelstandskunden der Sparkassen und Landesbanken
- Für 2014: zum Auswertungszeitpunkt bereits 87.000 Bilanzen vorliegend

Expertenbefragung (Kapitel 4)

- Einschätzung der Sparkassen zur Geschäftslage mittelständischer Kunden
- Aktualität durch Befragung September 2015
- Zusätzliche Sonderfragen zum Schwerpunktthema
- 2015: Rücklauf von über 80 Prozent

2 Im Fokus

Die Internationalisierung des Mittelstandes	13
2.1 Deutschland in der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung	14
2.2 Mittelstand aktiv im Exportgeschäft	19
2.3 Hohe Importtätigkeit im Mittelstand	25
2.4 Außenhandelsstatistik bestätigt aktive Rolle des Mittelstandes	26
2.5 Stark defizitärer Handel mit Dienstleistungen	28
2.6 Mittelstand holt bei Direktinvestitionen auf	29
2.7 Fazit und Ausblick	31

Die Internationalisierung des Mittelstandes

Zu den wichtigsten Kennzeichen der deutschen Wirtschaft gehören die herausragende Rolle im Welthandel einerseits und die starke Stellung mittelständischer Unternehmen andererseits. Deutschland verfügt über wenige wirtschaftlich verwertbare Rohstoffe sowie über ein im internationalen Vergleich hohes Lohnniveau. Nur eine globale Präsenz der Unternehmen sowie technologisch hochwertige Produkte, die den spezifischen Wünschen der Kunden entsprechen, können den Wohlstand sichern. Der deutsche Mittelstand macht einen erheblichen Anteil der deutschen Volkswirtschaft aus. Dort werden mehr als ein Drittel aller Umsätze erzielt. Fast 60 Prozent aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Unternehmen finden sich in seinen Reihen. Die führende Position des Landes im Export kann nur mit dem Mittelstand gesichert werden. Um seine Position zu behaupten, muss der Mittelstand seine Internationalisierung vorantreiben.

Die Verflechtung der deutschen Wirtschaft mit der übrigen Welt beschränkt sich nicht auf Ausfuhr und Einfuhr von Waren und Dienstleistungen. Kooperationen mit ausländischen Unternehmen und Direktinvestitionen im Ausland werden immer bedeutender. Mehr deutsche Mittelständler beteiligen sich an Auslandsunternehmen, gründen oder kaufen Unternehmen in anderen Ländern. Je bedeutsamer ausländische Absatzmärkte für deutsche Unternehmen



sind, umso wichtiger wird eine Präsenz vor Ort. Dies gilt für den Vertrieb und Service sowie zunehmend auch für die Produktion. Umgekehrt ist Deutschland als größter Absatzmarkt in Europa für ausländische Unternehmen attraktiv. Das beschränkt sich inzwischen nicht mehr auf solche aus den Partnerländern der EU. Zu den grenzüberschreitenden Transaktionen zählen weiterhin die Arbeits- und Vermögenseinkommen sowie staatliche und private Transfers. Alle diese Transaktionen werden in der Leistungsbilanz zusammengefasst. Sie liefert erste Einblicke in die grundlegenden Strukturen der wirtschaftlichen Außenbeziehungen Deutschlands.

2.1 Deutschland in der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung

Die deutsche Exportquote, also der Anteil der Ausfuhr von Waren und Diensten am Bruttoinlandsprodukt, lag 2014 bei fast 46 Prozent. Für ein großes Land wie Deutschland ist dies ein ungewöhnlich hoher Wert. In den drei anderen größeren Ländern der Währungsunion, Frankreich, Italien und Spanien, ist diese Quote deutlich geringer. Und auch das EU-Mitglied Großbritannien weist weitaus kleinere Werte auf (Abbildung 1). Die Vereinigten Staaten als ein sehr großer Binnenmarkt mit einem vergleichsweise kleinen internationalen Sektor haben erwartungsgemäß eine deutlich geringere Quote. Ebenso weist der am absoluten Volumen gemessene „Exportweltmeister“ China mit etwa 25 Prozent eine spürbar niedrigere Exportquote auf als Deutschland. Jedoch ist China als Schwellenland mit einem relativ niedrigen Pro-Kopf-Einkommen nur begrenzt mit fortgeschrittenen Volkswirtschaften vergleichbar.

China und die Vereinigten Staaten weisen deutlich größere Bevölkerungen und eine jeweils größere Wirtschaftsleistung als Deutschland auf. Berücksichtigt man dies, so wird der außergewöhnliche Exporterfolg deutscher Unternehmen deutlich sichtbar. Allerdings ist damit die deutsche Wirtschaft stärker als ihre großen europäischen

Offenheit ausgewählter Industrieländer
Exporte und Importe im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt
in Prozent, 2014

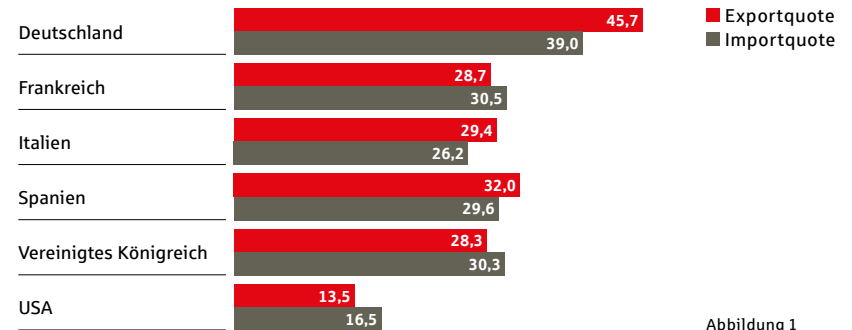


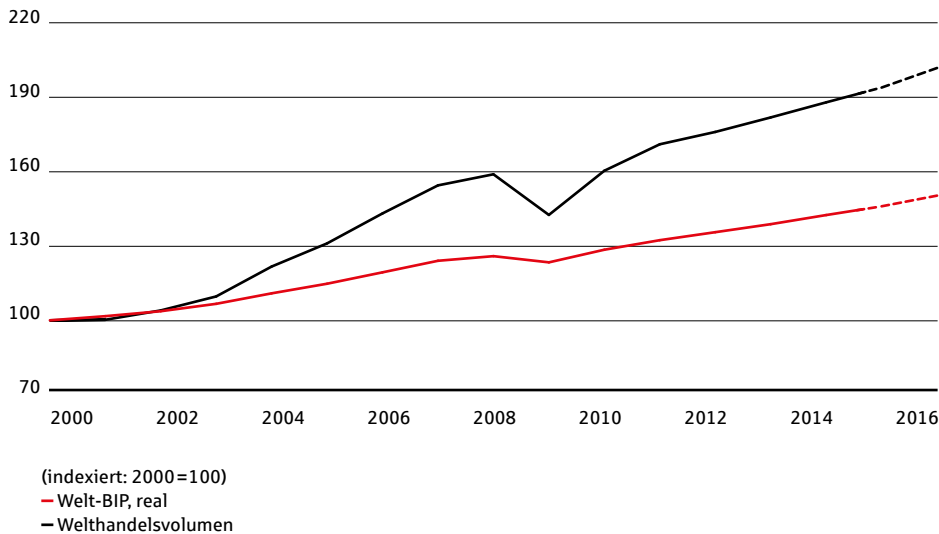
Abbildung 1

Quelle: Statistisches Bundesamt, Eurostat

Nachbarn von weltwirtschaftlichen Einflüssen abhängig. Der Ausfuhr in Deutschland steht eine ebenfalls hohe Einfuhr gegenüber, nicht zuletzt wegen eines hohen Importgehaltes der ausgeführten Produkte. Auch hier übertrifft Deutschland seine Nachbarn mit vergleichbarer Größe in Europa sowie die Vereinigten Staaten deutlich (Abbildung 1).

Der Export ist für Deutschland ein wichtiger Wachstumsmotor. Die Inlandsnachfrage lässt mittel- bis langfristig nur geringe Umsatzzuwächse der Unternehmen erwarten. Diese Erwartungen begründen sich mit den demografischen Entwicklungen sowie durch fehlende durchgreifende Verbesserungen der Investitionsbedingungen. Der Export bietet den in Deutschland produzierenden Unternehmen deutlich bessere Perspektiven. Das Wachstum in den Schwellenländern in Asien, Mittel- und Osteuropa, Lateinamerika und Afrika wird trotz der jüngsten Schwächezeichen auf lange Sicht wieder deutlich höher ausfallen als in Deutschland beziehungsweise in den Ländern der Währungsunion oder der EU. Das veranlasst auch mittelständische Unternehmen, sich verstärkt direkt diesen Märkten zuzuwenden.

Welthandel und Weltproduktion



Quelle: IWF, ab 2015: Prognose des IWF, Oktober 2015

Abbildung 2

Der Welthandel ist in den letzten Jahrzehnten deutlich stärker gewachsen als die weltweite Wirtschaftsleistung (Abbildung 2). Und die Direktinvestitionen nahmen noch kräftiger zu. Mit der Finanzkrise 2009 und der folgenden Rezession entstanden Zweifel, ob sich der Expansions-trend des Welthandels fortsetzen würde. Ein dauerhafter Trendbruch lässt sich aber nicht nachweisen. Die Integration zahlreicher Schwellen- und Transformationsländer in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung in den beiden Jahrzehnten vor der Finanzkrise hatte die Expansion des Welthandels besonders begünstigt. Es spricht viel dafür, dass der Export in Deutschland auch in den kommenden Jahren Konjunkturmotor bleiben wird. Folglich muss der Mittelstand seine Exportposition stärken.

Deutschland hat bei Waren vor einigen Jahren seine Position als Exportweltmeister eingebüßt. Es findet sich nun nach absolutem Exportvolumen auf Platz drei, nach China und den Vereinigten Staaten. Es muss jedoch beachtet werden, dass die Bevölkerung Chinas fast 17-mal so

groß ist wie die Deutschlands. Das Bruttoinlandsprodukt der Vereinigten Staaten übertrifft das deutsche um mehr als den Faktor vier. Pro Kopf der Bevölkerung und bezogen auf die Wirtschaftsleistung bleibt Deutschland in der Spitzenposition. Dennoch ist der Weltmarktanteil deutscher Warenexporte leicht rückläufig und lag zuletzt bei knapp acht Prozent. Darin kommt aber in erster Linie der erwünschte Aufholprozess der Schwellenländer zum Ausdruck.

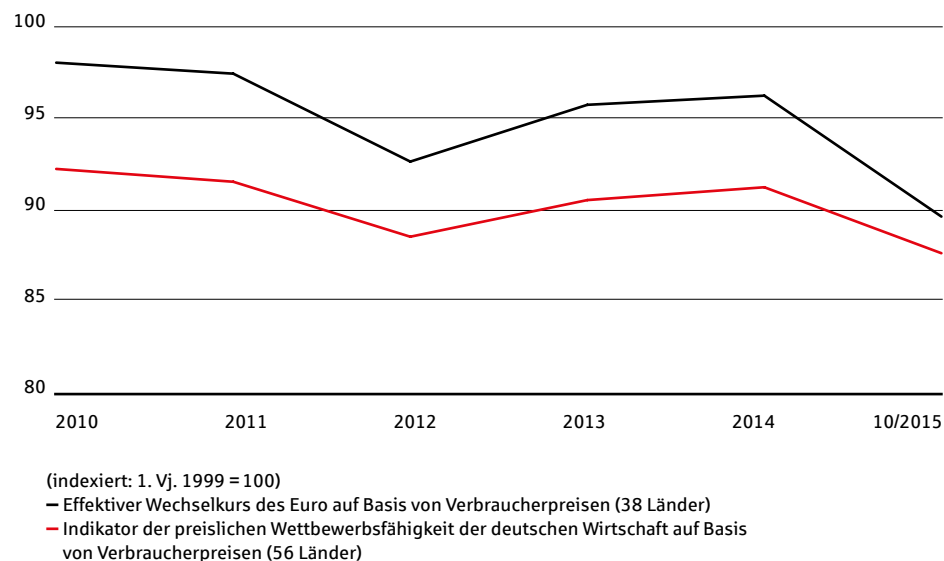
Die überaus starke Stellung Deutschlands im Warenexport gilt nicht in gleicher Weise für den Dienstleistungshandel. Hier liegt der Anteil der Exporte am Bruttoinlandsprodukt traditionell eher im Mittelfeld. Dieser Anteil wird von Frankreich, Spanien sowie insbesondere von Großbritannien übertroffen. Überdies ist der deutsche Dienstleistungshandel strukturell stark defizitär, nicht zuletzt wegen der hohen Reiseausgaben der deutschen Touristen im Ausland.

Der sehr große Überschuss im Warenhandel – 2014 waren es 217 Mrd. Euro – führt zu einem hohen strukturellen Leistungsbilanzüberschuss von zuletzt 216 Mrd. Euro oder 7,4 Prozent gemessen am Bruttoinlandsprodukt. Innerhalb Europas sowie weltweit wird Deutschland hierfür kritisiert. Im Rahmen der Untersuchung gesamtwirtschaftlicher Ungleichgewichte durch die EU-Kommission wird ein oberer Grenzwert von sechs Prozent genannt. Der Überschuss in der Leistungsbilanz spiegelt den Überschuss der inländischen Ersparnis über die Investitionen im Inland. Folglich ist die Inlandsnachfrage in Deutschland zu gering. So weit besteht Einigkeit in der Diskussion. Die Therapie-vorschläge unterscheiden sich jedoch deutlich: Einige empfehlen höhere Löhne und mehr durch Kredite finanzierte staatliche Ausgaben. Andere fordern dagegen vor allem eine Verbesserung der Investitionsbedingungen im Inland, was zu mehr Beschäftigung, größerer Lohnsumme

sowie mehr Konsum und höheren Importen führen würde. Nur der zuletzt genannte Weg ist nachhaltig und daher im Interesse Deutschlands und seiner Partner in Europa. Die über Jahre hohen Überschüsse in der Leistungsbilanz haben ein großes Nettoauslandsvermögen entstehen lassen. Mitte 2015 belief es sich nach Angaben der Bundesbank auf 1,4 Bio. Euro oder 48 Prozent gemessen am Bruttoinlandsprodukt.

Die Perspektiven für den Export hängen von attraktiven Produkten und der Präsenz auf den wachsenden Märkten der Zukunft ab. Daneben hat die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eine wichtige Bedeutung. Hier spielen der Wechselkurs sowie die Entwicklung der Preise im Vergleich mit denen der Konkurrenten im Ausland jeweils eine große Rolle. Der von der Europäischen Zentralbank berechnete reale Außenwert des Euro misst die Veränderung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit des Währungsraumes insgesamt. Die Bundesbank ermittelt ebenfalls einen Indikator der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft. Dieser erfasst darüber hinaus Veränderungen der Wettbewerbsfähigkeit durch unterschiedliche Preisentwicklungen innerhalb des Euroraumes (Abbildung 3). Im Herbst 2015 war die preisliche Wettbewerbsfähigkeit von Anbietern im Euroraum beziehungsweise in Deutschland recht hoch. Dies lag an der Abwertung des Euro gegenüber vielen Währungen. Darin kommt neben der Krise der Währungsunion vor allem die unterschiedliche Ausrichtung der Geldpolitik zum Ausdruck. Dabei werden die Unterschiede insbesondere zwischen dem Euroraum und den Vereinigten Staaten offensichtlich. Ebenso wirkt sich die schwache Konjunktur im Euroraum auf diese Entwicklung aus. Die Kehrseite dieser Wechselkursentwicklung ist für sich genommen eine Verteuerung der Einfuhr. Die Entlastung durch die Verbilligung der Rohstoffe wird dadurch gemindert.

Preisliche Wettbewerbsfähigkeit verbessert¹



¹ Rückgang des Indexwertes bedeutet verbesserte Wettbewerbsfähigkeit.
 Quelle: EZB, Deutsche Bundesbank

Abbildung 3

2.2 Mittelstand aktiv im Exportgeschäft

Die außenwirtschaftlichen Aktivitäten speziell des deutschen Mittelstandes lassen sich am ehesten aus der Umsatzsteuerstatistik ablesen. Die neuesten verfügbaren Ergebnisse beziehen sich allerdings auf das Jahr 2013. In der Außenhandelsstatistik stehen dagegen bereits Daten für die ersten acht Monate 2015 bereit. Die Außenhandelsstatistik stellt jedoch keinen Bezug auf die Unternehmensgröße der Exporteure und Importeure her.

Für 2013 weist die Umsatzsteuerstatistik 3,24 Mio. Unternehmen als steuerpflichtig aus und Umsätze von insgesamt 5,77 Bio. Euro. Knapp 360.000 Unternehmen exportierten in andere EU-Länder oder Drittländer. Das sind elf Prozent aller Unternehmen. Unternehmen aus dem Mittelstand dominierten mit 350.000 oder 98 Prozent das Exportgeschäft (Tabelle 1). Drei Viertel dieser Unternehmen hatten Jahresumsätze bis zwei Mio. Euro. In der Expertenbefragung (Kapitel 4) wurde eine noch höhere

Bestand an exportierenden Unternehmen 2013

Umsatzgröße	Alle Wirtschaftszweige	Verarbeitendes Gewerbe	Handel	Verkehr/Lagerei	Baugewerbe
bis 50 Mio. €	349.541	71.314	151.355	17.184	14.782
50 bis 100 Mio. €	4.288	1.961	1.596	144	78
über 100 Mio. €	4.741	2.149	1.769	137	74

Quelle: Statistisches Bundesamt

Tabelle 1

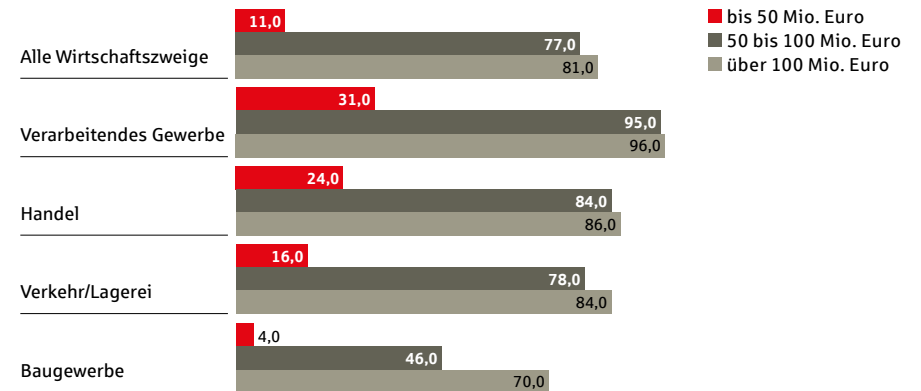
Beteiligung des Mittelstandes genannt. Dies mag damit zusammenhängen, dass die Firmenkundenberater vor allem die größeren Unternehmen im Blick hatten.

