

Transformation gestalten – Auslandsgeschäft vorantreiben





Drei von vier Unternehmen in Deutschland sind Kunden der Sparkassen-Finanzgruppe. Die Beratung und Finanzierung der mittelständischen Wirtschaft hierzulande sind das Kerngeschäft der Sparkassen und Landesbanken. Für dieses Ziel setzen sie ihre Stärken ein – die genaue Kenntnis ihrer Kunden und deren persönlicher Situation sowie ihre flächen-deckende Präsenz in allen deutschen Regionen.

Mit der Diagnose Mittelstand 2025 legt der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) zum 25. Mal repräsentatives Datenmaterial zur aktuellen Lage der mittelständischen Unternehmen in Deutschland vor – in dieser Ausgabe konkret zur Transformation und zum Auslandsgeschäft im deutschen Mittelstand.

Erneut ist in diese Untersuchung der S-Finanzklima-index von DSGV und Deka integriert. Er beruht auf quartalsweisen Umfragen unter den Vorständen der deutschen Sparkassen zur konjunkturellen Entwicklung.

Inhalt

Vorwort des Präsidenten	4
--------------------------------	----------

Deka-S-Finanzklima	6
Die Zuversicht nimmt ab	

Deka-S-Finanzklima etwas gesunken	7
Zölle: Es tut weh	7
Deutsche Zaghaftheit: Reformhoffnungen gering	9
Das Prinzip Hoffnung	10
Kreditnachfrage steigt – Angebot hat fast gleichgezogen	11
Geldpolitik: Normalisierung abgeschlossen	12
Fazit	12

Fokusthema	14
-------------------	-----------

**Wettbewerbsfähig bleiben:
Transformation gestalten – Auslandsgeschäft vorantreiben**

Sicher auf internationalem Parkett dank der Auslandsexpertise der Sparkassen	16
Finanzielle Sicherheit für große Auftritte	18
Gemeinsam für den Wandel: Unterstützung bei der Transformation	22
Ein Projekt schlägt Wellen	24
Drei Fragen an Stephan Ortolf, Mitglied des Vorstandes der Sparkasse KölnBonn	29

Die Sparkassen-Expertenumfrage	30
---------------------------------------	-----------

Transformationsfinanzierung und Auslandsgeschäft im deutschen Mittelstand

Teil 1: Aktuelle Geschäftslage, Ausblick und wirtschaftliche Rahmenbedingungen	31
Teil 2: Auslandsgeschäft	36
Teil 3: Transformationsfinanzierung	40

Impressum	42
------------------	-----------

Vorwort



Sehr geehrte Damen und Herren,

die deutsche Wirtschaft steht weiterhin unter Druck. Schwaches Wachstum und eine nachlassende Wettbewerbsfähigkeit – vor allem im Export – prägen das Bild. Auch der Mittelstand spürt die Folgen dieser Entwicklung: Er muss sich gleichzeitig digitalisieren, seine Energieeffizienz erhöhen und Nachhaltigkeit fest im Geschäftsmodell verankern. Hinzu kommen geopolitische Spannungen und gestiegene Energiepreise, die die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verändern.

Vor diesem Hintergrund gilt es, die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu stärken – durch eine entschlossene Transformation oder auch den gezielten Ausbau des Auslandsgeschäfts. Beides gehört oft zusammen: Wer in Innovation und Nachhaltigkeit investiert und zugleich neue Märkte erschließt, stärkt seine Zukunftsfähigkeit.

Unsere Umfrage unter den Firmenkundenberatern der Sparkassen zeigt, dass viele mittelständische Unternehmen im Auslandsgeschäft bislang noch zurückhaltend agieren. Über 80 Prozent der Berater berichten, dass der Anteil ihrer Firmenkunden mit regelmäßigem Finanzierungsbedarf für Auslandsgeschäfte bei höchstens 25 Prozent liegt. Wo Auslandsgeschäfte stattfinden, konzentrieren sie sich vor allem auf klassische Exportbranchen wie den Maschinen- und Anlagenbau (41 Prozent) und die Metallverarbeitung (26 Prozent).

Es wäre jedoch falsch anzunehmen, Auslandsgeschäft sei vor allem eine Sache großer Unternehmen. Der Mittelstand trägt über seine Zulieferstrukturen maßgeblich zum Exporterfolg Deutschlands bei und immer mehr Betriebe prüfen, eigene Auslandsmärkte zu erschließen. Damit wächst auch der Bedarf an Beratung und Finanzierung, insbesondere in Europa und Asien.

Auch die Transformationsfinanzierung gewinnt zunehmend an Bedeutung. Zwar berichten viele Berater noch von einer gewissen Zurückhaltung, doch die Dynamik nimmt zu. Immer mehr Unternehmen investieren in erneuerbare Energien, Automatisierung und digitale Geschäftsmodelle. In vielen Bereichen sind erste Fortschritte sichtbar, auch wenn die Umsetzung noch am Anfang steht.

Trotz anspruchsvoller wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und geopolitischer Belastungen zeigt der Mittelstand wieder Investitionsbereitschaft. Im ersten Halbjahr 2025 sagten die Sparkassen 43,1 Milliarden Euro an neuen Krediten für Unternehmen und Selbstständige zu – ein Plus von 6,1 Milliarden Euro beziehungsweise 16 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Besonders stark war die Nachfrage bei Betriebs- und Investitionskrediten mit 29,3 Milliarden Euro, rund 12 Prozent mehr als im ersten Halbjahr 2024.

Diese Investitionsdynamik verdeutlicht, welche Bedeutung die Sparkassen und ihre Verbundpartner für die Zukunftsfähigkeit des Mittelstands haben. Mit Nähe zu den Kunden, Know-how, Beratungs- und Branchenkompetenz sowie passgenauer Finanzierung unterstützen sie Unternehmen bei ihren Vorhaben – im Inland ebenso wie beim Aufbau und der Absicherung internationaler Aktivitäten.