Betrachtet man statt der Anzahl die Exportumsätze, ergibt sich ein anderes Bild. Mit 199 Mrd. Euro entfielen 2013 nur 18 Prozent der Umsätze im Ausland auf mittelständische Unternehmen. Deren Anteil am Inlandsgeschäft war 2013 mit 41 Prozent ungleich höher. Die gut 9.000 exportierenden Großunternehmen vereinigten die restlichen 82 Prozent der Exporterlöse auf sich. Davon entfielen knapp die Hälfte der Unternehmen und 82 Mrd. Euro Exportumsätze auf Firmen mit 50 Mio. bis 100 Mio. Euro Jahresumsatz. Einige dieser Unternehmen gehörten fünf oder zehn Jahre zuvor noch zum Mittelstand. Im Zuge ihres Exporterfolges sind sie nun in die nächst größere Kategorie hineingewachsen.

Wie erwartet nimmt der Anteil der Exporteure mit der Umsatzgröße der Unternehmen zu. Bei den Unternehmen mit Umsätzen bis zwei Mio. Euro war nur etwa jedes zehnte im Ausfuhrgeschäft tätig. Die Quote steigt bei den Unternehmen mit Umsätzen über zwei Mio. bis 50 Mio. Euro auf etwa 50 Prozent. Bei den Großunternehmen waren 2013 vier von fünf im Export tätig.

Nach Wirtschaftszweigen dominierten der Handel und das verarbeitende Gewerbe. Im Jahr 2013 gehörten 155.000 Exportunternehmen oder fast die Hälfte zum Handel. 75.000 oder ein Fünftel sind Teil des verarbeitenden

Anteil der Unternehmen im Exportgeschäft nach Wirtschaftszweig in Prozent nach Umsatzgrößenklassen, 2013



Quelle: Statistisches Bundesamt

Abbildung 4

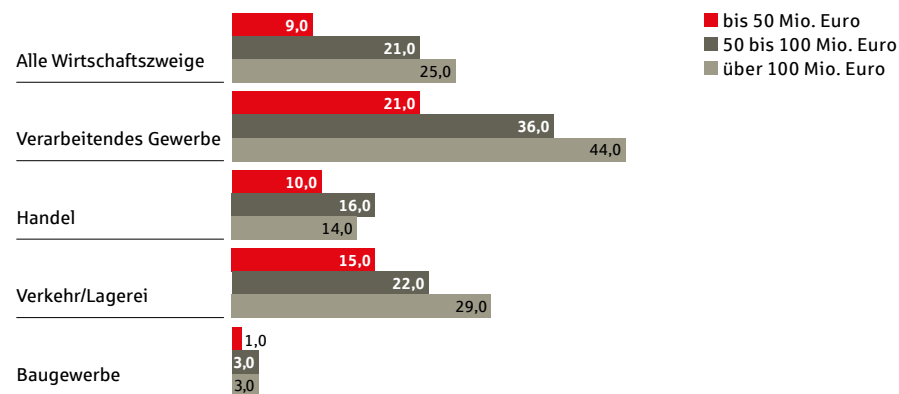
Gewerbes. Die höchste Exportbeteiligung des Mittelstandes findet sich mit 31 Prozent im verarbeitenden Gewerbe. Im Handel lag diese Quote bei 24 Prozent der Unternehmen (Abbildung 4). Darüber hinaus war der Mittelstand im Wirtschaftszweig Verkehr und Lagerei mit 16 Prozent der Unternehmen im Exportgeschäft aktiv. Im Baugewerbe waren es erwartungsgemäß deutlich weniger (vier Prozent). Nimmt man die Unternehmen mit Jahresumsätzen zwischen 50 und 100 Mio. Euro, die in vielen Fällen noch charakteristische Merkmale des Mittelstandes aufweisen, in die Betrachtung auf, fällt zweierlei auf: Erstens spielt Größe eine Rolle. Es gibt ganz offensichtlich Größenvorteile im Exportgeschäft. Der Anteil der Unternehmen, die sich am grenzüberschreitenden Handel beteiligen, nimmt mit der Umsatzgröße sprunghaft zu. Zweitens sind diese Größenvorteile aber offenbar bereits bei mittleren Umsätzen verglichen mit großen Konzernen ausgeschöpft. Der Anteil der exportierenden Unternehmen steigt oberhalb von 100 Mio. Euro Jahresumsatz kaum noch an. Eine Ausnahme ist lediglich die Bauwirtschaft mit einer großen Zahl lokal tätiger Unternehmen.

Mit steigenden Umsätzen nimmt zugleich der Anteil des Auslandsumsatzes am gesamten Umsatz des Unternehmens zu. Für den Mittelstand weist die Umsatzsteuerstatistik 2013 insgesamt einen Anteil des Auslandsumsatzes im Export von gut neun Prozent auf. Bei Großunternehmen lag der Anteil des Auslandsumsatzes im Export bei 25 Prozent (Abbildung 5). Bei den Exportumsätzen dominierte 2013 mit 70 Prozent das verarbeitende Gewerbe, dem jedes fünfte Exportunternehmen angehörte. Bei den mittelständischen Unternehmen war die Führungsrolle von Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes mit einem Umsatzanteil von 48 Prozent ebenfalls ausgeprägt. Auf Platz zwei der Exportorientierung folgt der Handel. Er erzielte 22 Prozent aller Exportumsätze. Bei den mittelständischen Handelsunternehmen waren es sogar 34 Prozent.

Das verarbeitende Gewerbe ist eindeutig das Kraftzentrum des deutschen Exportes. In diesem Wirtschaftszweig erzielten mehr als 75.000 Unternehmen 2013 Exporterlöse von 773 Mrd. Euro. Der Zahl nach dominierten die mittelständischen Unternehmen mit 71.000. Dem Umsatz nach galt aber auch hier der deutliche Vorsprung der Großunternehmen mit 678 Mrd. Euro gegenüber 95 Mrd. Euro für den Mittelstand. Die Exportorientierung des industriellen Mittelstandes war 2013 mit 31 Prozent aller Unternehmen deutlich höher als im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt (elf Prozent). Bei Großunternehmen lag sie bei 96 Prozent. Nach Branchen zeigt sich beim Mittelstand eine viel größere Differenzierung der Exportbeteiligung als bei Großunternehmen. Die höchsten Quoten im Mittelstand waren mit über 50 Prozent bei chemischen Erzeugnissen, Gummi- und Kunststoffwaren, pharmazeutischen Erzeugnissen, Papier und Pappe sowie im Maschinenbau festzustellen.

Nach Ländern waren 2013 die Unterschiede zwischen Unternehmen des Mittelstandes und Großunternehmen im

Anteil des Exportumsatzes am gesamten Umsatz
in Prozent nach Umsatzgrößenklassen, 2013



Quelle: Statistisches Bundesamt

Abbildung 5

Exportgeschäft nicht groß. Für beide lag der Intrahandel vorn, also das Geschäft mit Partnern in anderen EU-Ländern. In die sogenannten Drittstaaten exportierten mittelständische Unternehmen immerhin 47 Prozent ihres Auslandsabsatzes, nur zwei Prozentpunkte weniger als Großunternehmen. Offenbar verstehen es auch mittelständische Unternehmen, an der wachsenden Bedeutung der Schwellenländer teilzuhaben. Im verarbeitenden Gewerbe hatten 2013 die Großunternehmen mit einem Anteil der Exporte in Drittstaaten von 51 Prozent einen klaren Vorsprung gegenüber den mittelständischen Unternehmen mit 32 Prozent.

Im Zehnjahreszeitraum 2004 bis 2013 hat die Zahl der exportierenden Unternehmen gemäß Umsatzsteuerstatistik insgesamt mit knapp fünf Prozent nur wenig zugenommen. Das liegt vor allem an den mittelständischen Unternehmen. Bei der vergleichsweise kleinen Zahl an Exporteuren mit Jahresumsätzen von 50 Mio. bis 100 Mio. Euro und solchen mit Umsätzen über 100 Mio. Euro sind dagegen beachtliche Zuwächse von 32 beziehungsweise 37 Prozent festzustellen. Die überdurchschnittliche Zunahme der exportierenden Großunternehmen

mag auch darauf zurückgehen, dass erfolgreiche Mittelständler in diese Umsatzkategorie hineingewachsen sind.

Der konjunkturelle Einfluss auf die Exportaktivität wurde besonders in den Jahren 2009 bis 2011 deutlich. Im Zuge der tiefen Rezession 2009 kam es zu einem Rückschlag. Dieser fiel bei den größeren und großen Unternehmen stärker aus als im Mittelstand. Der Höchststand von 364.000 exportierenden Unternehmen im Jahr 2007 wurde bis 2013 mit 358.000 Unternehmen nicht wieder erreicht. Hierin kommen aber auch eine Tendenz zu steigenden Unternehmensgrößen beziehungsweise ein Konzentrationsprozess zum Ausdruck.

Der Anteil der Exporteure an allen Unternehmen in Deutschland lag im Zehnjahreszeitraum 2004 bis 2013 stabil bei rund elf Prozent. Bei allen Unternehmensgrößenklassen war in dieser Dekade jedoch ein leichter Rückgang der Quote festzustellen. Die Exportumsätze haben sich in den betrachteten zehn Jahren erwartungsgemäß deutlich dynamischer entwickelt als die Inlandsumsätze. Die Exportumsätze stiegen um 44 Prozent, während die Inlandsumsätze ein Plus von 30 Prozent verzeichneten. Nach Unternehmensgrößenklassen waren die Großunternehmen mit einem Zuwachs von 51 Prozent die Gewinner. Bei Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 50 Mio. bis 100 Mio. Euro betrug der Anstieg immerhin 40 Prozent, im Mittelstand dagegen nur 20 Prozent. Bei den Umsätzen wurde der alte Höchststand nach dem kräftigen Rückgang im Rezessionsjahr 2009 schon 2011 wieder erreicht. Die Exportumsätze waren 2013 mit 1,11 Bio. Euro bereits acht Prozent höher als 2008. Der Anteil des Exportumsatzes am gesamten Umsatz stieg im Zehnjahreszeitraum 2004 bis 2013 von 17,7 Prozent auf 19,2 Prozent. Er blieb damit zuletzt noch etwas hinter dem Höchststand von 19,6 Prozent im Jahr 2007 zurück. Bei den größeren und den großen

Zahl der importierenden Unternehmen insgesamt nach Umsatzgrößenklassen und Importwert (Intrahandel)

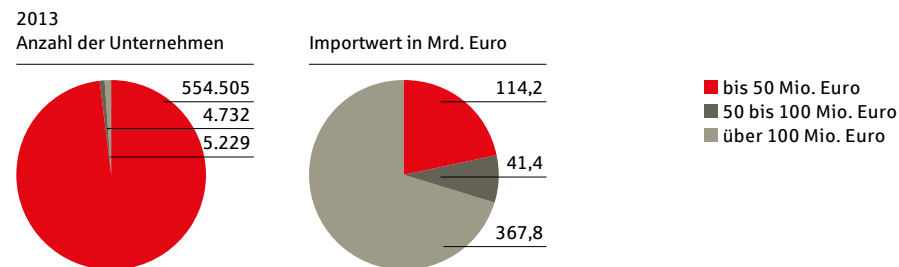


Abbildung 6

Unternehmen nahm der Anteil des Exportes am Umsatz in der betrachteten Dekade leicht zu. Dagegen ging dieser bei mittelständischen Unternehmen geringfügig zurück.

2.3 Hohe Importtätigkeit im Mittelstand

Die Umsatzsteuerstatistik liefert auch wertvolle Informationen zur Importtätigkeit des Mittelstandes. Allerdings liegen nur für den Intrahandel, also Bezüge aus Partnerländern der EU, Angaben zu den Einfuhrumsätzen vor. Für Einfuhren aus Drittstaaten gibt es nur Hinweise auf die Zahl der Importeure. Im Jahr 2013 beliefen sich die Einfuhrumsätze aus EU-Ländern auf 523 Mrd. Euro (Abbildung 6). Davon entfielen 78 Prozent auf Großunternehmen, die jedoch nur zwei Prozent der EU-Importeure stellen. Die Zahl der Importeure insgesamt übertraf 2013 mit 565.000 oder 17 Prozent aller Unternehmen die der Exporteure deutlich. In der großen Gruppe der Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zwei Mio. Euro sind wesentlich häufiger Importeure als Exporteure anzutreffen. Wie im Export waren 2013 mit 87 Prozent fast alle Großunternehmen im Import engagiert. Bei der Einfuhr aus Drittstaaten dominierten mittelständische Unternehmen auch hier der Zahl nach mit 132.000 zu 7.000 Unternehmen. Nach Wirtschaftszweigen weist der Handel die größte Zahl der Importeure auf: 2013 waren es 246.000 Unternehmen oder fast jedes zweite Importunternehmen. Es folgte das verarbeitende Gewerbe mit 93.000 Unternehmen oder 17 Prozent aller Importeure. In

beiden Wirtschaftszweigen sind knapp 40 Prozent der Unternehmen als Importeure tätig. Unabhängig von der Höhe des Umsatzes der Unternehmen dominierten 2013 jeweils die EU-Partner als Herkunftsländer der Importe. Der Anteil der Importeure aus EU-Ländern lag beim Mittelstand wie bei Großunternehmen bei über 90 Prozent. Mittelständische Unternehmen traten häufiger nur als Exporteur oder als Importeur auf. Dagegen sind drei Viertel der Großunternehmen auf beiden Seiten des Außenhandels aktiv.

2.4 Außenhandelsstatistik bestätigt aktive Rolle des Mittelstandes

Die Außenhandelsstatistik als zusätzliche Quelle nimmt eine andere, ergänzende Perspektive ein. Statt nach der Umsatzgröße der Unternehmen zu gliedern, wird hier nach der Höhe der Export- und Importwerte für Waren unterschieden. Diese Daten stehen bis 2011 nur für den Intra-handel zur Verfügung, für 2012 bis 2014 für den gesamten Warenhandel. Vereinfachend kann man davon ausgehen, dass jährliche Ausfuhr- und Einfuhrwerte bis eine Mio. Euro ganz überwiegend und Werte über eine Mio. bis zehn Mio. Euro häufig von mittelständischen Unternehmen getätigt werden. Handelsvolumina von über zehn Mio. Euro pro Jahr stammen dagegen vorwiegend von Großunternehmen. Eine Gegenüberstellung der Ergebnisse beider Rechenwerke für 2013, dem letzten Jahr, für das Daten der Umsatzsteuerstatistik vorliegen, stützt diese Annahme. So weist die Außenhandelsstatistik – indirekt – knapp 330.000 mittelständische Exporteure aus, die Umsatzsteuerstatistik 350.000. Bei den Exportumsätzen treten jedoch größere Abweichungen auf: 121 Mrd. Euro gegenüber 198 Mrd. Euro. Das liegt teilweise daran, dass die Umsatzsteuerstatistik auch einige Dienstleistungsexporte erfasst.

Die Außenhandelsstatistik erlaubt auf der Basis der oben genannten Annahme auch eine Aussage über die Zahl mittelständischer Exporteure. Von 2005 bis 2011 entfielen sehr stabil gut 97 Prozent der Exporte nach EU-Ländern auf Unternehmen mit Exporten bis zehn Mio. Euro. Deren Umsatzanteil verringerte sich nur leicht von 17 Prozent auf 15,5 Prozent. Dies mag allein schon dadurch zu erklären sein, dass erfolgreiche mittelständische Exporteure mit der Zeit höhere Ausfuhrwerte erreichten. Dazu passt, dass die Zahl der Unternehmen mit Exporten nach

Hidden Champion punker GmbH Macht viel Wind

Bei punker steht das im Fokus, was der Kunde benötigt. Denn beim größten europäischen Hersteller von Ventilatorrädern aus Metall werden alle Produkte rein nach Kundenbedürfnissen gefertigt. So gibt es ca. 22.000 verschiedene Radvarianten für den Einsatz z. B. bei Haushaltsgeräten, Klima- oder Bahntechnik – sozusagen vom Wäschetrockner bis zur Lok. Punker-Räder sind zudem besonders leise und energieeffizient. Und auch die Produktionstechnik für die Räder selbst kommt von punker. Genau diese Kombination aus maßgeschneiderten Kundenlösungen und innovativen Produkten macht Punker weltweit einzigartig. Und mit dem „punker Excellence Programm“ definiert das Unternehmen zukunftsweisende Maßstäbe für (s)eine schlanke Organisation.



Geschäftsmodell:
Lufttechnische
Systemlösungen

Gegründet:
1954 in Eckernförde

Mitarbeiter:
ca. 300 weltweit

Umsatz:
ca. 38 Mio. € weltweit
(2014)

Export:
> 50%

Über 1.000 Kunden auf
allen Kontinenten

Tochtergesellschaft in den
USA seit 2011

Betreut durch die
Förde Sparkasse Kiel

EU-Ländern von zehn Mio. bis 100 Mio. Euro von 2005 bis 2011 um 24 Prozent zugenommen hat. Dieser Anstieg ist fast doppelt so stark wie der aller EU-Exporteure. Für die Jahre 2012 bis 2014, für die Angaben auch für den Handel mit Drittstaaten vorliegen, zeigt sich ein gleich hoher Anteil der kleinen und mittleren Unternehmen wie beim Intrahandel. Lediglich deren Umsatzanteil ist mit elf Prozent etwas niedriger. Das hängt damit zusammen, dass die Erschließung von Märkten außerhalb des EU-Binnenmarktes die Unternehmen vor größere Herausforderungen stellt.

2.5 Stark defizitärer Handel mit Dienstleistungen

Der grenzüberschreitende Austausch von Dienstleistungen erreicht in Deutschland nicht annähernd die Größenordnungen des Warenhandels. So waren 2014 die Einnahmen im Dienstleistungsverkehr nur knapp ein Fünftel so hoch wie die aus dem Warenverkehr. Die Ausgaben beliefen sich auf etwas mehr als ein Viertel der Aufwendungen für die Wareneinfuhr. Das Defizit im Dienstleistungshandel fiel mit 40 Mrd. Euro beträchtlich aus. Die höchsten Einnahmen entstanden bei den sogenannten sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen (60 Mrd. Euro), bei Transportleistungen (43 Mrd. Euro) und im Reiseverkehr (33 Mrd. Euro). Auf der Ausgabenseite dominierte der Reiseverkehr (70 Mrd. Euro) gefolgt von sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen (63 Mrd. Euro) und Transportleistungen (57 Mrd. Euro). Der Fehlbetrag geht rechnerisch fast vollständig auf das Defizit im Reiseverkehr zurück (38 Mrd. Euro). Daten nach Unternehmensgröße liegen für den Dienstleistungshandel nicht vor. Mittelständische Unternehmen dürften aber unter anderem an den Einnahmen aus Reiseverkehr und Transportleistungen beteiligt sein.

2.6 Mittelstand holt bei Direktinvestitionen auf

Je stärker und länger ein Unternehmen auf ausländischen Absatzmärkten engagiert ist, umso eher wird es eine Präsenz vor Ort für Vertrieb und Service sowie eventuell auch für die Produktion in Erwägung ziehen. Der Bestand an solchen Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland lag Ende 2013 bei 919 Mrd. Euro – und damit in einer ähnlichen Größenordnung wie der

Hidden Champion

Wanzl Metallwarenfabrik GmbH

Vom Handwerksbetrieb zum Weltmarktführer

Die Erfolgsgeschichte von Wanzl beginnt mit einem Besuch des Gründers Rudolf Wanzl Anfang der 50er-Jahre in Amerika. Das Konzept der Selbstbedienung wird dort geboren und breitet sich dank des Wirtschaftswunders auch in Deutschland rasant aus. Wanzl entwickelt dafür Handkörbe mit Rollen darunter – der Einkaufswagen ist geboren. Enkel Gottfried Wanzl steigt 1982 ins Unternehmen ein und erobert mit Wanzl den Weltmarkt. Heute berät Wanzl den Einzelhandel in allen Fragen der Verkaufsförderung, Warenpräsentation, sowie Transport- und Lagerlogistik und fertigt dafür eine Vielzahl von Produkten und Lösungen. Aber auch Hotels oder Flughäfen zählen zu den Kunden. Das Gründererbe wird in Familientradition und regionaler Verbundenheit fortgeführt. Und genau das macht Wanzl, trotz der hohen Umsätze, immer noch zu einem echten Mittelständler – einem Mittelständler mit Weltklasse!



Geschäftsmodell:
Wegweisende Innovationen rund um das komfortable Einkaufen und Verkaufen; Weltmarktführer für Einkaufswagen

Gegründet:
1947 in Leipheim durch Rudolf Wanzl senior und junior

Mitarbeiter:
ca. 4.500 weltweit

Umsatz:
ca. 600 Mio. € weltweit

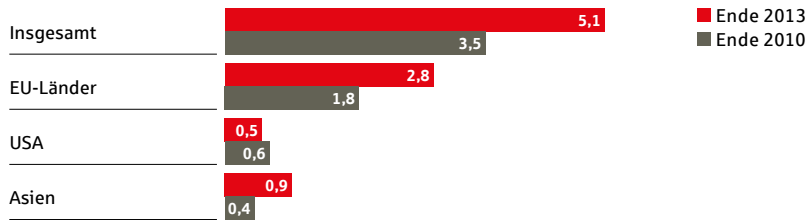
Export- und Auslandsgeschäft:
über 75%

21 Niederlassungen weltweit

11 Werke in 6 Ländern

Betreut durch die Sparkasse Günzburg-Krumbach

Bestand an Direktinvestitionen mittelständischer deutscher Unternehmen im Ausland
in Mrd. Euro



Quelle: Deutsche Bundesbank

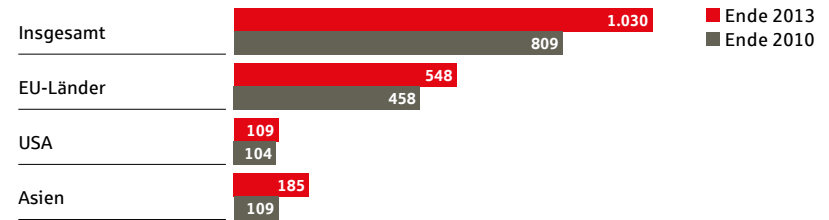
Abbildung 7

jährliche Warenexport. Die Höhe der Neuzugänge bei den Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland schwankt von Jahr zu Jahr stark. In der Dekade 2005 bis 2014 lag der höchste Wert bei 118 Mrd. Euro (2006) und der niedrigste Wert bei 53 Mrd. Euro (2013). Bei Investitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland waren die Beträge trotz der Größe des deutschen Absatzmarktes stets geringer. Zudem schwankten sie ebenfalls kräftig, zwischen 70 Mrd. Euro (2011) und sechs Mrd. Euro (2014). Dieser Befund passt zur Investitionsschwäche im Inland: Die Rahmenbedingungen für Investitionen in Deutschland werden alles in allem auch von ausländischen Investoren als nicht sonderlich attraktiv erachtet.

In der Statistik werden grenzüberschreitende Kapitalanteile von zehn Prozent oder mehr erfasst. Dies geschieht nur, sofern das Direktinvestitionsobjekt eine Bilanzsumme von mehr als drei Mio. Euro aufweist. Ferner sind Unternehmen meldepflichtig, die Zweigniederlassungen oder dauerhaft angelegte Betriebsstätten im Ausland mit einem Betriebsvermögen von mehr als drei Mio. Euro besitzen. Aufgrund dieser Meldeschwellen werden gerade die oft kleinteiligen Direktinvestitionen des Mittelstandes nicht erfasst und somit deutlich unterschätzt.

Auch mit Blick auf diese Verzerrung bleibt der tatsächliche Abstand der mittelständischen Direktinvestitionen gegenüber denen der Großen erheblich. Offenbar liegt die

Bestand an Direktinvestitionen mittelständischer deutscher Unternehmen im Ausland
Zahl der Unternehmen im Ausland



Quelle: Deutsche Bundesbank

Abbildung 8

Hürde, sich mit Investitionen im Ausland längerfristig zu binden, höher als beim grenzüberschreitenden Warenverkehr. Ende 2013 waren deutsche mittelständische Unternehmen an 1.030 Unternehmen im Ausland mit 5,1 Mrd. Euro beteiligt (Abbildungen 7 und 8). Gemessen am gesamten Volumen der Direktinvestitionen von 919 Mrd. Euro und über 35.000 Unternehmen im Ausland ist das ein sehr geringer Anteil. Die Expertenbefragung bestätigt diesen Befund. In den letzten Jahren war eine kräftige Zunahme beim Bestand an Direktinvestitionen und bei der Anzahl an Unternehmen im Ausland zu verzeichnen. Mittelständler bleiben dabei zu 53 Prozent innerhalb der EU. Bei allen Unternehmen sind dies nur 45 Prozent. Deutlich geringer ist der Anteil des Mittelstandes in den Vereinigten Staaten. In Asien ist er dagegen höher, allerdings auf noch sehr niedrigem Niveau.

2.7 Fazit und Ausblick

Der deutsche Mittelstand hat die Herausforderung der Globalisierung erkannt und erfolgreich angenommen. Der Mittelstand trägt erheblich zur Erfolgsstory der Exportnation Deutschland bei. Abgesehen von Unternehmen mit Jahresumsätzen bis zwei Mio. Euro ist jeder zweite Mittelständler im Export aktiv. Selbst auf Drittmärkten, außerhalb der EU, sind mittelständische Exporteure fast so engagiert und erfolgreich wie große Unternehmen. Es gilt aber auch: Größe zählt im internationalen Geschäft. Während der Mittelstand in Deutschland über 40 Prozent der

Umsätze im Inland auf sich vereinigt, ist es im Export nur knapp ein Fünftel. Zu bedenken ist jedoch dabei zum einen eine gewisse Untererfassung der grenzüberschreitenden Aktivitäten des Mittelstandes in der amtlichen Statistik. Zum anderen sind von den 3,2 Mio. Unternehmen mit Jahresumsätzen bis 50 Mio. Euro drei Mio. zu den kleinen Unternehmen mit Umsätzen bis zwei Mio. Euro zu zählen. Davon liegt gut die Hälfte bei Umsätzen bis 100.000 Euro. Diese Unternehmen kommen in aller Regel wegen ihres Produktsortiments, ihres Geschäftsmodells oder wegen des fixen Aufwands für den Export gar nicht infrage. Und der Größenvorteil stößt offenbar schon bei Umsätzen von etwa 100 Mio. Euro an seine Grenzen. Darüber steigt der Anteil der Unternehmen, die im Export engagiert sind, sowie die Exportquote kaum noch. Kurz: Die ganz Kleinen sind aus naheliegenden Gründen nicht dabei. Aber schon der gehobene Mittelstand ist in fast vergleichbarem Grade wie die Großunternehmen in der Welt unterwegs.

Die Teilnahme am Welthandel bleibt auch künftig für den Mittelstand ein wichtiger Erfolgsfaktor. Denn die Wachstumsperspektiven in Deutschland und anderen EU-Ländern liegen auch künftig deutlich unter denen von Drittstaaten, insbesondere unter denen von Schwellenländern. Der EU-Binnenmarkt mit 505 Mio. Konsumenten und der Euro als gemeinsame Währung von 19 EU-Ländern mit 336 Mio. Einwohnern erleichtern den Schritt über die Grenzen bereits erheblich. Unterstützung, vor allem bei der Erschließung von Märkten außerhalb der EU, erhalten die Unternehmen von den Industrie- und Handelskammern sowie den Auslandshandelskammern. In der Sparkassen-Finanzgruppe ist der S-CountryDesk eine wertvolle Quelle von Informationen und bietet ein umfassendes Beratungs- und Serviceangebot im Ausland. Darüber hinaus haben Landesbanken und Förderbanken in China, Indien, Singapur, Indonesien, Mexiko und Russland German Centres errichtet. Diese beraten den Mittelstand bei allen Fragen im

Zusammenhang mit dem Markteintritt. Weiterhin stellen sie Büros, Gewerbe- und Ausstellungsflächen zur Verfügung.

Aber auch die Wirtschaftspolitik ist gefordert, die Rahmenbedingungen für Auslandsaktivitäten des Mittelstandes zu verbessern. Die Investitionsbedingungen in

Hidden Champion

Mika Timing GmbH

Die Piloten der Rennstrecke

Wenn beim Marathon in Berlin, beim Triathlon in Chicago oder beim Velothlon in Stockholm die Teilnehmer über die Ziellinie kommen, muss jede Zeit exakt gemessen werden. Mika Timing sorgt dafür – und ist damit führender Dienstleister für Zeitmessung, Teilnehmermanagement und Ergebnispräsentation internationaler Sportevents. Absolute Verlässlichkeit ist dabei oberstes Prinzip für Gründer Harald Mika – Fehlervermeidung rangiert bei Mika so hoch wie in der Flugindustrie. Dafür steht zum einen der Technologievorsprung – die beste am Markt verfügbare Messelektronik wird mit eigenen innovativen Lösungen zur Datenverarbeitung kombiniert. Aber fast noch wichtiger sind die erfahrenen Mitarbeiter, die die Technik bedienen – eben die Piloten an der Rennstrecke. Fast alle Mitarbeiter sind seit Gründung im Unternehmen. Damit hat sich Mika weltweit einen herausragenden Ruf erarbeitet. Und ist weiter auf Wachstumskurs.



Geschäftsmodell:
Elektronische Zeitmessung
bei internationalen
Sportwettbewerben

Gegründet:
2001 durch Harald Mika in
Bergisch-Gladbach

Mitarbeiter:
ca. 75 Vollzeit,
300 Teilzeit

Betreut rund 400
Wettbewerbe weltweit,
ca. 1 Mio. Sportler pro Jahr

1 Niederlassung in der
Schweiz, 1 Tochterfirma in
Schweden

Betreut durch die
Kreissparkasse Köln

Deutschland müssen gestärkt werden. Im Mittelpunkt stehen dabei die Bereiche Steuern und Abgaben sowie Arbeitsmarkt. Ebenso hat die Liberalisierung des Welt Handels einen hohen Stellenwert. Aktuell betrifft dies die Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den Vereinigten Staaten (TTIP). Weiterhin spielen gerade für Drittstaaten die staatlichen Exportkreditgarantien, die sogenannte Hermesdeckung, eine große Rolle. Die Kriterien der Hermesdeckung müssen an die veränderte internationale Wettbewerbssituation angepasst werden. Die Fähigkeit, attraktive Finanzierungen im internationalen Geschäft bereitzustellen, ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für Exporteure.

Im Herbst 2015 sind die Chancen besonders günstig, ins internationale Geschäft einzusteigen. Dies liegt an der niedrigeren Bewertung des Euro an den Devisenmärkten und den gesunkenen Rohstoffpreisen. Die Unternehmen sollten ihre Planung allerdings an langfristigen Trends ausrichten. Der Fokus darf nicht auf aktuellen Unsicherheiten, gerade was die Lage in einigen größeren Schwellenländern angeht, liegen. Die Rahmenbedingungen sprechen alle für ein Engagement im Ausland. Viele mittelständische Unternehmen haben dies erkannt und bereits mit Erfolg unter Beweis gestellt.

3 Die Bilanzdatenanalyse

Der Mittelstand in Zahlen	37
3.1 Eigenkapitalausstattung	38
3.2 Umsatzrentabilität	40
3.3 Gesamtkapitalverzinsung	43
3.4 Personalaufwandsquote	45



Der Mittelstand in Zahlen

Das Jahr 2014 brachte die erhoffte konjunkturelle Belebung der deutschen Wirtschaft. Das Bruttoinlandsprodukt nahm preisbereinigt um 1,6 Prozent zu, nachdem es in den beiden Jahren zuvor nur um jeweils knapp 0,5 Prozent zugenommen hatte. Bei stetiger Zunahme des privaten Konsums leisteten 2014 auch die Investitionen ihren Beitrag zum höheren Wachstum. Während die Bruttoanlageinvestitionen in den zwei Jahren zuvor rückläufig gewesen waren, wurde nun ein ordentlicher Zuwachs erreicht. Ohne einen anziehenden Export wäre es freilich kaum zu einer Belebung der Investitionen gekommen. Zur positiven wirtschaftlichen Bilanz des Jahres 2014 gehören die noch einmal höhere Erwerbstätigkeit sowie ein Überschuss im Staatshaushalt. Dieses positive gesamtwirtschaftliche Bild fand seinen Niederschlag in den wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen der mittelständischen Unternehmen.

Die Bilanzdatenanalyse ist die eine quantitative Säule der Diagnose Mittelstand. Grundlage ist die größte Sammlung von Bilanzdaten dieser Art in Deutschland. Die Definitionen, Quellen und Methoden hinter den hier vorgestellten Trends werden in Kapitel 5 erläutert.

Entwicklung der Eigenkapitalquote von Unternehmen in Prozent nach Umsatzgrößenklassen

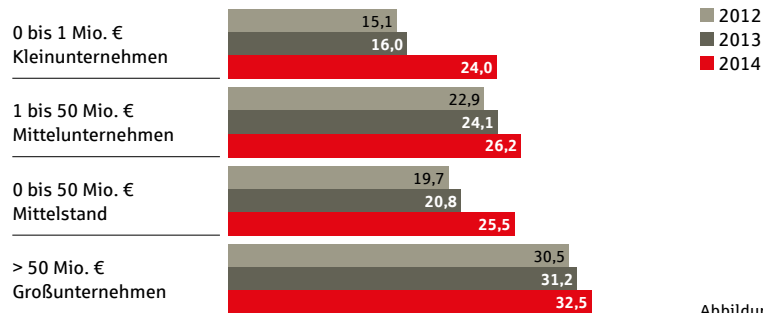


Abbildung 9

3.1 Eigenkapitalausstattung

Im Jahr 2014 hat sich der seit Jahren zu beobachtende Trend zu einer besseren Eigenkapitalausstattung des deutschen Mittelstandes fortgesetzt. Mehr Eigenkapital macht Unternehmen im Fall einer konjunkturellen Abschwächung oder anderer Schocks robuster. Und es erleichtert den Zugang zu externen Finanzierungsmitteln. Der Median, also der Wert, den die Hälfte der Unternehmen überschreitet und die andere Hälfte unterschreitet, stieg noch einmal deutlich von 20,8 Prozent im Jahr 2013 auf 25,5 Prozent 2014 (Abbildung 9).

Die Angaben für 2014 stützen sich auf rund 87.000 Bilanzen. Das macht gut 35 Prozent des zu erwartenden Endstandes aus. Viele kleine Unternehmen mit eher niedriger Eigenkapitalquote liefern ihre Bilanzdaten erst später zu. Für Unternehmen mit einem Jahresumsatz über 2,5 Mio. Euro liegen aber bereits mehr als die Hälfte der Bilanzen vor. In der späteren vollständigen Auswertung fällt die Eigenkapitalquote erfahrungsgemäß um gut einen Prozentpunkt niedriger aus als in der Trendrechnung. Selbst wenn man dies in Rechnung stellt, war die Zunahme innerhalb eines Jahres 2014 deutlich größer als in den Vorjahren.