„Wenn wir den Wohlstand in Deutschland sichern wollen, dann müssen wir Bürokratie abbauen, den Fachkräftemangel entschlossen angehen, unsere Sozial- und Rentensysteme zukunftsfest machen und alle den Willen zeigen, unseren Beitrag zu leisten.“

PROF. DR. ULRICH REUTER

Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes

Die kleinen und mittleren Unternehmen sind bereit, in ihre Zukunft zu investieren – und die Sparkassen sind verlässliche Partner. Gerade in einer Zeit, in der Wettbewerbs- und Anpassungsfähigkeit über den Erfolg entscheiden, brauchen Unternehmen Finanzpartner, die sie kennen und ihnen Perspektiven eröffnen.

Der Mittelstand ist und bleibt das Rückgrat unserer Wirtschaft. Wir wollen ihn auf seinem Weg begleiten und stärken – für eine wettbewerbsfähige, nachhaltige und zukunftsichere Wirtschaft in Deutschland. Dafür bedarf es einer klugen und mutigen Reformagenda mit verlässlichen politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen, die Investitionen und Unternehmertum fördern statt hemmen.



Berlin, November 2025

Deka-S-Finanzklima im dritten Quartal 2025

Die Zuversicht nimmt ab

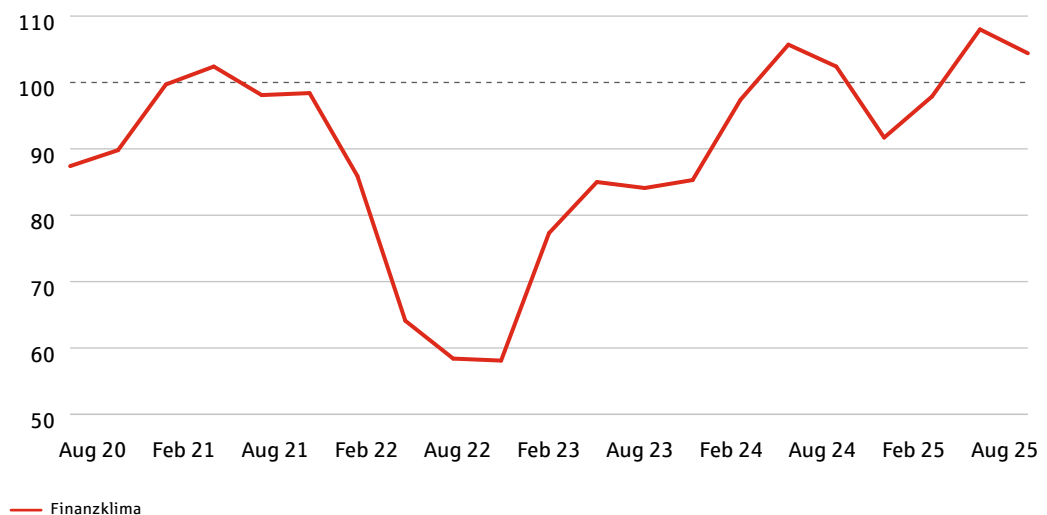
Die Erholung der Wirtschaftsstimmung in Deutschland ist im dritten Quartal ins Stocken gekommen. Das unter den deutschen Sparkassenvorständen erhobene Deka-S-Finanzklima ging leicht auf 104,4 Punkte zurück. Das darin enthaltene Konjunkturklima rutschte nach zwei starken Anstiegen in den Vorquartalen mit minus 5,9 Punkten wieder unter die Null-Linie. Maßgeblich hierfür waren deutlich schwächere Erwartungen an den gesamtwirtschaftlichen Verlauf in den kommenden sechs Monaten. Dagegen blieb die Lagebeurteilung unverändert.

Unterdessen berichten die Sparkassen von massiven Beeinträchtigungen im Verarbeitenden Gewerbe durch die nun dauerhaft gültigen US-Zölle. Eine Weitergabe der Zölle an US-Kunden ist demnach nur in geringem Umfang möglich. Unternehmen sind auf der Suche nach neuen Kunden. „Die US-Zollpolitik wirkt wie Sand im Getriebe unserer Wirtschaft: Sie bremst Investitionen, verunsichert Märkte und trifft selbst Unternehmen, die gar keinen direkten US-Handel betreiben. Über unsere Kundenbeziehungen spüren wir in unserer Sparkasse jeden Tag, wie sich die Unsicherheit durch die gesamte Lieferkette frisst.“ (Torsten Cremer, Vorstandsvorsitzender Sparkasse Hamm)

In dieser Situation sind Investitionen, Innovationen und neue Geschäftsmodelle gefragt. Die regionalen Kreditmanager würdigen die bisherigen Anstrengungen der Bundesregierung, hierfür bessere Bedingungen zu schaffen. Diese reichen nach Ansicht der Vorstände in der Sparkassengruppe jedoch noch nicht aus. Insofern ist die für den Herbst angekündigte Hinwendung der Regierungsarbeit zu den großen Reformthemen auch eine Entscheidung über das Zukunftsvertrauen zum Standort Deutschland.

Deka-S-Finanzklima, Q3 2025

G01



Quellen: DekaBank, Forschungszentrum für Sparkassenentwicklung, DSGVO

Deka-S-Finanzklima etwas gesunken

Das Deka-S-Finanzklima hat sich im dritten Quartal 2025 wieder leicht eingetrübt. Es liegt aber mit 104,4 Punkten weiterhin auf einem für seine bisherigen Verhältnisse hohen Niveau. → G01 Wesentlich für die Eintrübung war der Teilbereich Konjunktureinschätzung. Das Konjunkturklima in der Sparkassen-Finanzgruppe hat sich wieder etwas abgekühlt, was ausschließlich auf eine Abwärtskorrektur der Konjunkturerwartungen zurückzuführen ist. Zwei Dinge dürften hierbei eine entscheidende Rolle gespielt haben: die US-Zollpolitik und die bislang unerfüllten Hoffnungen auf weitergehende wirtschaftliche Reformen, als die Bundesregierung sie im Rahmen der Abarbeitung des Koalitionsprogramms bislang geliefert hat.