Die Verbesserung der Eigenkapitalquote fiel 2014 in Westdeutschland und in Ostdeutschland in annähernd

gleicher Größenordnung aus. Das Niveau der Quote lag in Ostdeutschland mit 28,3 Prozent unverändert drei Punkte über dem in Westdeutschland.

Nach Umsatzgrößenklassen fällt auf, dass 2014 gerade die Kleinunternehmen mit Umsätzen bis eine Mio. Euro eine deutliche Verbesserung der Eigenkapitalausstattung erreicht haben. Deren Quote stieg um acht Prozentpunkte auf 24 Prozent und erreichte damit fast den Durchschnitt aller mittelständischen Unternehmen. Bei den Kleinunternehmen war der Anstieg der Quote in Westdeutschland ausgeprägter als in den neuen Bundesländern, sodass dort der Abstand zum Mittelstand insgesamt spürbar blieb. Bei den Großunternehmen mit Umsätzen über 50 Mio. Euro war 2014 auf hohem Niveau nur ein geringer Anstieg der Quote zu verzeichnen. Der Abstand zwischen Großunternehmen und Mittelstand hat sich 2014 merklich verringert. Die Unternehmen haben ausreichend Eigenkapital, um die Investitionen stärker zu beleben.

Die im Jahr 2014 weiter verbesserte Eigenkapitalausstattung des Mittelstandes kommt auch darin zum Ausdruck, dass der Anteil der Unternehmen ohne Eigenkapital oder mit negativem Eigenkapital erstmals unter 20 Prozent gefallen ist. Auch hier ist jedoch nach Auswertung aller Bilanzen gegenüber der Trendrechnung ein etwas höherer Wert zu erwarten. Traditionell ist die Nullpunktquote bei Kleinunternehmen am höchsten. Hier lag sie 2014 in der Trendrechnung bei 25,8 Prozent gegenüber 18,3 Prozent für den Mittelstand insgesamt (Abbildung 10). Bei den Kleinunternehmen ersetzen oft Sicherheiten aus dem Privatvermögen das formale Eigenkapital. Bei den mittleren Unternehmen mit Umsätzen über eine Mio. bis 50 Mio. Euro Umsatz war die Nullpunktquote zuletzt nur halb so hoch wie bei den Kleinunternehmen. Die Trendrechnung 2014 zeigt vor allem im Dienstleistungssektor

Anteil der Unternehmen mit und ohne Eigenkapital in Prozent nach Umsatzgrößenklassen

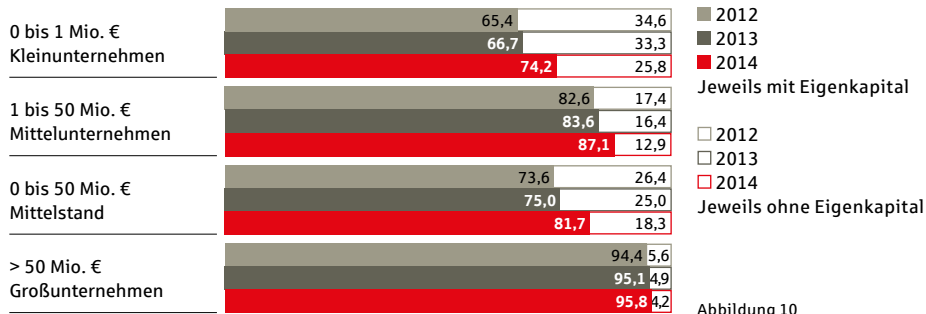


Abbildung 10

eine deutliche Verbesserung der Eigenkapitalquote (+4,6 Prozentpunkte). Noch stärker fiel bei den ostdeutschen Dienstleistern der Anstieg aus (+5,9 Prozentpunkte). Wie bei den anderen Sektoren trat die stärkste Zunahme bei den Kleinunternehmen ein. Im Handel konnte ebenfalls mit drei Prozentpunkten eine ordentliche Steigerung festgestellt werden. Das verarbeitende Gewerbe, der Sektor mit der traditionell höchsten Quote, liegt im Anstieg mit drei Prozentpunkten praktisch gleichauf. Die Bauwirtschaft, mit ohnehin der niedrigsten Quote unter den Sektoren, konnte nur eine Verbesserung von 1,3 Prozentpunkten verzeichnen. Die Großunternehmen mit einem Umsatz über 50 Mio. Euro erreichten 2014 von hohem Niveau aus in den vier Sektoren sehr geringe Verbesserungen. In der Bauwirtschaft verzeichneten sie sogar einen Rückgang.

3.2 Umsatzrentabilität

Die konjunkturelle Belebung führte zu deutlich höheren Verkaufsmengen. Das begünstigte die Umsatzrentabilität. Für die Absatzpreise galt dies allerdings nur in der Bauwirtschaft, im Einzelhandel und bei konsumnahen Dienstleistungen. Die industriellen Erzeugerpreise fielen dagegen um ein Prozent. Belastend wirkte überdies der stärkere Anstieg der Löhne und Gehälter. In der Trendrechnung wird denn auch mit sieben Prozent eine um 0,9 Prozentpunkte niedrigere Rendite ausgewiesen als 2013. Das ist ein Wert kaum über dem Niveau des

Entwicklung der Umsatzrentabilität in Prozent nach Umsatzgrößenklassen

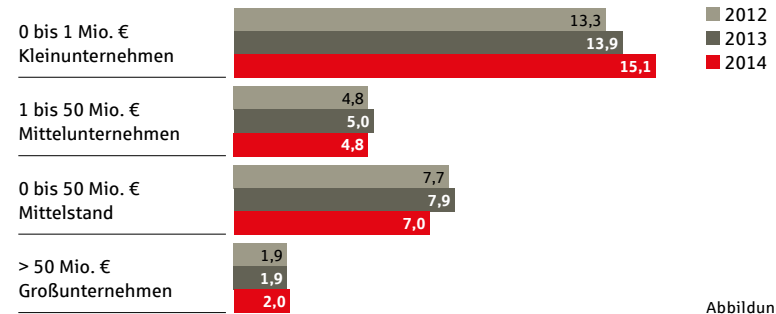


Abbildung 11

Rezessionsjahres 2009. Hier ist jedoch erfahrungsgemäß nach Auswertung der Daten aller Unternehmen mit einer Aufwärtskorrektur um gut einen Prozentpunkt zu rechnen. Letztendlich dürfte das sehr gute Niveau des Vorjahres gehalten worden sein. Dafür spricht auch, dass bei den Großunternehmen und bei den großen Mittelständlern (mit 12,5 Mio. bis 50 Mio. Euro Umsatz), bei denen bereits der größere Teil der Jahresabschlüsse vorliegt, die Umsatzrendite sogar leicht gestiegen ist.

Die Kleinunternehmen mit Umsätzen bis eine Mio. Euro konnten ihren hohen Wert abermals auf 15,1 Prozent verbessern. Dass hier jedoch der Unternehmerlohn einen beträchtlichen Anteil hat, erschwert den Vergleich mit Unternehmen mit höheren Umsätzen. Die Unternehmen mit Umsätzen über eine Mio. bis 50 Mio. Euro konnten die Umsatzrendite mit knapp fünf Prozent annähernd konstant halten. Das Gleiche gilt für Großunternehmen, allerdings mit zwei Prozent auf noch niedrigerem Niveau (Abbildung 11). Weiterhin gilt für alle Größenklassen im Mittelstand, dass ostdeutsche Unternehmen eine geringere Rentabilität aufwiesen. Bei Großunternehmen dagegen lagen die Ostdeutschen erstmals vorne und verzeichneten eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahr. Die Nullpunktquote im Mittelstand, also der Anteil der Unternehmen ohne Gewinn oder mit Verlust, lag in der Trendrechnung 2014 mit 17,1 Prozent in etwa

Anteil der Unternehmen mit Gewinnen und Verlusten
in Prozent nach Umsatzgrößenklassen

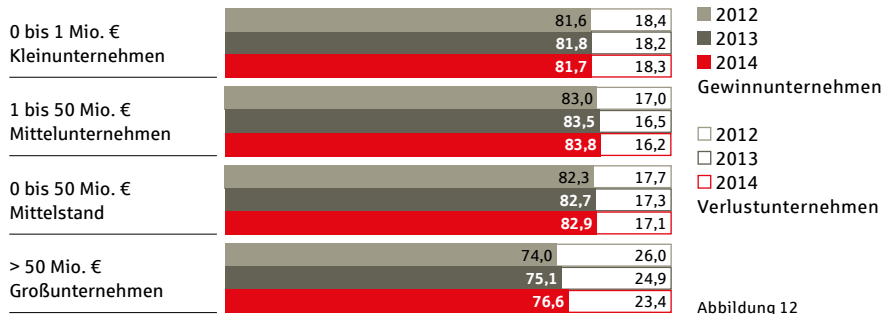


Abbildung 12

auf dem Niveau des Vorjahres. Bei großen (23,4 Prozent) und kleinen Unternehmen (18,3 Prozent) ist diese Quote traditionell höher als bei mittleren Unternehmen (16,2 Prozent) (Abbildung 12).

In den Wirtschaftssektoren mit unterdurchschnittlicher Rendite – Handel und verarbeitendes Gewerbe – fiel der Rückgang mit jeweils 0,8 Prozentpunkten geringer aus als bei Dienstleistungen und in der Bauwirtschaft. Von der allgemeinen Tendenz zu niedrigeren Renditen konnten sich die Großunternehmen in allen Sektoren frei halten. Die Kleinunternehmen erreichten nur bei Dienstleistungen eine höhere Umsatzrendite. Der Renditerückgang war 2014 in Ostdeutschland tendenziell etwas schwächer ausgeprägt als in Westdeutschland.

Die erwartete Fortsetzung des Aufschwungs 2015 und 2016 spricht für künftig etwas höhere Umsatzrenditen. Dem positiven Mengeneffekt stehen im laufenden Jahr eher unveränderte und in der Industrie fallende Preise sowie ein anhaltender Lohnkostendruck gegenüber. Nur bei konsumnahen Dienstleistungen und in der Bauwirtschaft konnten die Preise erhöht werden.

Gesamtkapitalverzinsung
in Prozent nach Umsatzgrößenklassen

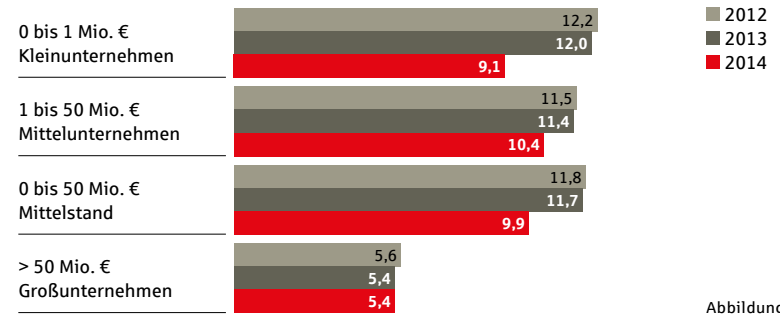


Abbildung 13

3.3 Gesamtkapitalverzinsung

Bei der Gesamtkapitalverzinsung wird die Summe aus Betriebsergebnis und Fremdkapitalzinsen ins Verhältnis zur Bilanzsumme gesetzt. Sie war auf Basis der Trendrechnung 2014 das dritte Jahr in Folge rückläufig. Der Wert von 9,9 Prozent wird aber voraussichtlich bei Vorlage aller Bilanzen endgültig noch um gut einen Prozentpunkt höher ausfallen. Dennoch dürfte auch dann 2014 das Renditeniveau der vergangenen fünf Jahre nicht wieder erreicht worden sein (Abbildung 13).

Der deutliche Rückgang der Gesamtkapitalverzinsung vollzog sich bei sehr niedrigen Fremdkapitalzinsen. Daraus ist zu erkennen, dass das Zinsniveau keinen sehr großen Einfluss auf die Unternehmen hat und sich wegen der langfristig ausgerichteten Finanzierungskultur auch erst mit zeitlicher Verzögerung in den Ergebnissen der Unternehmen niederschlagen wird. Der Zinsaufwand aller Unternehmen, der sogenannten nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften, sank 2014 immerhin um 2,8 Mrd. auf 34,9 Mrd. Euro. Unterstützt wurde die Entlastung durch einen leichten Schuldenabbau. Ende 2014 war die Verschuldung der Unternehmen aus Krediten 10,8 Mrd. Euro geringer als ein Jahr zuvor.

Für Investitionsentscheidungen der Unternehmen ist die Differenz zwischen der erwarteten Sachkapitalrendite und dem Geldzins, etwa der Rendite von Bundesanleihen mit einer Restlaufzeit von neun bis zehn Jahren, ausschlaggebend. Letzterer ermäßigte sich 2014 im Zuge der Staatsschuldenkrise im Euroraum und der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank noch einmal auf nur noch 1,2 Prozent. So gesehen blieben Investitionen in Unternehmen trotz gesunkener Gesamtkapitalverzinsung sehr attraktiv. Es wäre aber fahrlässig, bei Investitionsprojekten mit einer Lebensdauer von teilweise mehr als zehn Jahren den gegenwärtigen, verzerrten Geldzins als alleinige Grundlage der Entscheidung zu nehmen. Das gilt selbst dann, wenn mit einer längerfristigen Niedrigzinsphase gerechnet wird.

Über alle vier Wirtschaftssektoren zeigt die Trendrechnung 2014 eine gesunkene Gesamtkapitalverzinsung, stärker in der Bauwirtschaft und im Handel, weniger ausgeprägt im verarbeitenden Gewerbe. Für die Industrieunternehmen mit Umsätzen über eine Mio. Euro dürfte nach der Korrektur keine Verschlechterung der Gesamtkapitalverzinsung ausgewiesen werden. Großunternehmen waren – auf niedrigerem Niveau der Verzinsung als im Mittelstand – vom Rückgang nicht betroffen. In den ostdeutschen Ländern konnten sie in der Bauwirtschaft und im verarbeitenden Gewerbe sogar spürbare Verbesserungen erzielen. Bei den Kleinunternehmen war der Renditerückgang mit 2,9 Prozentpunkten überdurchschnittlich. Das gilt unter dem üblichen Vorbehalt, dass dort die Entwicklungen stark von einem herauszurechnenden „kalkulatorischen Unternehmerlohn“ verzerrt sind. Bei Unternehmen mit Umsätzen über eine Mio. bis 50 Mio. Euro betrug der Rückgang dagegen nur einen Prozentpunkt.

Personalaufwandsquote

in Prozent nach Umsatzgrößenklassen

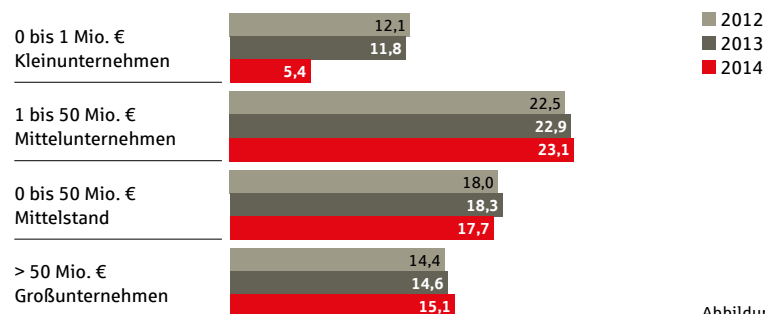


Abbildung 14

3.4 Personalaufwandsquote

Die Personalaufwandsquote im deutschen Mittelstand ist 2014 nach zweijährigem Anstieg wieder auf 17,7 Prozent gesunken (Abbildung 14). Auch wenn der endgültige Wert bei dieser Größe erfahrungsgemäß noch etwas höher ausfallen wird, dürfte eine leichte Abnahme erhalten bleiben. Das ist bemerkenswert, weil sich im vergangenen Jahr einerseits die Arbeitsmarktlage weiter verbesserte und höhere Lohnsteigerungen vereinbart wurden. Andererseits entwickelten sich die Absatzpreise, insbesondere im verarbeitenden Gewerbe, aus Sicht der Unternehmen ungünstig.

Das Arbeitnehmerentgelt, das neben Löhnen und Gehältern auch die Sozialbeiträge der Arbeitgeber enthält, nahm 2014 in der Gesamtwirtschaft mit 3,8 Prozent einen Prozentpunkt kräftiger zu als im Vorjahr. Bei höherer Beschäftigung war der Anstieg je Arbeitnehmer mit 2,6 Prozent geringer, aber ebenfalls stärker als im Jahr zuvor.

Nach Wirtschaftssektoren ergab sich im Mittelstand eine etwas höhere Personalaufwandsquote im Baugewerbe und im verarbeitenden Gewerbe, den beiden Bereichen mit ohnehin der höchsten Quote, sowie im Handel. Einen Rückgang verzeichneten dagegen die Dienstleistungen. Die Großunternehmen schnitten in der Bauwirtschaft

deutlich besser, im Handel und im verarbeitenden Gewerbe dagegen schlechter ab als der Mittelstand. In Ostdeutschland entwickelte sich die Personalaufwandsquote überwiegend günstiger als in Westdeutschland. Im Jahr 2015 setzte sich die Tendenz zu höheren, den Anstieg der Produktivität deutlich übersteigenden Zuwächsen bei Löhnen und Gehältern fort. Dies ist nicht zuletzt durch die Einführung des gesetzlichen Mindestlohnes bedingt.

4 Was Experten sagen

Ausblick 2016: die Prognose der Sparkassen	49
4.1 Deutlich verbesserte Lagebeurteilung	49
4.2 Höhere Eigenkapitalquote im Mittelstand	50
4.3 Kreditnachfrage für Investitionen zieht an	52
4.4 Kapazitätserweiterung gewinnt an Bedeutung	54
4.5 Zuversicht für den Arbeitsmarkt	56
4.6 Mittelstand aktiv im Ausland	59
4.7 Gütertausch dominiert Auslandsaktivität	63

Ausblick 2016: die Prognose der Sparkassen

Die Firmenkundenberater der 413 Sparkassen in Deutschland verfügen über ein umfangreiches Wissen zur Lage im Mittelstand. Dieses basiert sehr häufig auf einer langjährigen Geschäftsbeziehung. Dieses Wissen nutzt die Diagnose Mittelstand mit einer Befragung der Experten vor Ort. Das daraus gewonnene Bild ergänzt die Bilanzdatenanalyse. Die Expertenbefragung erlaubt auch einen Blick in das nächste Jahr und ergänzt damit die gesamtwirtschaftliche Prognose.

Im August 2015 erhielten alle 413 Sparkassen einen Fragebogen. Dieser umfasst zum einen die regelmäßig gestellten Standardfragen (Abschnitte 4.1 bis 4.5). Zum anderen enthält er Sonderfragen zum Auslandsgeschäft der mittelständischen Unternehmen, dem Schwerpunktthema dieser Ausgabe der Diagnose Mittelstand (Abschnitte 4.6 und 4.7). Mit einer Rücklaufquote von 82 Prozent zeichnet die Befragung wiederum ein bundesweit flächendeckendes Meinungsbild der Firmenkundenberater in den Sparkassen.

4.1 Deutlich verbesserte Lagebeurteilung

Die Geschäftslage der mittelständischen Firmenkunden beurteilten 43 Prozent der im Spätsommer 2015 Befragten im Vergleich zum Vorjahr als „eher besser“. Noch höher war dieser Anteil nur in den von der tiefen Rezession 2009 verzerrten Jahren 2010 und 2011. Im Herbst 2014

hatten lediglich 16 Prozent der Firmenkundenberater die positive Einschätzung abgegeben. Damals hatte die Stagnation der Wirtschaft im Sommerhalbjahr 2014 die Zuversicht gedämpft. Im vierten Quartal gewann die Wirtschaft, unterstützt durch den Preisverfall beim Rohöl und die Abwertung des Euro, dann aber wieder an Schwung. Dieser hielt in den ersten drei Quartalen 2015 an. Am stärksten fiel die Wende in der Lagebeurteilung in Nordrhein-Westfalen, in Berlin/Brandenburg und in Thüringen aus. Auch Hessen konnte sich von einem der niedrigsten Plätze 2014 in die Spitzengruppe vorarbeiten. Einen niedrigeren Anteil der „Eher besser“-Antworten verzeichneten – allerdings auf recht hohem Niveau – Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein sowie auf verhaltenem Niveau Sachsen-Anhalt.

Als „eher schlechter“ wurde die Lage in erwähnenswertem Umfang nur in Mecklenburg-Vorpommern und im Saarland eingeschätzt. Insgesamt gaben dies nur drei Prozent der Befragten an, nach 18 Prozent im Jahr zuvor. Mit 54 Prozent schätzte erneut mehr als die Hälfte der Sparkassen die Geschäftslage im Mittelstand im Spätsommer 2015 gegenüber dem Vorjahr als unverändert ein (Abbildung 15).

Das Ergebnis der Umfrage stimmt mit Stimmungsindikatoren wie dem Geschäftsklima des ifo-Institutes überein. Es ist auch vereinbar mit den Daten des Statistischen Bundesamtes zu Auftragseingang und Umsatz in der Industrie, den Bestellungen in der Bauwirtschaft, insbesondere im Wohnungsbau, sowie den Umsätzen des Einzelhandels. Alle diese Daten unterstützen das Bild eines zwar verhaltenen, aber breit fundierten Aufschwunges.

4.2 Höhere Eigenkapitalquote im Mittelstand

Die Bilanzdatenanalyse hat für 2014 einen Anstieg der Eigenkapitalquote gezeigt. Der Expertenbefragung zufolge hat sich der positive Trend der Eigenkapitalausstattung

Einschätzung der gegenwärtigen Lage der Kundenunternehmen im Vergleich zum Vorjahr in Prozent der antwortenden Sparkassen

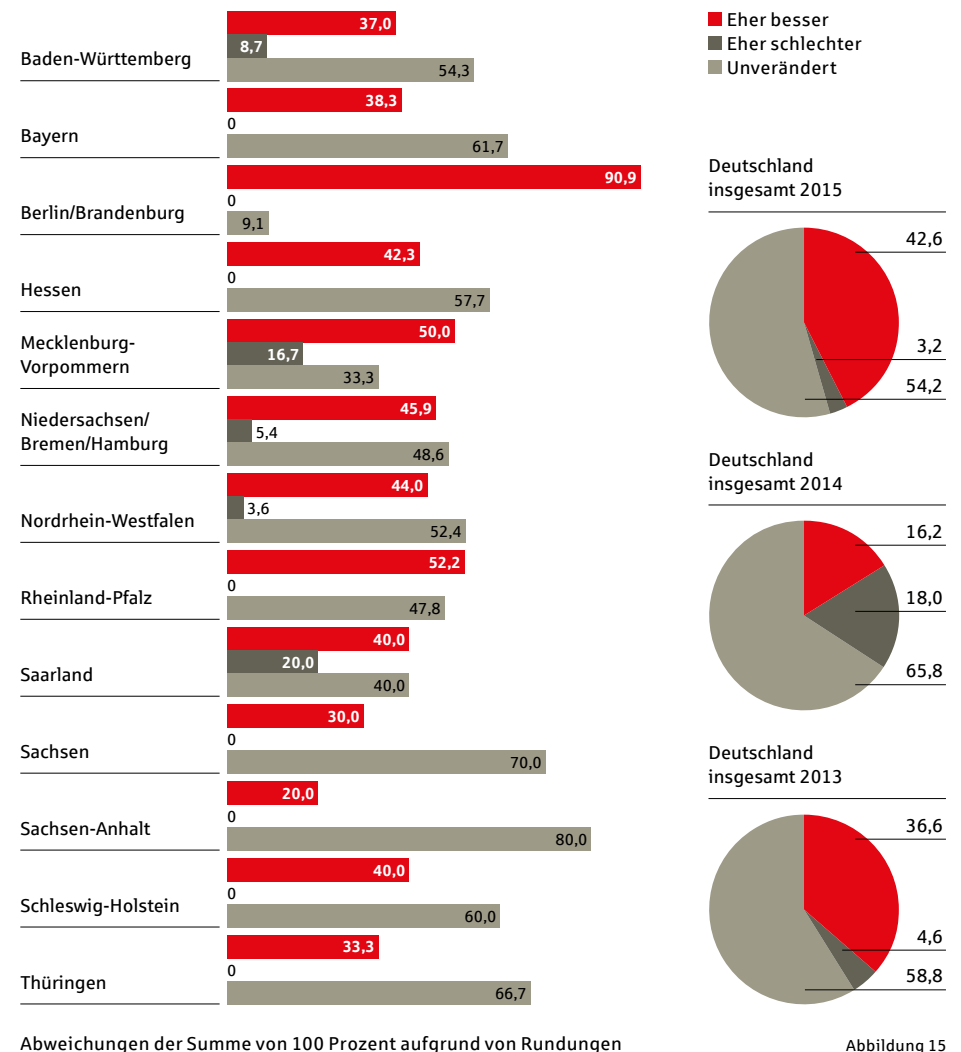


Abbildung 15

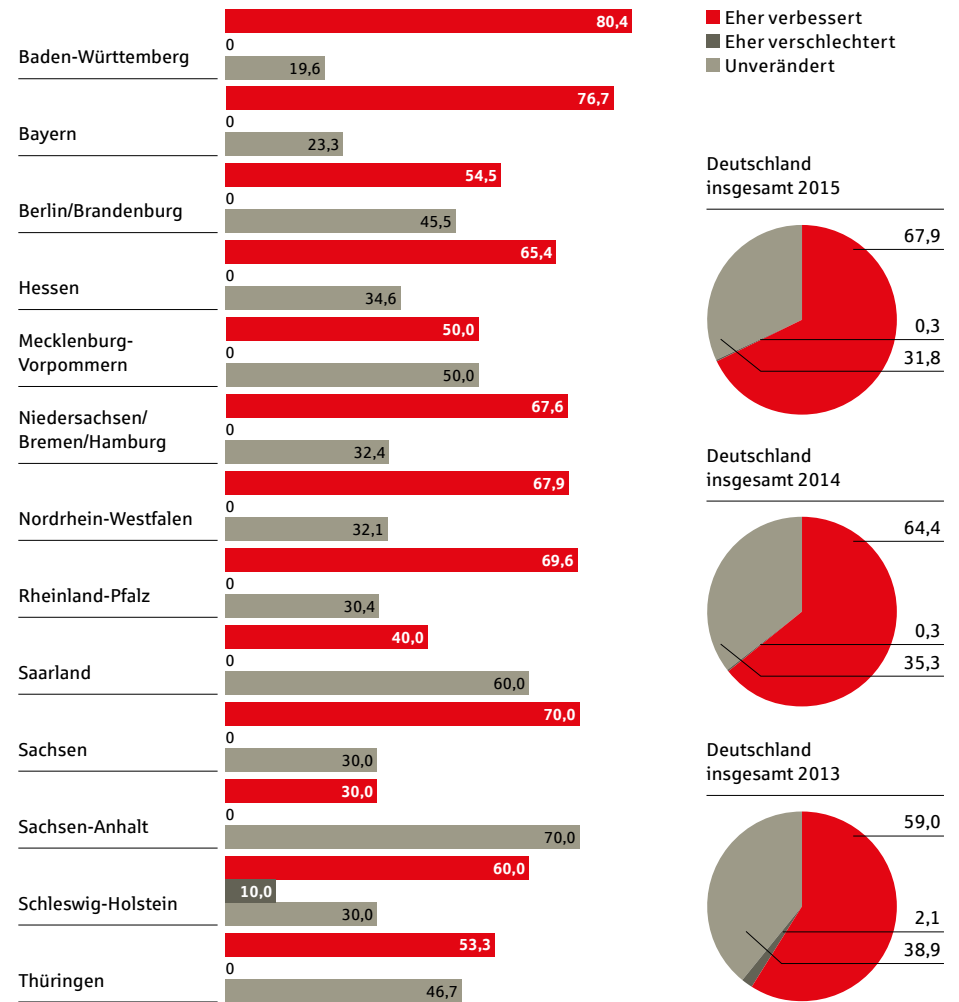
im Mittelstand im Jahr 2015 fortgesetzt. Gut zwei Drittel der Befragten gaben an, dass sich diese „eher verbessert“ hat. Das ist noch einmal eine Steigerung gegenüber den schon hohen Werten aller Jahre seit 2011. Die Unternehmen disponieren in Reaktion auf die Krisen der letzten Jahre auch in ihrer Kapitalstruktur weiter sehr vorsichtig. Die Kehrseite dieser Vorsicht ist freilich eine zurückhaltende Investitionstätigkeit. Von allen Bundesländern wurde überhaupt nur in Schleswig-Holstein eine Verschlechterung genannt (zehn Prozent). Etwa ein Drittel der Befragten meldete eine „etwa gleich gebliebene“ Eigenkapitalausstattung. Hier variierten die Prozentsätze aber kräftig zwischen 70 Prozent in Sachsen-Anhalt und 20 Prozent in Baden-Württemberg (Abbildung 16).

4.3 Kreditnachfrage für Investitionen zieht an

Trotz Verbesserungen seit 2014 bleibt das Bild von der Investitionszurückhaltung und einer Präferenz für die Finanzierung aus eigenen Mitteln insgesamt gültig. Immerhin gaben im Spätsommer 2015 rund 30 Prozent der befragten Sparkassen an, mehr Mittel im Vergleich zum Vorjahr für die Investitionsfinanzierung auszugeben. Das ist ein fast doppelt so hoher Anteil wie im Herbst 2014. Entsprechend verringerte sich der Anteil der Befragten, die weniger Mittel bereitstellten, deutlich von 46 Prozent im Vorjahr auf nun 18 Prozent. Gut die Hälfte der Sparkassen nannte „etwa gleich viele Finanzmittel“.

Bei der Aufstockung der Investitionsfinanzierung fielen die ostdeutschen Länder mit 26 Prozent gegenüber den alten Ländern mit 31 Prozent etwas zurück. Dennoch waren die höchsten Steigerungen gegenüber 2014 in Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Berlin/Brandenburg zu verzeichnen. Auch Hessen schnitt in diesem Jahr deutlich besser ab. Schleswig-Holstein und Thüringen meldeten dagegen niedrigere Werte. In Sachsen

Entwicklung der Eigenkapitalausstattung der Kundenunternehmen im Vergleich zum Vorjahr in Prozent der antwortenden Sparkassen



Abweichungen der Summe von 100 Prozent aufgrund von Rundungen

Abbildung 16

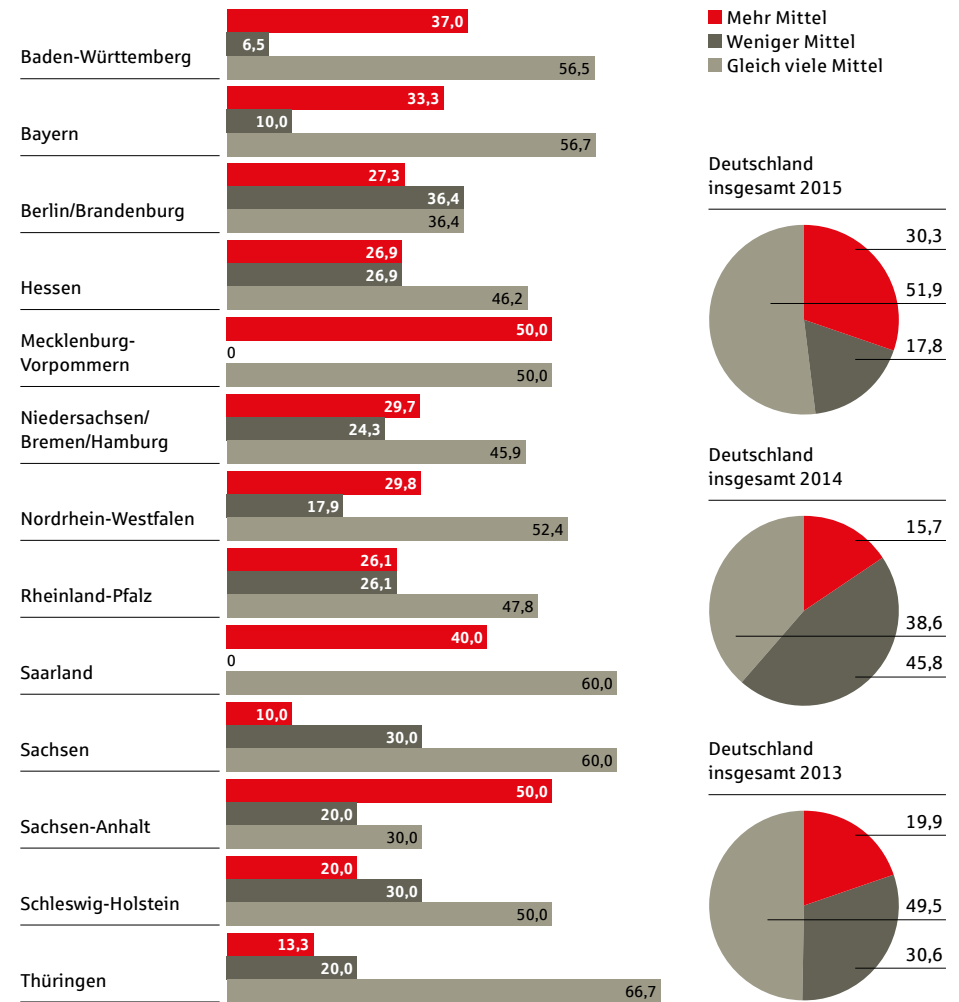
verharnte der Anteil der Sparkassen mit höheren Investitionsfinanzierungen mit zehn Prozent auf sehr niedrigem Niveau (Abbildung 17).

Die Kreditstatistik der Bundesbank stützt die Angaben aus der Expertenbefragung. Die Kredite der Banken in Deutschland an Unternehmen und Selbstständige waren Ende September 2015 um 1,2 Prozent höher als ein Jahr zuvor. Gegenüber der Umfrage bei den Sparkassen im Herbst 2014 hat sich die Rate damit fast verdoppelt. Wiederum nahmen 2015 die Unternehmenskredite der Sparkassen mit 2,5 Prozent verglichen mit anderen Kreditinstituten überdurchschnittlich zu. Was die Investitionen betrifft, passen jedoch die Ergebnisse der Befragung zumindest auf den ersten Blick nicht zu den Daten des Statistischen Bundesamtes. In den ersten drei Quartalen 2015 übertrafen die Ausgaben für private Investitionen ohne Wohnungsbau das Vorjahresniveau nur um 3,3 Prozent. Im Herbst 2014 hatte die Rate dagegen bei 4,7 Prozent gelegen. Zu berücksichtigen ist freilich, dass hier auch die großen Unternehmen erfasst sind und sich das Finanzierungsverhalten geändert haben mag. Schließlich werden die Finanzierung und die Realisation der Investitionen in den Rechenwerken nicht zeitgleich erfasst. Im Herbst 2015 gilt aber unverändert: Weder die Verfügbarkeit von Krediten noch das sehr günstige Zinsniveau behindern die Investitionstätigkeit des Mittelstandes. Die Verbesserung der Investitionsbedingungen am Standort Deutschland bleibt angesichts der mageren Zahlen eine vordringliche Aufgabe der Wirtschaftspolitik.