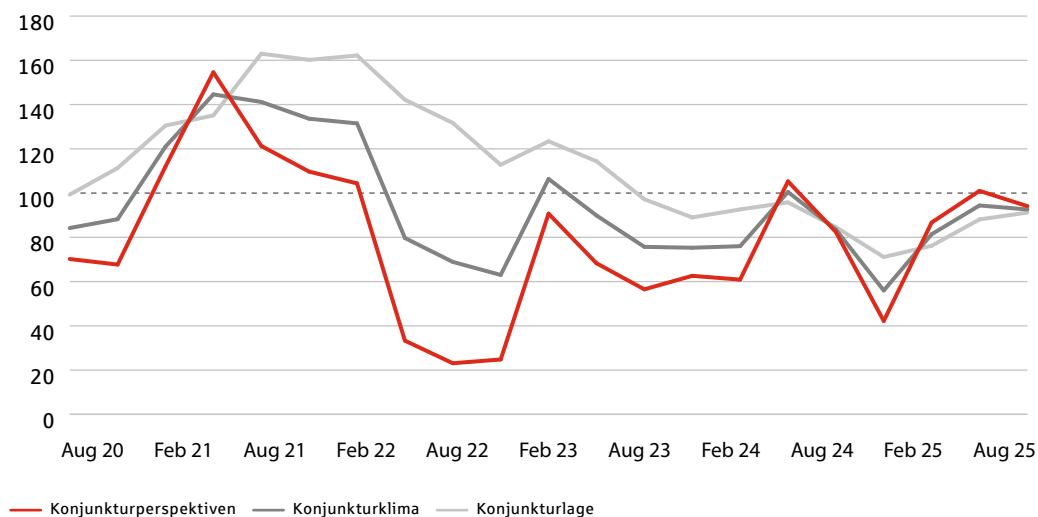
Dass das Konjunkturklima nur leicht zurückgegangen ist, liegt daran, dass für die gegenwärtige Lage, also das laufende Quartal, eine Besserung im Vergleich zum zweiten Quartal erwartet wird. Das ist aber auch nicht schwer, denn im zweiten Quartal sank das Bruttoinlandsprodukt um 0,3 Prozent im Vergleich zum Vorquartal. → G02 Der Maßstab der deutschen Konjunktur ist sehr bescheiden geworden.

Zölle: Es tut weh

Wurde der Zolldeal der EU mit den USA anfangs noch von verschiedenen Seiten begrüßt, macht sich inzwischen Ernüchterung über die Folgen breit. Zwar konnten, wie die EU betont, Zölle von 30 Prozent vermieden werden, dennoch handelt es sich um eine beträchtliche Erhöhung der US-Zölle von rund 1,5 Prozent zu Beginn dieses Jahres auf etwa 15 Prozent. Hinzu kommen noch sektorspezifische Zölle, wie die auf Stahl und Aluminium (50 Prozent). Die EU begründet diese Belastung damit, dass nun wenigstens weitgehend Planungssicherheit herrsche. Doch die letzten Wochen zeigten ein anderes Bild: So wurde die Liste der Produkte, für die die Stahl- und Aluminiumzölle gelten, ausgeweitet und soll regelmäßig im Abstand von einigen Monaten überprüft werden. Angekündigt sind zudem weitere sektorspezifische Zölle, beispielsweise auf Halbleiter, Pharma und neuerdings auch Möbel. Und um dem Ganzen die Krone aufzusetzen, droht der US-Präsident mit Exportbeschränkungen für Halbleiter und höheren Zöllen, weil die US-Firma Google zu einer Strafzahlung verurteilt wurde. Planungssicherheit sieht anders aus.

Konjunkturklima

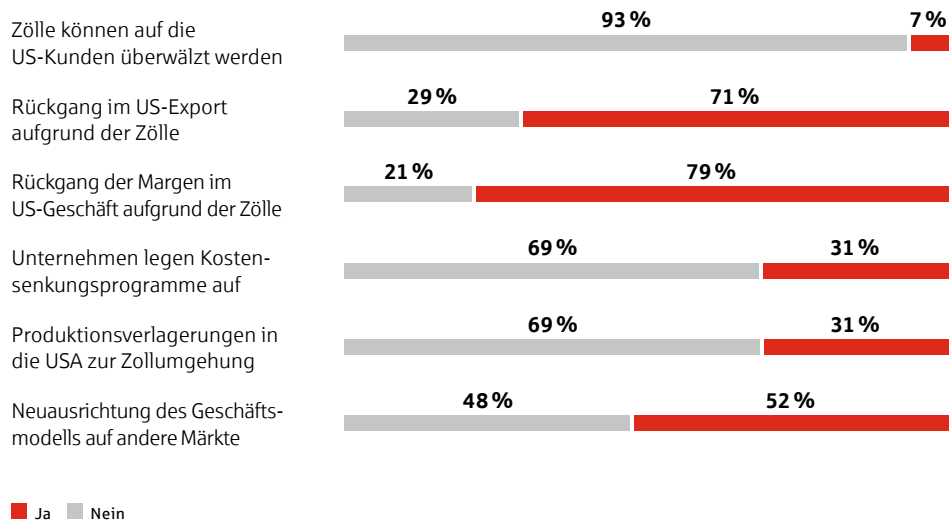
G02



Quellen: DekaBank, Forschungszentrum für Sparkassenentwicklung, DSGV

Welche Folgen hat die neue Handelsvereinbarung zwischen den USA und der EU für die exportorientierten Unternehmen in Ihrem Geschäftsgebiet?

G03



Quellen: DekaBank, Forschungszentrum für Sparkassenentwicklung, DSGV

Vor diesem Hintergrund haben wir die Sparkassen gefragt, welche Folgen der EU-US-Zolldeal für die exportorientierten Unternehmen in ihren Geschäftsgebieten hat. → G03 Die Einschätzung ist eindeutig: Die Unternehmen sind die Hauptleidtragenden dieser Vereinbarung, denn 93 Prozent der Sparkassenvorstände berichten davon, dass eine Überwälzung der Zölle auf die US-Kunden für die betroffenen Unternehmen ihres Geschäftsgebiets nicht möglich ist. Folglich müssen die Unternehmen in 71 Prozent der Sparkassenregionen Exporteinbußen und in 79 Prozent Margeneinbußen hinnehmen. Nach Beobachtung von Sparkassen sind hiervon nicht nur die direkt im US-Geschäft tätigen Unternehmen betroffen, sondern bei der hohen Verflechtung des deutschen Industriesektors eben auch viele Zulieferer: „Die US-Zollpolitik wirkt wie Sand im Getriebe unserer Wirtschaft: Sie bremst Investitionen, verunsichert Märkte und trifft selbst Unternehmen, die gar keinen direkten US-Handel betreiben. Über unsere Kundenbeziehungen spüren wir in unserer Sparkasse