4.4 Kapazitätserweiterung gewinnt an Bedeutung

Mit fortschreitendem Aufschwung und steigender Kapazitätsauslastung sind vermehrt Erweiterungsinvestitionen zu erwarten. Dies bestätigt die Expertenbefragung. Zwar wurde auch im Sommer 2015 mit 46 Prozent das Ersatzmotiv am häufigsten genannt. Aber 30 Prozent der

Vergabe von Investitionsfinanzierungen im Vergleich zum Vorjahr in Prozent der antwortenden Sparkassen



Abweichungen der Summe von 100 Prozent aufgrund von Rundungen

Abbildung 17

Befragten gaben nun Kapazitätserweiterungen als Investitionsgrund an. Im Herbst 2014 waren es nur 20 Prozent gewesen (Abbildung 18). In den alten Bundesländern war mit elf Prozentpunkten die Verbesserung stärker ausgeprägt als in den ostdeutschen Ländern; dort spielt das exportorientierte verarbeitende Gewerbe eine geringere Rolle. Dort waren es nur knapp sechs Prozentpunkte. Das dominante Motiv „Ersatz alter Maschinen und Anlagen“ wurde in Westdeutschland aktuell weniger betont (minus sechs Prozentpunkte). In Ostdeutschland wurde es dagegen etwas häufiger genannt als im Herbst 2014 (plus drei Prozentpunkte). Dass Rationalisierung als Investitionsmotiv im Sommer 2015 etwas an Gewicht verloren hat (minus sechs Prozentpunkte), mag mit nachlassendem Kostendruck im Zuge der Verbilligung der Rohstoffeinfuhr zusammenhängen. Immerhin nannte dies noch fast jeder Vierte als Motiv. In der betrieblichen Praxis lassen sich die Investitionsmotive ohnehin meist nicht so klar trennen. Neue Maschinen und Anlagen arbeiten in der Regel effizienter und ermöglichen teilweise auch größere Stückzahlen.

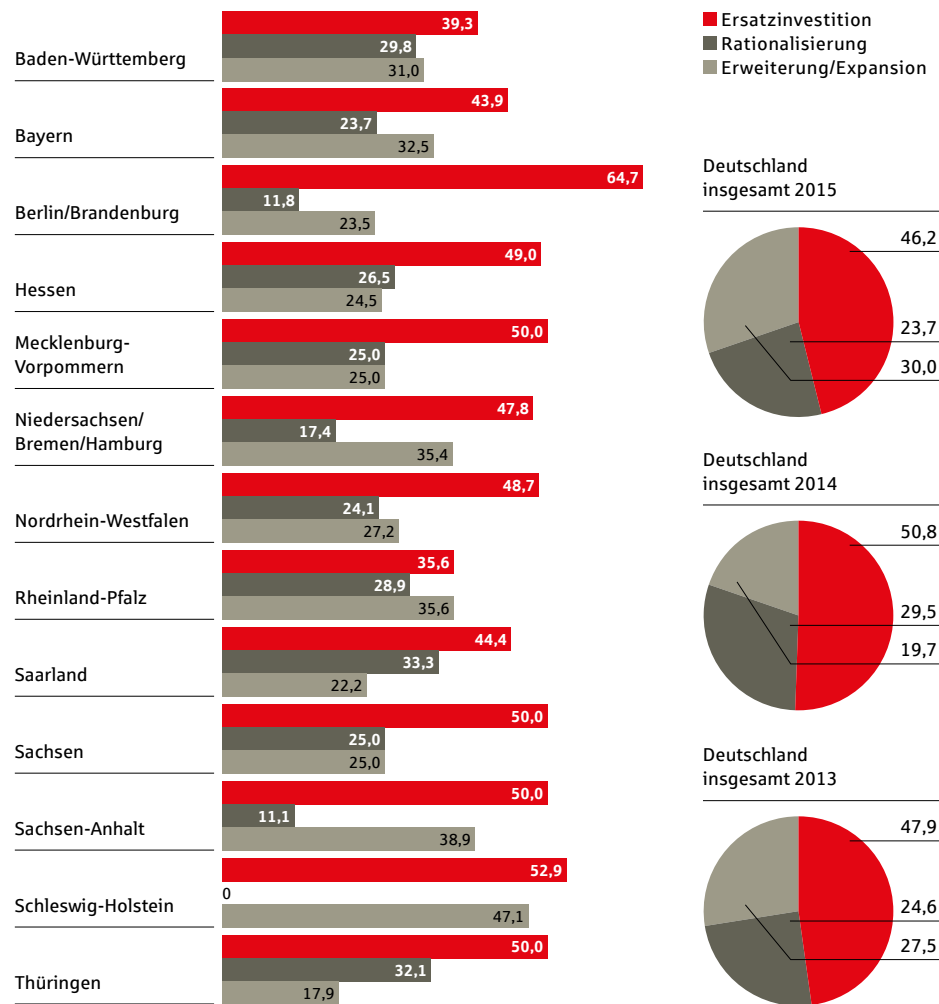
Die überwiegende Mehrheit der Firmenkundenberater erwartet 2016 eine unverändert moderate Ausweitung der Unternehmensinvestitionen. Nur jeweils etwa fünf Prozent der Befragten rechnen mit einer stärkeren oder schwächeren Dynamik. Das passt zu aktuellen gesamtwirtschaftlichen Prognosen, die für das kommende Jahr einen preisbereinigten Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen von etwa vier Prozent erwarten.

4.5 Zuversicht für den Arbeitsmarkt

Die Erwartungen der Experten in den Sparkassen für den Arbeitsmarkt 2016 fallen sehr positiv aus. Mit knapp 27 Prozent ist der Anteil derjenigen, die im nächsten Jahr mit steigender Beschäftigung rechnen, deutlich höher als noch im Herbst vergangenen Jahres mit zwölf Prozent. Damals wurde die tatsächliche spätere Entwicklung

Zielsetzung der Investitionen

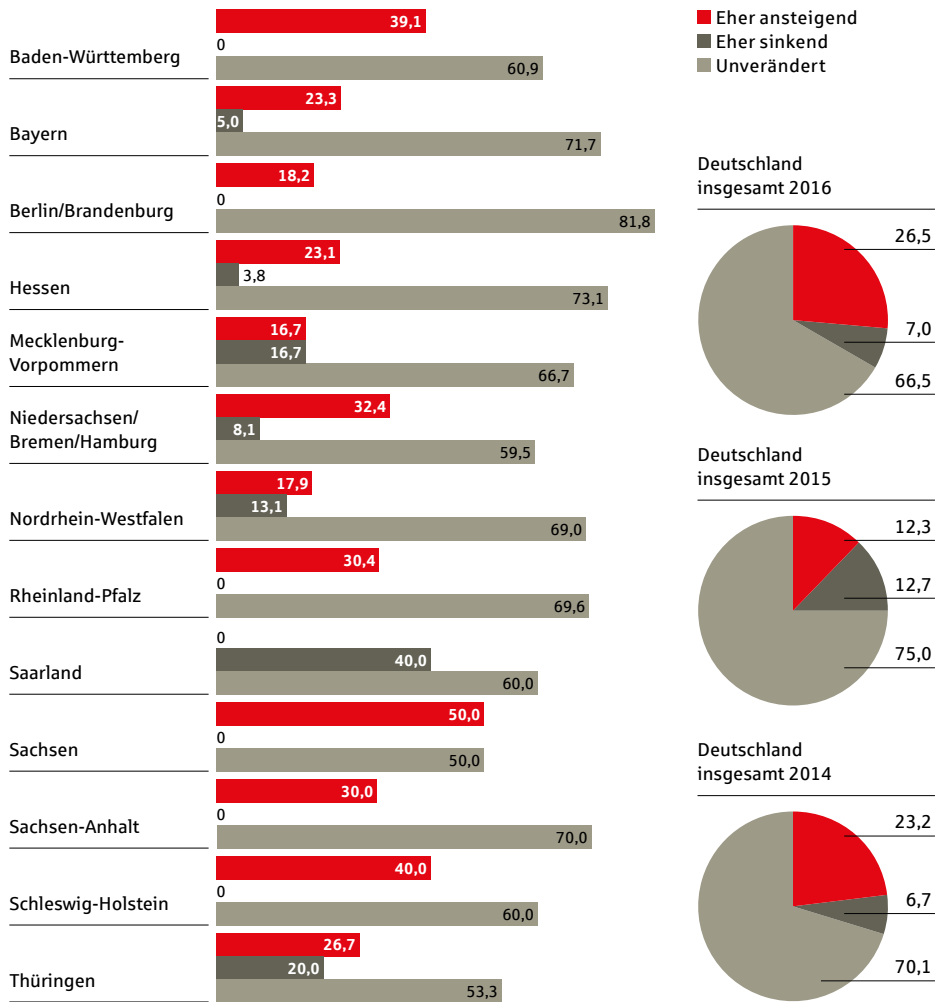
in Prozent aller Nennungen (bei max. 2 Nennungen je Sparkasse)



Abweichungen der Summe von 100 Prozent aufgrund von Rundungen

Abbildung 18

Einschätzung der Entwicklung der Zahl der Arbeitsplätze im Jahr 2016
in Prozent der antwortenden Sparkassen



Abweichungen der Summe von 100 Prozent aufgrund von Rundungen

Abbildung 19

unterschätzt. Neben Baden-Württemberg verzeichnen vor allem die norddeutschen alten Bundesländer eine spürbare Verbesserung. Allein in Mecklenburg-Vorpommern nahm der Anteil der positiven Antworten ab. Zwei Drittel der Befragten, etwas weniger als im Herbst 2014, erwarten eine „eher unveränderte“ Beschäftigung. Nur in den Bundesländern Saarland, Thüringen und Mecklenburg-Vorpommern, sowie in geringerem Umfang auch in Nordrhein-Westfalen wird in erwähnenswerter Größenordnung mit abnehmender Beschäftigung 2016 gerechnet (Abbildung 19).

Bis in den Sommer 2015 hielt die Zunahme der Erwerbstätigkeit an, vor allem mit deutlich mehr sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Die Zahl der registrierten Arbeitslosen sank ebenfalls bis zuletzt. Offen ist freilich, wie sich abgelesen von konjunkturellen Risiken die in den letzten Monaten deutlich gestiegene Zahl von Flüchtlingen im kommenden Jahr auf den Arbeitsmarkt auswirken wird.

4.6 Mittelstand aktiv im Ausland

In den zum Schwerpunktthema der diesjährigen Diagnose formulierten Sonderfragen der Expertenbefragung weist fast jedes vierte mittelständische Unternehmen in Deutschland Auslandsaktivitäten auf (Abbildung 20). Dies ist sogar noch mehr als das aus der Umsatzsteuerstatistik erwartete Ausmaß. Danach sind elf Prozent der Unternehmen mit Umsätzen bis 50 Mio. Euro im Export tätig und 17 Prozent sind Importeure. Dabei ist zu berücksichtigen, dass viele Unternehmen sowohl im Export als auch im Import tätig sind. Die Überlappung dürfte also erheblich sein, sodass die beiden Quoten nicht einfach addiert werden können. Dass sich die Umfrage auf 2015 bezieht, die Daten der Umsatzsteuerstatistik aber nur für 2013 vorliegen, kann die hier höhere Quote teilweise erklären. Darüber hinaus sind die Auslandsaktivitäten in der Befragung

Anteil der Unternehmen mit Auslandsaktivitäten unter allen Mittelstandskunden in Prozent der Nennungen

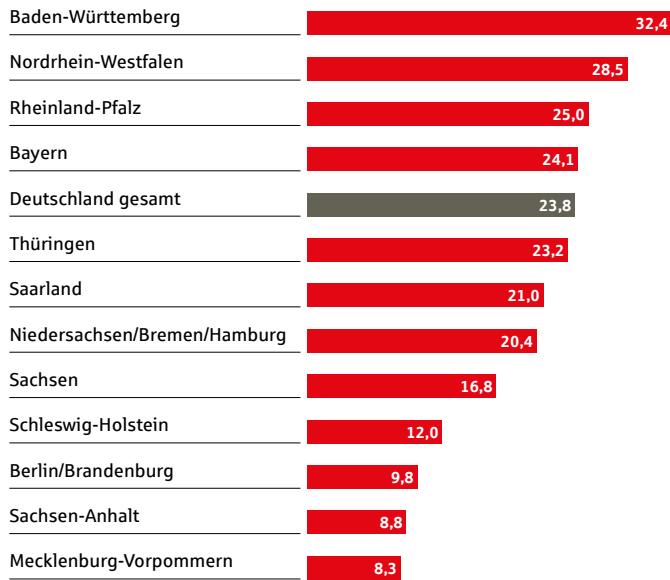


Abbildung 20

weiter gefasst und beziehen auch Direktinvestitionen ein. Der wesentliche Grund für die Abweichung wird darin liegen, dass die Firmenkundenberater in den Sparkassen vor allem die Unternehmen im Blick hatten, die aufgrund ihrer Größe oder ihres Geschäftsmodells für das Auslandsgeschäft von vornherein infrage kommen. Die Auswertung der Umsatzsteuerstatistik hatte bereits gezeigt, dass der Anteil der Unternehmen mit Auslandsaktivitäten mit der Umsatzgröße rasch ansteigt. Schon bei Umsätzen über zwei Mio. Euro im Jahr erreicht der Anteil etwa 50 Prozent. So gesehen passen die Befragungsergebnisse durchaus zur amtlichen Statistik.

Die höchsten Anteile an mittelständischen Unternehmen mit Auslandsaktivitäten weist die Befragung für Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Bayern und Thüringen aus. Vergleicht man dies mit den

Auslandsaktivität deutscher Unternehmen: Querschnittsvergleich gewichteter Antworten

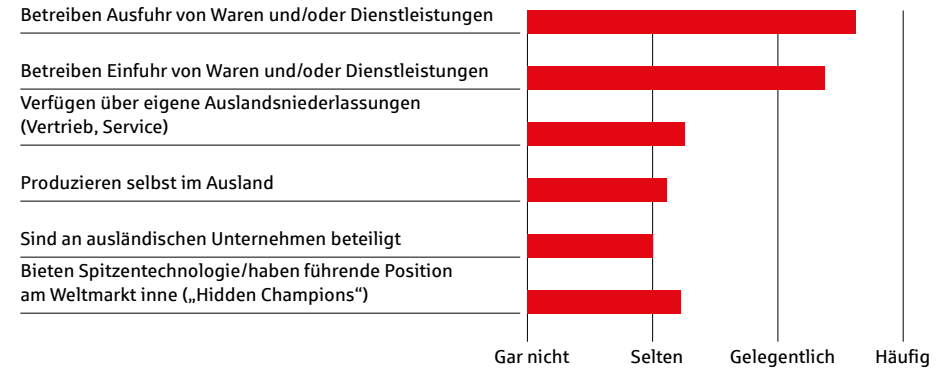
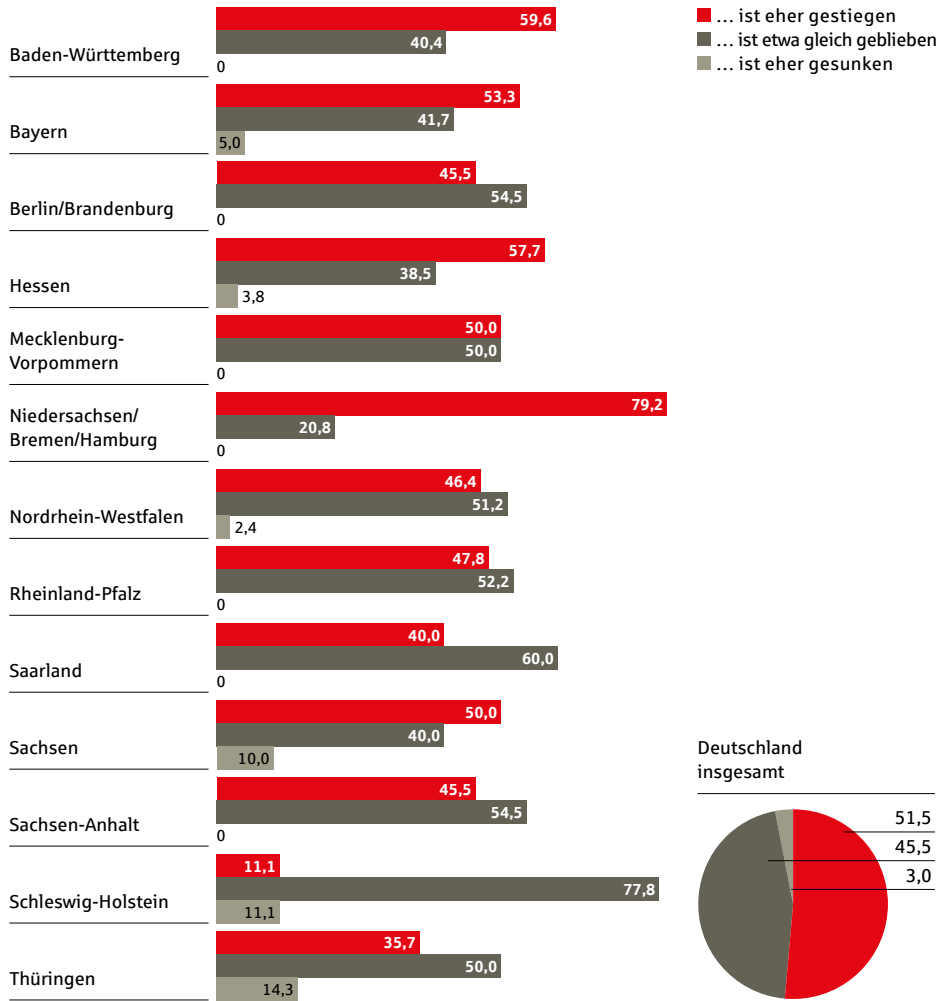


Abbildung 21

Offenheitsgraden der Bundesländer, der Summe aus Warenausfuhr und Wareneinfuhr im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt, so ergibt sich eine ähnliche Spitzengruppe: Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Bayern, Hessen. Weiterhin liegen die ostdeutschen Bundesländer mit 14 Prozent der Unternehmen mit Auslandsaktivitäten deutlich gegenüber den westdeutschen Ländern mit 25 Prozent zurück. Neben Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Berlin/Brandenburg weist auch Schleswig-Holstein mit nur zwölf Prozent eine sehr niedrige Quote auf (Abbildung 20).