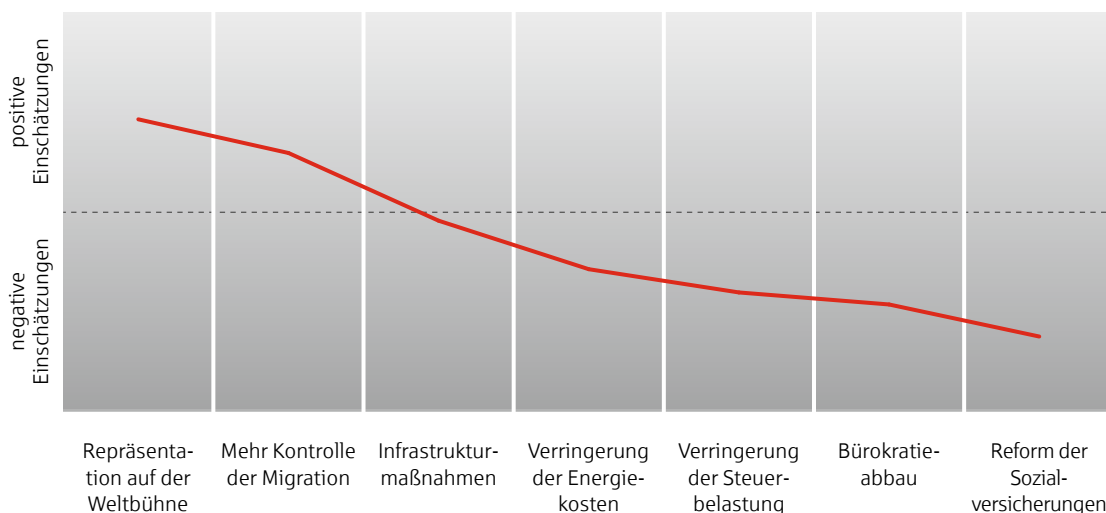
jeden Tag, wie sich die Unsicherheit durch die gesamte Lieferkette frisst“, analysiert etwa der Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Hamm, Torsten Cremer.

Immerhin löste das keine dramatische Kosteneinsparungs- und Abwanderungswelle in die USA aus: Nur jeweils ein Drittel der Befragten sieht bei ihren Unternehmen solche Strategien. Eher denken die Unternehmen der Sparkassenregionen über eine Neuausrichtung auf andere Märkte nach.

All dies deutet darauf hin, dass sich die deutsche Wirtschaft in einem enormen Strukturwandel befindet: weg vom US-amerikanischen Markt, hin zu europäischen Kunden oder Abnehmern aus anderen Weltregionen. Die jüngsten Zahlen zum deutschen Außenhandel stützen diese anekdotischen Beobachtungen: Die Exportströme in die USA brechen ein, Aufträge aus dem europäischen Ausland weisen nach oben. Momentan wird der Welthandel durch die Abschottung der US-Märkte eher umgelenkt als eingestampft.

Wie ist Ihre 100-Tage-Bilanz der neuen Bundesregierung?

G04



Quellen: DekaBank, Forschungszentrum für Sparkassenentwicklung, DSGVO

Deutsche Zaghaftigkeit: Reformhoffnungen gering

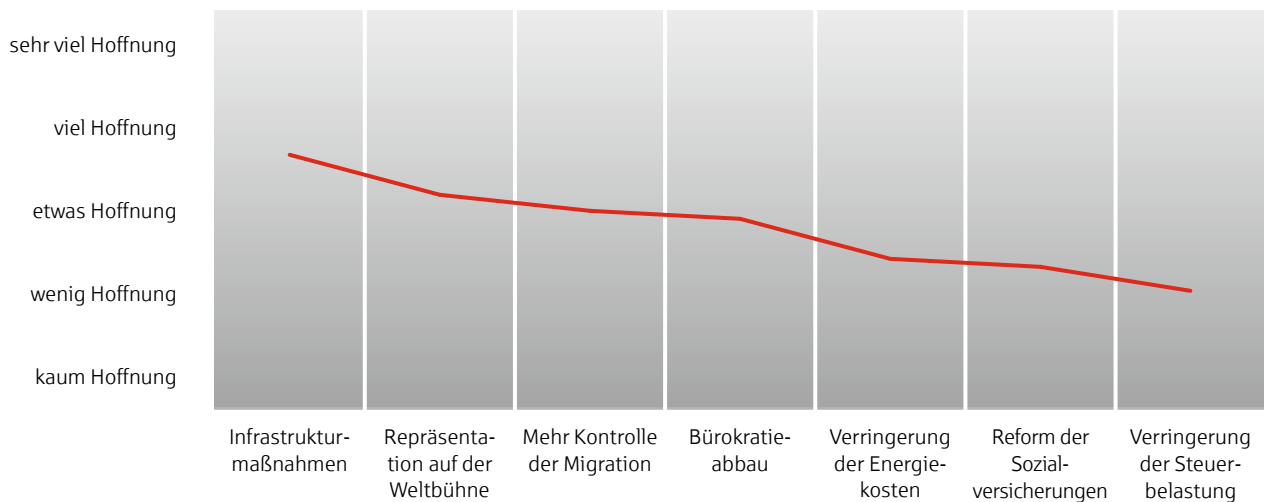
Die andere große Belastung der deutschen Unternehmen ist hausgemacht: Es geht um die Rahmenbedingungen für die deutsche Volkswirtschaft. Die Dringlichkeit bleibt. „Es ist langsam fünf vor zwölf, jetzt beherzt mit wirklich tiefgreifenden Reformen anzufangen“, so nennt es Markus Franz, Mitglied des Vorstandes der Taunussparkasse.