Auf die Frage, wie sich der Anteil mittelständischer Unternehmen mit Auslandsaktivitäten in den letzten drei Jahren verändert hat, meldet gut die Hälfte der Befragten einen Anstieg. Für Niedersachsen/Bremen/Hamburg sind es sogar fast 80 Prozent. Auch für die neuen Bundesländer wird dies immerhin von 44 Prozent angegeben. Das ist ein deutlicher Beleg für die zunehmenden Erfolge des Mittelstandes im Auslandsgeschäft. Mit 45 Prozent sagt knapp die Hälfte der Experten, der Anteil sei unverändert geblieben. Einen Rückgang verzeichnen nur drei Prozent, mit etwas höheren Werten in Thüringen, Schleswig-Holstein

Veränderung des Anteils der Unternehmen mit Auslandsaktivität in den Jahren seit 2012
in Prozent der antwortenden Sparkassen



Abweichungen der Summe von 100 Prozent aufgrund von Rundungen

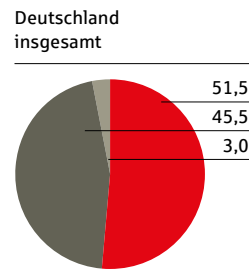


Abbildung 22

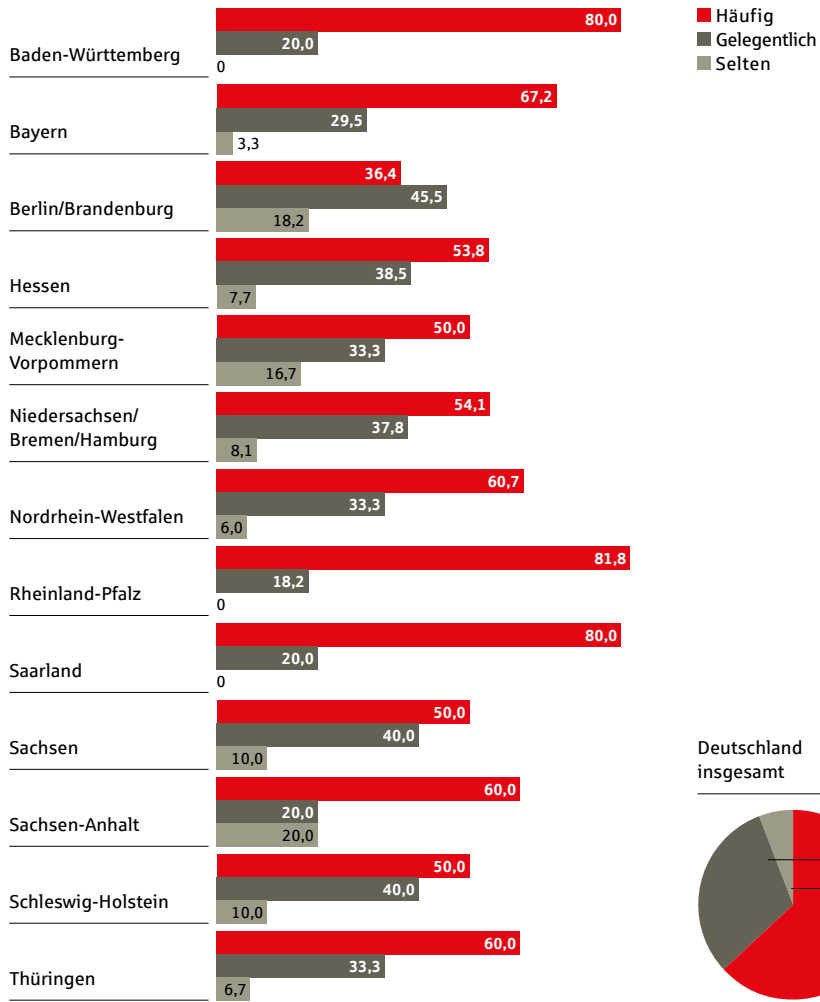
und Sachsen (Abbildung 22). Ein Vergleich mit der amtlichen Statistik ist hier nur indirekt möglich. Nimmt man die Veränderungen im Außenhandelsvolumen der Länder von 2012 bis 2015 als Grundlage, dann weisen vor allem Baden-Württemberg, Hessen und Bayern hohe Zuwächse auf, nicht jedoch Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen.

4.7 Güteraustausch dominiert Auslandsaktivität

Nach Einschätzung der Experten in den Sparkassen sind von den im Ausland aktiven Kunden fast zwei Drittel „häufig“ im Exportgeschäft tätig, ein weiteres knappes Drittel „gelegentlich“. Die Importeure sind mit 46 Prozent deutlich weniger „häufig“ aktiv, aber mit 42 Prozent „gelegentlich“. Hier bestätigt ein Vergleich mit der amtlichen Statistik in der Grundtendenz das Bild aus der Befragung. Gemäß Umsatzsteuerstatistik für 2013 waren mit knapp 350.000 Unternehmen deutlich weniger Mittelständler im Export aktiv als im Import mit 555.000 Unternehmen. Nach Ländern ergibt sich aber eine hohe Übereinstimmung: Für Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und das Saarland nennt die Befragung besonders hohe Anteile für „häufige“ Exportaktivität. Diese Länder weisen – abgesehen von den beiden Stadtstaaten mit bedeutenden Seehäfen – auch die höchsten Exportquoten auf. Bei den Importeuren legt die Befragung dagegen eine besonders häufige Aktivität im Saarland, in Schleswig-Holstein und in Hessen nahe. Nach den Importquoten folgen auf das Saarland aber Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen (Abbildungen 23 und 24).

Art und Umfang der Auslandsaktivität:

Ausfuhren von Waren/Dienstleistungen der im Ausland aktiven Kunden
in Prozent der antwortenden Sparkassen



Abweichungen der Summe von 100 Prozent aufgrund von Rundungen

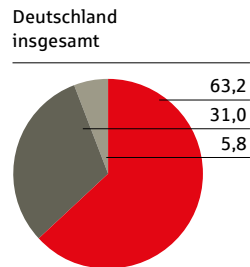
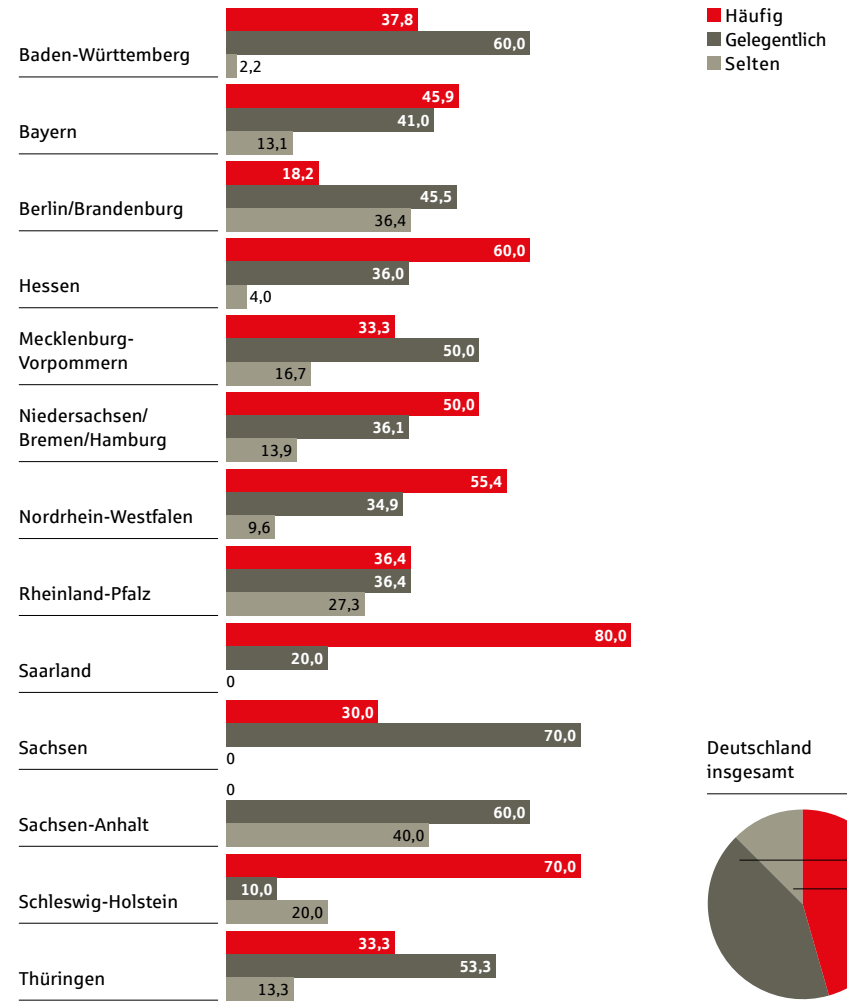


Abbildung 23

Art und Umfang der Auslandsaktivität:

Einfuhren von Waren/Dienstleistungen der im Ausland aktiven Kunden
in Prozent der antwortenden Sparkassen



Abweichungen der Summe von 100 Prozent aufgrund von Rundungen

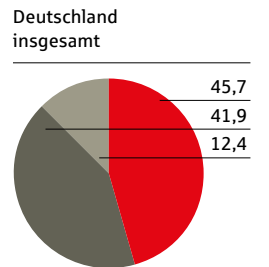


Abbildung 24

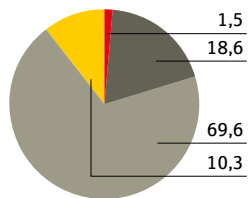
Art und Umfang der Auslandsaktivität:

Auslandsniederlassungen (Vertrieb, Service) der im Ausland aktiven Kunden
Deutschland insgesamt, in Prozent der antwortenden Sparkassen



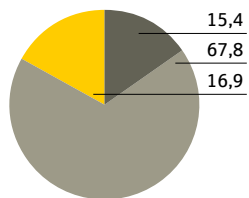
Im Ausland aktive Kunden produzieren selbst im Ausland

Deutschland insgesamt, in Prozent der antwortenden Sparkassen



Im Ausland aktive Kunden sind an ausländischen Unternehmen beteiligt

Deutschland insgesamt, in Prozent der antwortenden Sparkassen



Im Ausland aktive Kunden haben führende Position am Weltmarkt inne („Hidden Champions“)

Deutschland insgesamt, in Prozent der antwortenden Sparkassen

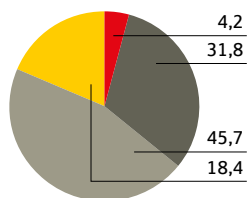


Abbildung 25

Auslandsaktivitäten der Firmenkundschaft der Sparkassen nach Weltregion

Deutschland insgesamt, in Prozent der antwortenden Sparkassen

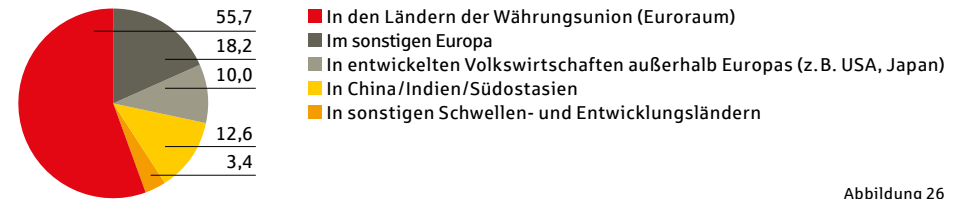


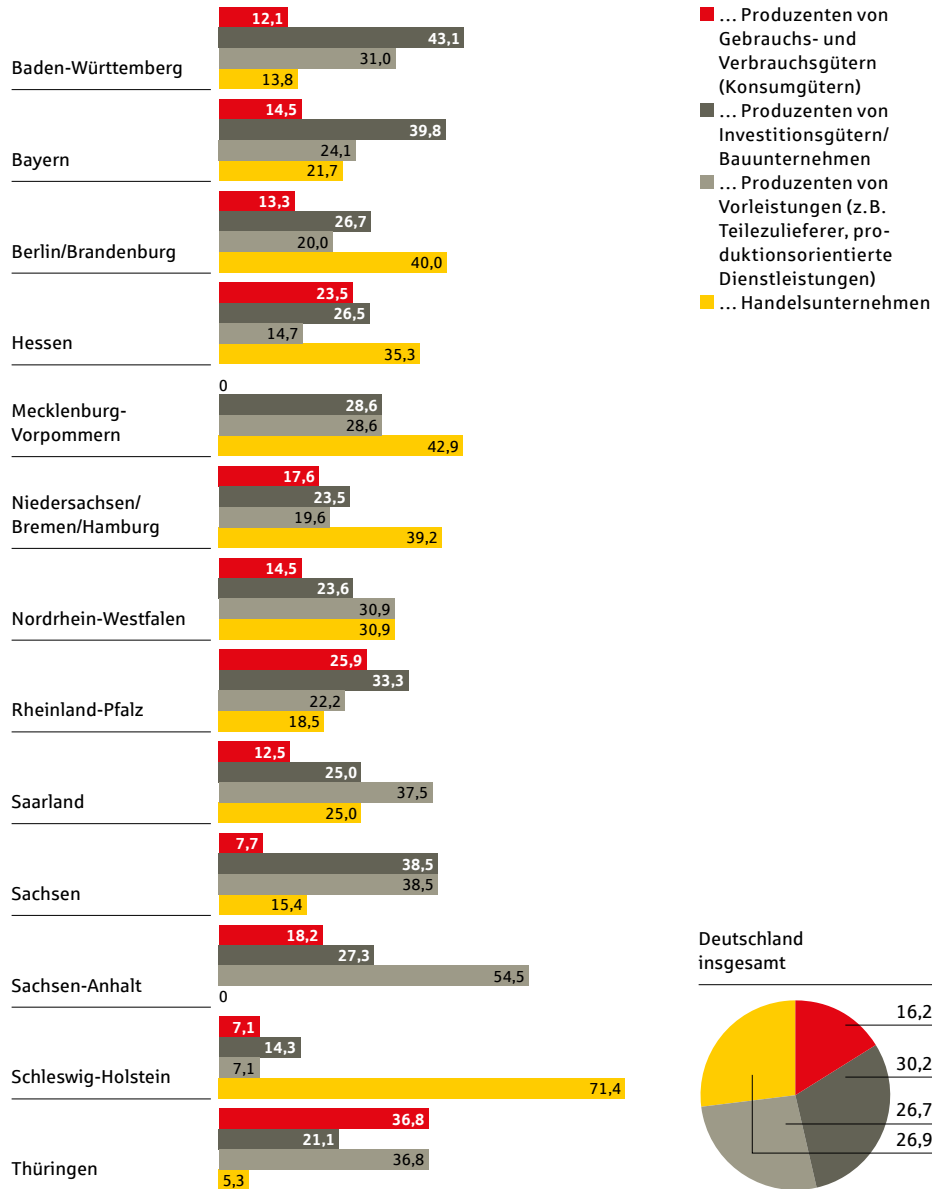
Abbildung 26

Die Befragung der Firmenkundenberater der Sparkassen bestätigt, dass der Mittelstand im Außenhandel durchaus eine sehr aktive Rolle spielt. Er verfügt aber überwiegend weder über Auslandsniederlassungen noch produziert er selbst im Ausland oder ist an ausländischen Unternehmen beteiligt. Auf diese Fragen wurde zu 72 bis 85 Prozent mit „selten“ oder „gar nicht“ geantwortet. Die anhaltende Dynamik der Auslandsaktivitäten des Mittelstandes lässt aber erwarten, dass die Firmen in den kommenden Jahren verstärkt dem Muster der großen Unternehmen folgen. Sie werden ihre Position auf Auslandsmärkten durch eine Präsenz vor Ort absichern (Abbildung 25).

Nach Regionen steht erwartungsgemäß der Euroraum mit 56 Prozent der Nennungen in der Befragung im Vordergrund der außenwirtschaftlichen Aktivitäten des Mittelstandes (Abbildung 26). Der Anteil der Partnerländer in der Währungsunion im Warenhandel aller Unternehmen gemäß der Außenhandelsstatistik liegt dagegen mit knapp 40 Prozent bei Ausfuhr und Einfuhr deutlich darunter. Die in der Befragung erhobenen Auslandsaktivitäten gehen jedoch weit über den Warenhandel hinaus. Dafür hat das übrige Europa aus Sicht der Experten in den Sparkassen mit 18 Prozent im Mittelstand einen spürbar kleineren Anteil als im gesamten Außenhandel mit knapp einem Drittel. Für die fortgeschrittenen Länder außerhalb Europas und die Schwellenländer decken sich die Befragungsergebnisse weitgehend mit den gesamtwirtschaftlichen Daten.

Unter den Firmenkunden mit Auslandsaktivität überwiegen ...

Mittelwert aller Nennungen in Prozent



Abweichungen der Summe von 100 Prozent aufgrund von Rundungen

Nach Warengruppen scheint der Mittelstand ein gutes Abbild der deutschen Wirtschaft insgesamt zu sein. Eine Ausnahme bilden lediglich die Investitionsgüter, bei denen der Anteil des Mittelstandes gemäß der Umfrage mit 30 Prozent unter dem Wert für alle Unternehmen in der amtlichen Statistik liegt. Bei Gebrauchs- und Verbrauchsgütern sowie Vorleistungen dagegen stimmen die Ergebnisse der Befragung weitgehend mit dem Gesamtbild überein (Abbildung 27).