Hier fällt nach den Antworten der regionalen Kreditmanager die Bundesregierung trotz der unbestreitbar breiten Umsetzung ihres Koalitionsprogramms hinter die Hoffnungen zurück, die sich mit verschiedenen Ankündigungen einer Wirtschaftswende verbunden haben. Zwar punktet sie nach 100 Tagen mit Erfolgen auf der außenpolitischen Bühne → G04 und bei der

Migration, doch insbesondere bei Steuererleichterungen, Bürokratieabbau und der Reform der Sozialversicherungen werden kaum Fortschritte wahrgenommen. „Die mit Beginn der neuen Bundesregierung erhofften Verbesserungen der politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland sind bisher nicht eingetreten. (...) Abbau von Bürokratismus und Regulatorik ist zwingend erforderlich“, fasst Olaf Meyer-Runnebohm, Vorstand der Kreissparkasse Diepholz, die Stimmung zusammen. Wolf Morlok, Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Hochrhein, weist auf die aufgebaute Erwartungshaltung hin: „Vieles wurde angekündigt. Für die Glaubwürdigkeit und den Erfolg der Regierung wird es nun davon abhängen, ob den Worten auch Taten folgen. Insbesondere, wenn es um die schwierigen Themen Rente, Steuern, Bürokratieabbau, Zuwanderung und Integration geht, ist das noch nicht erkennbar. Im Gegenteil scheint es, als würde nach dem schwungvollen Start vieles wieder in altbekannte Muster zurückfallen.“

In welchen Bereichen erwarten Sie Fortschritte?

G05



Quellen: DekaBank, Forschungszentrum für Sparkassenentwicklung, DSGVO

Und schlimmer noch: Man traut der Bundesregierung in zentralen Bereichen wie der Absenkung der Energiekosten, der Sozialversicherungsreform und den Steuerentlastungen mittlerweile nur noch wenig zu. → G05 Am zuversichtlichsten sind die Sparkassenvorstände bei Infrastrukturmaßnahmen, bei denen die finanziellen Mittel schon bereitgestellt wurden, und bei der Außen- und Migrationspolitik. Soll der wirtschaftliche Befreiungsschlag glücken, muss allerdings mehr kommen.

Das Prinzip Hoffnung

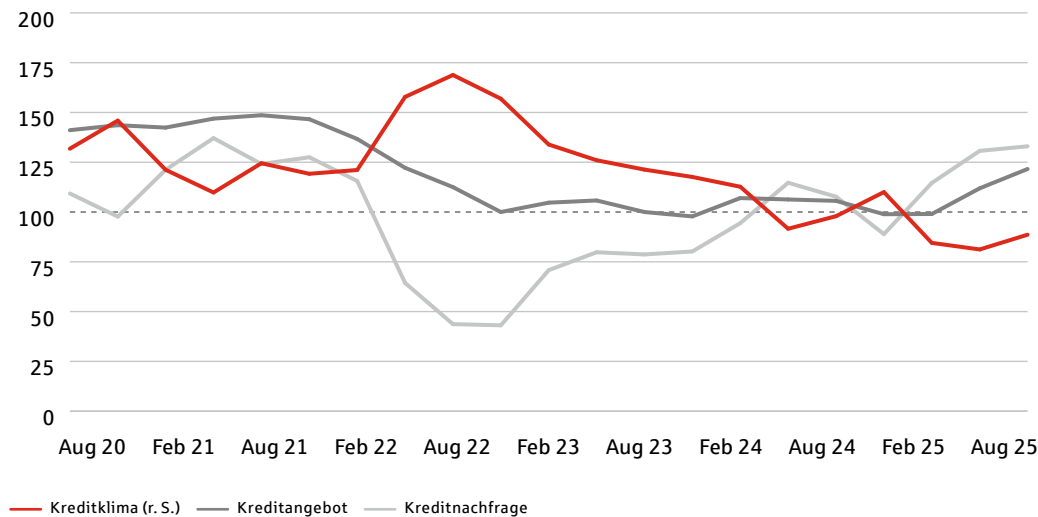
„Bisher lebt ein potenzieller Aufschwung durch die neue Bundesregierung vom Prinzip Hoffnung – hoffen wir, dass dieses Prinzip aufgeht!“, so Markus Frei, Vorsitzender des Vorstandes der Kreissparkasse Ostalb.

Zwei Felder sind es, die die Sparkassen im Reformstau besonders ansprechen. An erster Stelle stehen Bürokratie und Überregulierung:

- „Statt erklärtem Bürokratieabbau nimmt diese immer mehr zu. Erschreckend hierbei ist die Tatsache, dass viele völlig sinnfreie Aufgaben und Regelungen darunter sind.“ (Thomas Arndt, Sparkasse Wittenberg, Vorsitzender des Vorstandes)
- „Es wird viel über Bürokratieabbau gesprochen. In Teilen sind Erfolge zu sehen. Insgesamt werden die Vorgaben für Kreditvergaben und das Bankgeschäft leider immer bürokratischer und umständlicher.“ (Martin Ruhland, Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Rottal-Inn)

Kreditklima

G06



Quellen: DekaBank, Forschungszentrum für Sparkassenentwicklung, DSGVO

Die Überregulierung der Republik ist eines der größten wirtschaftlichen Wachstumshemmnisse in Deutschland – überbordende Regulierung und die daraus folgende Bürokratie. Immer mehr kann die Verwaltung die Regeln nicht einmal mehr ausführen, die Bürgerinnen und Bürger schütteln den Kopf. Selbst innerhalb der Verwaltung beginnt das Vertrauen gegen die eigene Institution zu bröckeln.