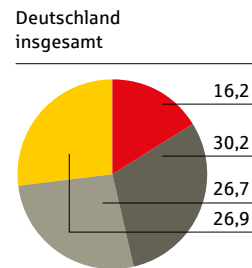


Abbildung 27

5 Die Grundlagen

Quellen und Methoden	71
5.1 Statistische Quellen für das Sonderkapitel „Internationalisierung“	73
5.2 Die Bilanzkennziffern im Überblick	75
5.3 Berechnungsverfahren	77

Quellen und Methoden

Thema und Untersuchungsgegenstand der seit 2002 jährlich veröffentlichten Diagnose Mittelstand sind die rund 3,7 Mio. Unternehmen in Deutschland. Nach den Schlüsselzahlen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn lassen sich 99,6 Prozent aller deutschen Firmen als „kleine und mittlere Unternehmen (KMU)“ charakterisieren. Dem stehen fast 14.000 Großunternehmen gegenüber. Abgrenzungskriterium ist der Jahresumsatz: Zum Mittelstand zählen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 50 Mio. Euro. Dies entspricht in der Regel einer Betriebsgröße von bis zu 500 Mitarbeitern.

Die Diagnose Mittelstand des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes basiert auf zwei Quellen:

- Grundlage der **Branchenkennzahlen** der Sparkassen-Finanzgruppe sind die zentral gespeicherten Firmenkundenbilanzen. Diese Bilanzdatensammlung ist in Deutschland in dieser Größe und Gliederungstiefe einmalig. Von den betreuenden Sparkassen und Landesbanken werden die Jahresabschlüsse der Kundenunternehmen anonymisiert eingeliefert. Doppelt vorliegende Bilanzen jener Unternehmen, die von mehreren Instituten begleitet werden, werden nur einfach gezählt. Der DSGVO nimmt dann die Auswertung der Daten vor.



Die quantitativen Kennziffern des Mittelstandes

Unternehmensgröße	Beschäftigte	Jahresumsatz
Klein	bis 9	bis 1 Mio. €
Mittel	10 bis 499	1 bis 50 Mio. €
Groß	500 und mehr	50 Mio. € und mehr

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn

Tabelle 2

Bis einschließlich des Bilanzjahrgangs 2013 liegen vollständige Datensammlungen vor, die in den meisten Jahrgängen mehr als 200.000 Unternehmensbilanzen umfassen, im zuletzt komplettierten Jahr (2013) sogar fast 246.000. Alle verwendeten Bilanzen sind nach der aktuellen Wirtschaftszweigsystematik (WZ 2008) gegliedert.

Für den aktuellen Bilanzjahrgang 2014 lagen zur Erstellung der Diagnose bereits rund 87.000 Bilanzen vor, also gut 35 Prozent des Jahrgangs 2013 (Tabelle 3). Diese Quote ist etwas niedriger als in der vorausgehenden Diagnose, was dem um ungefähr zwei Monate vorverlegten Erscheinungstermin geschuldet ist. Mit der gleichwohl hohen Datendichte für das jüngste Abschlussjahr – in diesem Fall 2014 – ist eine fundierte Trendberechnung der Lage des Mittelstandes möglich.

Die Trendrechnung berücksichtigt auch rund 4.600 Bilanzen von Großunternehmen, deren Werte denen des Mittelstandes vergleichend gegenübergestellt werden. Für das vollständig erfasste Jahr 2013 sind es 7.300 Abschlüsse, was mehr als die Hälfte der deutschen Großunternehmen abdeckt.

- Eine **Expertenbefragung** in den Sparkassen ergänzt die Bilanzdatensammlung. Hierfür wurden im September 2015 die Firmenkundenberater aller Sparkassen um ihre Bewertung der Geschäftslage mittelständischer Unternehmen gebeten. Investitionstätigkeit, Kreditvergabe und Beschäftigungsaussichten werden ebenfalls regelmäßig erhoben. Darüber hinaus bildeten wie

Quote der bereits vorliegenden Unternehmensbilanzen für das Jahr 2014 im Verhältnis zur vollständigen Zahl für 2013 nach Jahresumsatz in Prozent nach Unternehmensgrößenklassen

	2012 (vollständig)	2013 (vollständig)	2014 (bisher vorliegend)	
0 bis 50 Mio. €: Mittelstand	35,4 ¹	253.695	246.243	87.102
0 bis 0,25 Mio. €	28,7	48.443	46.927	13.469
0,25 bis 0,5 Mio. €	29,2	37.939	35.195	10.277
0,5 bis 2,5 Mio. €	31,9	99.521	95.067	30.346
2,5 bis 5 Mio. €	41,4	27.975	27.933	11.558
5 bis 12,5 Mio. €	49,2	23.769	24.248	11.930
12,5 bis 50 Mio. €	56,4	16.048	16.873	9.522
Über 50 Mio. €: Großunternehmen	62,6	6.486	7.302	4.571

¹ 87.102 bereits vorliegende Bilanzen 2014 im Verhältnis zu 246.243 Bilanzen des vollständigen Jahrgangs 2013 (<= 50 Mio. Euro)
Tabelle 3

schon in den Vorjahren aktuelle Sonderfragen zum thematischen Schwerpunkt der jeweiligen Ausgabe der Diagnose einen Teil der Umfrage. So wurden in diesem Durchgang zusätzliche Aspekte der Auslandsaktivitäten des Mittelstandes abgefragt.

Dank eines beachtlich hohen Rücklaufs von über 82 Prozent aller Sparkassen zeichnet die Untersuchung ein differenziertes Bild der Lage im Mittelstand. Da sich Institute aus allen Bundesländern beteiligt haben, sind flächendeckende Aussagen sowie regionale Auskoppelungen und Vergleiche möglich.

5.1 Statistische Quellen für das Sonderkapitel „Internationalisierung“

Die grenzüberschreitenden Aktivitäten der Unternehmen insgesamt sind statistisch gut erfasst. Dabei ist zwischen dem sogenannten Intrahandel, dem Gütertausch mit den Partnerländern der EU, und dem Extrahandel, dem Geschäft mit Drittländern, zu unterscheiden. Mit dem Wegfall der Binnengrenzen wird der Intrahandel durch Meldungen der Unternehmen erfasst. Die Daten des Extrahandels werden wie zuvor durch die Zollstellen beim Grenzübertritt aufgezeichnet.

Die verschiedenen Rechenwerke bieten unterschiedliche Detaillierungsgrade, nicht zuletzt mit Blick auf die Umsatzgröße der betroffenen Unternehmen. Dies ist wichtig, sofern man spezifische Aussagen für den Mittelstand treffen will. Die wichtigsten statistischen Quellen sind die Umsatzsteuerstatistik und die Außenhandelsstatistik (Warenhandel) vom Statistischen Bundesamt sowie Statistiken der Bundesbank (Dienstleistungshandel, Leistungsbilanz, Direktinvestitionen).

Durch Sonderauswertungen des Statistischen Bundesamtes und der Bundesbank, die exklusiv für die Diagnose Mittelstand 2016 erstellt worden sind, konnten zusätzliche Erkenntnisse gewonnen werden. Ein vollständiges Bild des Mittelstandes in der Außenwirtschaft entsteht dennoch nicht. Insbesondere sprechen drei Gründe dafür, dass die tatsächliche Rolle des Mittelstandes in der Statistik unterschätzt wird:

- Erstens gibt es Schwellenwerte für die Meldepflicht. So sind im Intrahandel nur Unternehmen auskunftspflichtig, deren innergemeinschaftlicher Warenverkehr im Export oder im Import pro Jahr 500.000 Euro übersteigt. Zudem werden bei den Direktinvestitionen im Ausland nur Objekte mit einer Bilanzsumme über drei Mio. Euro erfasst.
- Zweitens sind viele kleine Mittelständler nicht jedes Jahr im Export aktiv. Dennoch verfügen diese durchaus über Auslandserfahrung. Dies bestätigt auch unsere Expertenbefragung.
- Drittens sind zahlreiche mittlere Unternehmen als Zulieferer für größere Unternehmen tätig; der Export der fertigen Produkte wird in dem Fall statistisch aber allein beim größeren Unternehmen erfasst.

Schließlich führen starre Grenzwerte für die Zugehörigkeit zum Mittelstand, hier ein Jahresumsatz von bis zu 50 Mio. Euro, in einer wachsenden Wirtschaft dazu, dass erfolgreiche Mittelständler mit stark steigenden (Export-) Umsätzen mit der Zeit in die Gruppe der Großunternehmen hineinwachsen. Die Kommentierung der „Internationalisierung des Mittelstandes“ im Kapitel 2 dieser Diagnose wurde deshalb teils für die knapp über dieser Umsatzgrenze operierenden Unternehmen geöffnet.

5.2 Die Bilanzkennziffern im Überblick

In der Bilanzdatenanalyse der Diagnose werden vor allem die folgenden vier betriebswirtschaftlichen Kennzahlen analysiert und kommentiert:

Die **Eigenkapitalquote** – der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme – ist eine strategische Zielgröße und eine Kennziffer für die Robustheit eines Unternehmens. Sie gibt an, in welchem Umfang die Eigentümer selbst unmittelbar in der Haftung stehen. Eigenkapital kann Verluste abdecken und in schwierigen Zeiten als Puffer dienen. Eine hohe Eigenkapitalquote begrenzt insofern die Insolvenzgefahr und die Risiken für Fremdkapitalgeber.

Die **Umsatzrentabilität** setzt das Betriebsergebnis ins Verhältnis zur unternehmerischen Gesamtleistung. Diese Gesamtleistung entspricht üblicherweise der wertmäßigen Produktion. Sie ist definiert als Nettoumsatz beziehungsweise als Umsatzerlös, der um die Nettobestandsentwicklung und andere aktivierte Eigenleistungen ergänzt wird. Bei reinen Handelsunternehmen stimmt die Gesamtleistung mit den Umsatzerlösen überein. Grundsätzlich gilt: Produktionsprozesse müssen Gewinne in ausreichender Höhe erzielen, um ein Unternehmen ohne Ressourcenverschwendung dauerhaft am Markt erhalten zu können. Eine befriedigende

Umsatzrentabilität erleichtert zudem die Aufstockung des Eigenkapitals über einbehaltene Gewinne.

Die **Gesamtkapitalverzinsung** gibt das Verhältnis der Summe aus Betriebsergebnis und Zinsaufwand zur Bilanzsumme wieder. Sie ist somit eine Kennzahl für die Wirtschaftlichkeit des im Unternehmen eingesetzten Kapitalstocks. Bringt eine Anlage am Kapitalmarkt eine höhere Rendite als die Gesamtkapitalverzinsung, steht die Geschäftstätigkeit letztlich infrage. Die alternativ erzielbare Kapitalmarktverzinsung gibt somit eine „Mindestverzinsung“ für profitable Unternehmensaktivitäten vor. Mit einem Teil der Gesamtkapitalrendite sollte zusätzlich ein Ausgleich für das unternehmerische Risiko erwirtschaftet werden.

Die **Personalaufwandsquote** weist den Personalaufwand in Prozent der Gesamtleistung des Unternehmens aus. Damit ist ein wichtiger Kostenblock umrissen. Gerade im Mittelstand sind personalintensive Produktionen mit entsprechend hoher Personalaufwandsquote häufig. In ihr spiegeln sich Produktivitäts- und Lohnveränderungen wider. Im Zeitverlauf lässt die Entwicklung der Personalaufwandsquote auf steigenden oder abnehmenden Kostendruck sowie auf verbleibende Ertragsspielräume schließen.

Neben den genannten Kennziffern sind weitere Eckdaten – nämlich **Zinsaufwandsquote**, **Cashflow-Rate**, **Bankverbindlichkeiten** und **Eigenkapitalrentabilität** – im statistischen Anhang der Diagnose Mittelstand 2016 verfügbar (online frei erhältlich unter www.blog.dsgv.de/diagnose-mittelstand-2016).

5.3 Berechnungsverfahren

Bei der Kommentierung der Branchen Kennzahlen verwendet die Diagnose Mittelstand vornehmlich den **Median** (Zentralwert). Er stellt die statistischen Verteilungen bei starker Ungleichverteilung anschaulicher dar als das arithmetische Mittel (Summe der beobachteten Werte geteilt durch deren Anzahl), das von extremen Werten verzerrt sein kann. Der Median gibt den in der Praxis „typischen“ Wert an. Beim Bilanzvergleich werden zur Auswertung der Kennzahlen deshalb am besten Mediane eingesetzt. Eine Eigenkapitalquote von 26 Prozent bedeutet beispielsweise, dass genau die Hälfte der Unternehmen eine Eigenkapitalquote von unter oder gleich 26 Prozent realisiert. Die andere Hälfte der Unternehmen weist einen Wert darüber auf.

Die ebenfalls in der vorliegenden Studie untersuchte **Nullpunktquote** gibt an, wie viele Unternehmen anteilig bei der jeweiligen Kennziffer einen Wert von null oder darunter verzeichnen. Beispiel: Eine Nullpunktquote von 18 Prozent beim Eigenkapital bedeutet, dass 18 Prozent der Unternehmen über kein Eigenkapital verfügen oder sogar eine Unterbilanz mit negativem Wert ausweisen.

Schlüsselzahlen des Mittelstandes in Deutschland

	Insgesamt ¹	KMU ¹	KMU-Anteil ¹
Unternehmensbestand 2014²	3,71 Mio.	3,70 Mio.	99,6 %
Darunter:			
Unternehmen lt. Unternehmensregister 2012 ³	3.663.432	3.649.051	99,6 %
Umsatzsteuerpflichtige Unternehmen 2012 ⁴	3.250.319	3.239.021	99,7 %
Handwerksunternehmen 2011	580.417		
Umsatz der Unternehmen			
Umsatz der Unternehmen lt. Unternehmensregister 2012 ³ (in €)	6.096,39 Mrd.	2.149,29 Mrd.	35,3 %
Umsatz von umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen 2012 ³ (in €)	5.752,25 Mrd.	2.115,67 Mrd.	36,8 %
Umsatz der Handwerksunternehmen 2011 (in €)	512,67 Mrd.		
Beschäftigte/Auszubildende in Unternehmen			
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in Unternehmen lt. Unternehmensregister 2012 ³	26,91 Mio.	15,97 Mio.	59,4 %
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in Handwerksunternehmen 2011	3.704.754		
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in Betrieben (einschl. Auszubildende) (31.12.2013) ⁵	27,72 Mio.	21,90 Mio.	79,0 %
Auszubildende in Betrieben (31.12.2013)	1,54 Mio.	1,27 Mio.	82,2 %
Selbstständige			
Selbstständige 2012 ⁶	4,42 Mio.		
Darunter			
Selbstständige in freien Berufen (1.1.2013)	1.229.000		
Selbstständigenquote 2012 ^{6,7}	11,0 %		
Nachrichtlich:			
Selbstständige 2012 ohne Landwirtschaft ⁸	4,20 Mio.		
Selbstständigenquote 2012 ohne Landwirtschaft ^{7,8}	10,6 %		
Nettowertschöpfung der Unternehmen 2012⁹			56,5 %

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn

¹ Alle Angaben beziehen sich auf die gewerbliche Wirtschaft und die freien Berufe (WZ A-N, P-S der Wirtschaftszweigsystematik WZ 2008). Ausnahmen sind gekennzeichnet.

² Schätzung des IfM Bonn. Nur Unternehmen mit mehr als 17.500 Euro steuerpflichtigem Jahresumsatz oder mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Alle Wirtschaftszweige der gewerblichen Wirtschaft und freien Berufe ohne Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht, d. h. WZ B-N, P-S der WZ 2008. Basisdaten: Zahlen des Unternehmensregisters. Abgrenzung der KMU nach Merkmal Beschäftigtenzahl und Umsatzgröße.

³ Zahlen des Unternehmensregisters. Alle Wirtschaftszweige der gewerblichen Wirtschaft und freien Berufe ohne Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht, d. h. WZ B-N, P-S der WZ 2008. Abgrenzung der KMU nach Merkmal Beschäftigtenzahl und Umsatzgröße.

⁴ Zahlen der Umsatzsteuerstatistik. Alle Wirtschaftszweige der gewerblichen Wirtschaft und freien Berufe ohne Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht, d. h. WZ A-N, P-S der WZ 2008. Abgrenzung der KMU nach Merkmal Umsatzgröße.

⁵ Zahlen der Beschäftigtenstatistik für Betriebe. Abgrenzung der KMB nach Merkmal Beschäftigtenzahl. KMB sind Betriebe mit weniger als 500 Beschäftigten.

⁶ Zahlen des Mikrozensus. Alle Wirtschaftszweige insgesamt (WZ A-U der WZ 2008), d. h. jedoch nur einschließlich private Haushalte mit Bedienungspersonal (WZ T), da in der öffentlichen Verwaltung (WZ O) und in den extraterritorialen Organisationen (WZ U) keine Selbstständigen vorhanden sind.

⁷ Selbstständigenquote = Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen in %.

⁸ Zahlen des Mikrozensus. Alle Wirtschaftszweige insgesamt ohne Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht, d. h. WZ B-U der WZ 2008.

⁹ Schätzung des IfM Bonn. Basisdaten: Umsatzsteuerstatistik. Alle Wirtschaftszweige der gewerblichen Wirtschaft und freien Berufe ohne Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht, d. h. WZ A-N, P-S der WZ 2008. Abgrenzung der KMU nach Merkmal Umsatzgröße.

Die Diagnose Mittelstand und zahlreiche ergänzende Tabellen und Grafiken sind als PDF-Dateien im Internet abrufbar unter

www.blog.dsgv.de/diagnose-mittelstand-2016

Soweit nicht anders angegeben: alle Quellen DSGVO.

Impressum

Herausgeber

Deutscher Sparkassen-
und Giroverband
Charlottenstraße 47
10117 Berlin

Telefon 030 20225-0
Telefax 030 20225-250
www.dsgv.de

Verantwortlich

Abteilung
Kommunikation und
Medien

Daten

Abteilung Marktservice,
Abteilung Volkswirtschaft
und Finanzmärkte

Text

Abteilung Volkswirtschaft
und Finanzmärkte

Druck

DCM Druck Center
Meckenheim