An zweiter Stelle stehen die unabwiesbaren Probleme der Sozialversicherungen in Deutschland. Auch hier gilt, dass die Diagnose seit langem bekannt ist, der politische Betrieb jedoch vor Maßnahmen zurückschreckt. „Daher braucht es Bereitschaft zu unbequemen Entscheidungen – auch wenn es zunächst einmal Wählerstimmen kosten dürfte. Wenn wir unsere Sozialsysteme fit machen wollen für die Zukunft, (...), dann brauchen wir unbequeme Entscheidungen.“ (Wilfried Röth, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Rhein-Maas) Auch Andreas Sommer,

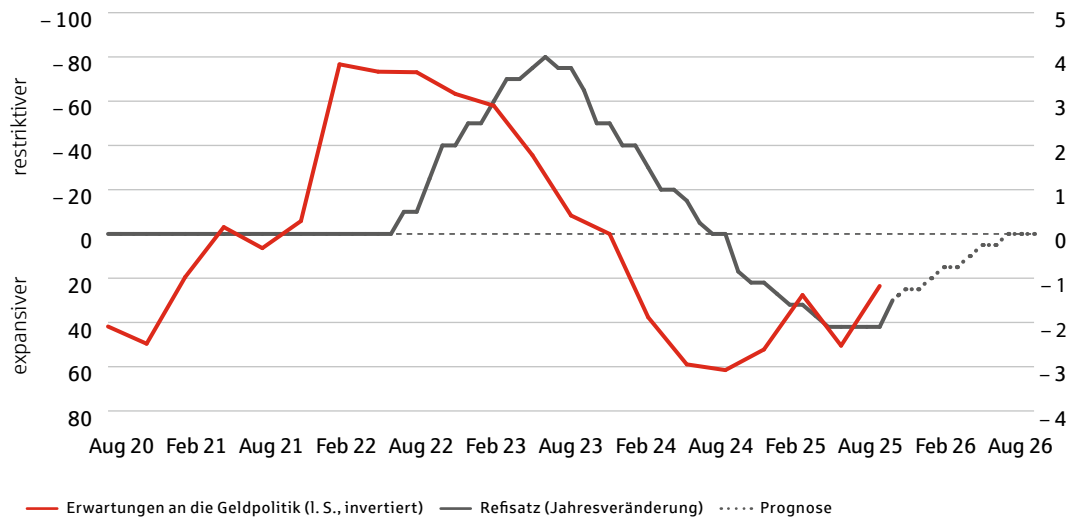
Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Harburg-Buxtehude, denkt so: „Es ist offensichtlich, dass der Generationenvertrag nicht zukunftsfähig ist. Die Regierung muss unbequeme Tatsachen aussprechen und konsequent Maßnahmen ergreifen, um die Sozialsysteme zu reformieren.“ Aus dem Prinzip Hoffnung muss das Prinzip Handeln werden.

Kreditnachfrage steigt – Angebot hat fast gleichgezogen

Das Kreditklima hat sich im dritten Quartal verbessert. → G06 Die Sparkassen berichten von einer sich weiterhin belebenden Kreditnachfrage ihrer Unternehmenskunden. Nachdem in den vergangenen Quartalen das Kreditangebot mit der steigenden Nachfrage nicht ganz Schritt halten konnte, hat sich der Spieß jetzt umgedreht. Kreditangebot und Kreditnachfrage sind nach dem starken Zinsanstieg der Vorjahre nun wieder etwa im Gleichgewicht. Finanzierungsengpässe sind nicht das Problem der deutschen Wirtschaft.

Leitzins und der S-Indikator

G07



Quellen: DekaBank, Forschungszentrum für Sparkassenentwicklung, DSGV

Geldpolitik: Normalisierung abgeschlossen

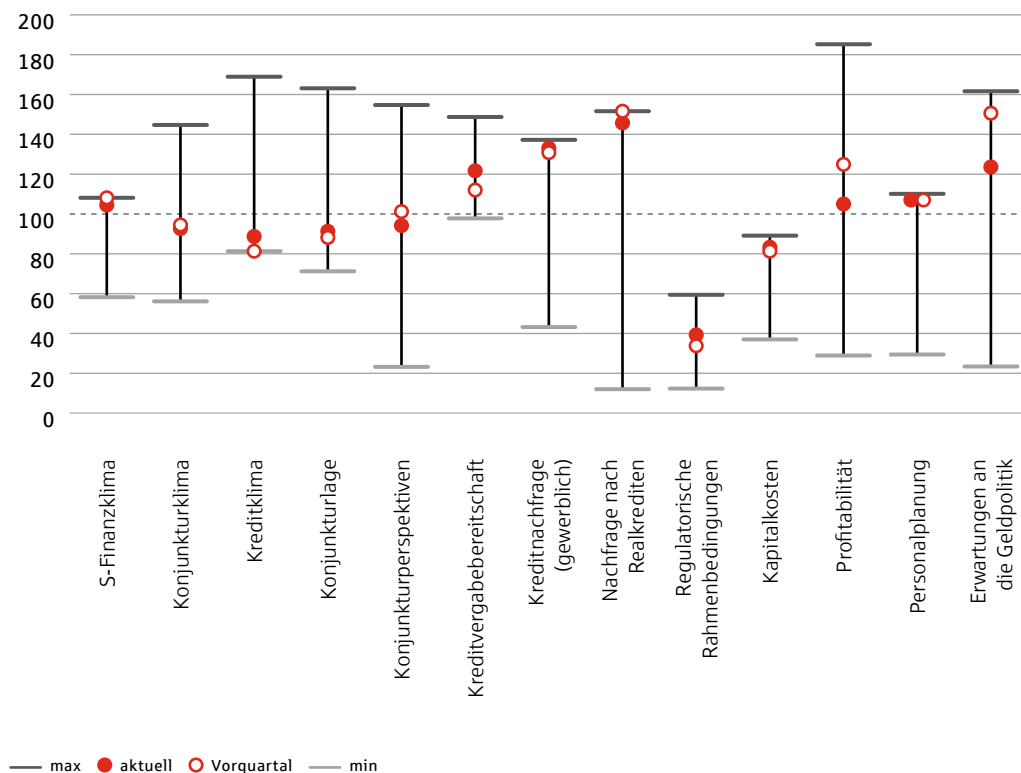
Für jedes Kreditinstitut sind Leitzinsen und die Zinsstruktur der verschiedenen Laufzeiten (Zinskurve) entscheidende Größen für den Geschäftsverlauf. Die Dramatik an den Zinsmärkten hat sich jedoch im vergangenen Jahr bereits deutlich abgeschwächt, nachdem sich der starke Zinsanstieg in Reaktion auf die Inflation wieder umgekehrt hatte. Mittlerweile ist bei den Leitzinsen der EZB diese Zinsnormalisierung ebenfalls abgeschlossen. Dies wird in den Zinseinschätzungen der Top-Sparkassenmanager durch eine Bewegung in Richtung der Null-Linie reflektiert. Im Sparkassenlager erwartet man in den kommenden Monaten keine Änderung der Geldpolitik mehr – allenfalls besteht noch ein Restrisiko für einen letzten kleinen Abwärtsschritt. → G07 Insgesamt bleibt die Geldpolitik zumindest für den Rest des Jahres jedoch ein unspektakulärer Faktor im deutschen Wirtschaftsgeschehen.

Fazit

Der „Herbst der Entscheidungen“ ist eine Formulierung, die noch von der alten Regierung geprägt worden war. Aber auch die Regierung Merz steht vor einer ähnlichen Lage. Auch hier wird der Herbst entscheiden über die Zuversicht, mit der nicht nur die Sparkassen in die wirtschaftliche Zukunft ihrer Volkswirtschaft schauen. Die in der ersten Jahreshälfte geweckten Konjunkturerwartungen sind im dritten Quartal zumindest ins Stocken geraten. Die Impulse durch die verabschiedeten Infrastrukturausgaben sind bereits in den Erwartungen eingebucht. Es zeigt sich jedoch zusehends, dass diese Impulse lediglich ein Gegengewicht sind zu den negativen Exportwirkungen der Zölle. Um wirklich Phantasie für das Wachstum der deutschen Wirtschaft zu entfachen, müssen tatsächlich sichtbare Angebotsreformen her.

Indikatorenüberblick

G08



Quellen: DekaBank, Forschungszentrum für Sparkassenentwicklung, DSGV

Die Auswirkungen der güterwirtschaftlichen Abschottung der Vereinigten Staaten scheinen gering: Das weltweite Wirtschaftswachstum wurde kaum nach unten revidiert, der Welthandel zeigt sich einigermaßen stabil und selbst die Abwärtsrevisionen der US-Konjunktur halten sich in Grenzen. Die Umfrage zum Deka-S-Finanzklima enthüllt jedoch, dass unter dieser „Stabilität auf der obersten Ebene“ gegenwärtig zahlreiche Anpassungsprozesse in der deutschen Unternehmenslandschaft vor sich gehen. Das deutsche Geschäftsmodell wird angepasst, der US-Handel verkleinert oder ganz eingestellt. Um eine forcierte Abwendung von der traditionellen Stärke der deutschen Wirtschaft, der

Industrieproduktion, zu verhindern, sind Rahmenbedingungen notwendig, die den Unternehmen die Entwicklung neuer Geschäftsfelder und neuer Investitionen erleichtern. Das hat auch die Politik erkannt und erste Schritte eingeleitet. In den Augen der Sparkassen reicht dies jedoch noch nicht aus. Die Aussagen aus dem Lager der deutschen Sparkassenvorstände können auf einen Nenner gebracht werden: „Wenn wir den Wohlstand in Deutschland sichern wollen, dann müssen wir Bürokratie abbauen, den Fachkräftemangel entschlossen angehen und unsere Sozial- und Rentensysteme zukunftsfest machen.“ (Prof. U. Reuter, Präsident DSGV) → G08



Fokusthema

Wettbewerbsfähig bleiben: Transformation gestalten – Auslandsgeschäft vorantreiben

Die deutsche Wirtschaft steckt in einer schwierigen Lage. Sie ist gekennzeichnet durch schwaches Wachstum und eine rückläufige Wettbewerbsfähigkeit, besonders im Export. Das belastet auch den deutschen Mittelstand, der zudem vor großen weiteren Herausforderungen steht – von der Fachkräftesicherung bis zur Transformation in den Bereichen Digitalisierung, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. In diesem Umfeld spielen die Sparkassen und ihre Verbundpartner eine entscheidende Rolle: Mit ihrem Know-how und einem breiten Finanzierungsangebot unterstützen sie die Unternehmen vor Ort sowohl bei Investitionen im Inland als auch bei Auslandsgeschäften, um sie fit für die Zukunft zu machen.

Die wirtschaftspolitische Gesamtlage fordert auch den deutschen Mittelstand enorm heraus. Laut der Gemeinschaftsdiagnose der führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute (Herbstgutachten 2025) ([↗ Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2025](#)) befindet sich die deutsche Wirtschaft weiterhin in einer Rezession. Nachdem die Wirtschaftsleistung 2023 und 2024 geschrumpft ist, wird auch für das laufende Jahr lediglich ein mageres Wachstum von 0,2 Prozent prognostiziert. Der Ausblick auf 2026 zeigt ein bescheidenes Wachstum von 1,3 Prozent, gefolgt von 1,4 Prozent

im Jahr 2027. Inmitten dieser schwierigen Konjunkturlage wird deutlich, dass der Export als Wachstumstreiber zunehmend ausfällt. Die verschlechterte Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands sowie die vermutlich anhaltend hohen Zölle sorgen dafür, dass die Wirtschaftsinstitute von dauerhaft etwa 2,5 Prozent geringeren Exporten ausgehen. Besonders dramatisch zeigt sich dies im Handel mit den USA, wo der Exportüberschuss im Vergleich zum Vorjahr um 15,1 Prozent ([↗ Destatis: Exportüberschuss mit den USA geringer als im Vorjahr – Statistisches Bundesamt](#)) eingebrochen ist.



Das traditionelle, exportorientierte deutsche Geschäftsmodell steht somit unter zunehmendem Druck, da geopolitische Veränderungen in den USA und China sowie der starke Anstieg der Energiepreise – der teils über Jahrzehnte hinweg von Deutschland selbst gefördert wurde – den globalen Wettbewerb und die Kostenstruktur erheblich beeinflussen. Deutsche mittelständische Unternehmen sind folglich gezwungen, ihr Auslandsgeschäft neu auszurichten, um sich an die veränderten globalen Rahmenbedingungen und die wirtschaftlichen Herausforderungen anzupassen.

Auch die expansive Finanzpolitik der deutschen Regierung wird in diesem Zusammenhang von den Instituten kritisch betrachtet. Allein durch steigende Staatsausgaben lassen sich die umfangreichen Probleme der deutschen Wirtschaft nicht beheben.

Um nachhaltiges Wachstum zu sichern, sind grundlegende Reformen sowie weniger Bürokratie und Vorschriften notwendig, damit gezielte

Investitionen in die Realwirtschaft möglich werden. Die Unternehmen brauchen wieder Luft zum Atmen, um nachhaltige und gesellschaftlich verantwortungsvolle Geschäftsmodelle entwickeln zu können.

Hier kommen die Sparkassen und ihre Verbundpartner ins Spiel: Durch ihre Nähe zu den Firmenkunden, ihr Know-how und ihre Beratungskompetenz leisten sie einen entscheidenden Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstands – sowohl im Inland als auch im Ausland.

Die Ergebnisse der Sparkassen-Expertenumfrage in Kapitel 4 zeigen, dass der Mittelstand in der Auslandsfinanzierung aktuell eher zurückhaltend agiert, jedoch zunehmend Chancen in der EU und in Asien wahrnimmt.

Zugleich treiben Unternehmen ihre Transformation vor allem in den Bereichen Energieeffizienz, Digitalisierung und Nachhaltigkeit voran, wobei der Bedarf an finanziellen Lösungen für diese Transformationsprozesse weiter wächst.

Im folgenden Kapitel unserer Diagnose Mittelstand 2025 zeigen wir, wie Sparkassen und ihre Verbundpartner durch individuelle Beratungsleistungen sowie maßgeschneiderte Finanzierungen und passende Produkte den deutschen Mittelstand auf seinem Weg in eine nachhaltige und zukunftsfähige Wirtschaft unterstützen – sowohl im Auslandsgeschäft als auch bei der Transformationsfinanzierung.



Sicher auf internationalem Parkett dank der Auslands-expertise der Sparkassen

Deutschland zählt zu den führenden Exportnationen der Welt. Mit einer Außenhandelsquote von **➤ 80,3 Prozent** im Jahr 2024 ist die heimische Wirtschaft stark in den Welthandel eingebunden. Doch je globaler die Märkte, desto komplexer sind auch die Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen. Gefragt sind daher fundierte Analysen, flexible Strategien und praxisnahe Lösungen von den Unternehmen und ihren Finanzpartnern. Genau hier setzen die Sparkassen an: Mit einem breiten Netzwerk, das den Mittelstand im Auslandsgeschäft verlässlich begleitet – von der ersten Idee bis zur Umsetzung vor Ort.

Im Geschäft mit dem Ausland sind heute viele Faktoren entscheidend: Zins- und Währungs-entwicklungen beeinflussen Investitionsentscheidungen ebenso wie die Finanzierungskosten. Volatile Wechselkurse können Geschäftsbeziehungen belasten, wenn sie nicht professionell abgesichert werden. Hinzu kommen Zölle und Handelsbarrieren, die den Zugang zu Märkten erschweren, sowie die Digitalisierung, die sowohl Prozesse beschleunigt als auch die Erwartungen an Service und Wettbewerbsfähigkeit erhöht. Für viele mittelständische Unternehmen bedeutet das, internationale Aktivitäten sorgfältig zu planen und Risiken abzusichern. Genau hier stehen die

Sparkassen mit Schwerpunkt auf Risikoabsicherung, Währungsmanagement und Digitalisierung ihren Kundinnen und Kunden zur Seite.

Mit Netzwerken Märkte verbinden

Mittelständische Kunden profitieren von Beratungs-, Partnervermittlungs- und Finanzierungsdienstleistungen inklusive Investitionsunterstützung. Dazu können sie einfach direkt über den Firmenkundenberater ihrer Sparkasse vor Ort auf verschiedene Gemeinschaftsprojekte der Sparkassen-Finanzgruppe zugreifen. Über S-International, elf in Deutschland verteilte Kompetenzzentren, steht Unternehmen ein

umfassendes Angebot rund um das Auslandsgeschäft offen – von der Zahlungsverkehrsabwicklung über Handels- und Exportfinanzierung bis hin zu Beratungsleistungen. Sie fungieren zugleich als Schnittstelle zum S-CountryDesk, dem internationalen Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe. Unter dem Dach von 29 Instituten – darunter S-International, Großsparkassen, Landesbanken und die Deutsche Leasing – bietet der S-CountryDesk konkrete Unterstützung bei Auslandsengagements, sei es beim Markteintritt, bei Investitionen, bei der Partnervermittlung oder bei der Risikoabsicherung.

Darüber hinaus begleitet der EuropaService des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands mittelständische Unternehmen speziell beim Schritt ins europäische Ausland. Die Einrichtung stellt Informationen zu rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bereit, vermittelt Geschäftspartner und gibt Orientierung zu EU-Förderprogrammen. Gemeinsam bilden S-International, S-CountryDesk und EuropaService ein engmaschiges Unterstützungsnetzwerk, das Unternehmen aus Deutschland heraus auf internationale Märkte vorbereitet und sie auch dort begleitet. Das besondere Leistungsversprechen liegt dabei in der Kombination aus individueller Betreuung am Heimatstandort und hoher Fachkompetenz im Auslandsgeschäft.

Eine Umfrage des DSGV aus dem Jahr 2024 zeigt, dass Unternehmen vor allem Unterstützung in europäischen Märkten erwarten, an erster Stelle in den EU-Ländern mit Euro, gefolgt von EU-Ländern ohne Euro und anderen westeuropäischen Staaten. Mit ihrer Beratungs- und Servicelandchaft deckt die Sparkassen-Finanzgruppe genau diese Bedarfe ab.

Digitale Lösungen für globales Handeln

Neben persönlicher Beratung gewinnt die digitale Unterstützung im Auslandsgeschäft zunehmend an Bedeutung. Mit der App S-weltweit erhalten Unternehmen mobilen Zugriff auf Informationen zu über 150 Ländern – von Wirtschaftsdaten und Branchenprofilen bis zu rechtlichen Hinweisen und Ansprechpartnern. Ergänzt wird das Angebot durch den Newsletter S-International Daily, der aktuelle Nachrichten und Marktanalysen liefert.

Wie praxisnah die Sparkassen-Finanzgruppe digitale Instrumente in ihr Angebot integriert, zeigt auch das Portal für Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement (ZWRM), das über die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) als Teil der Sparkassen-Finanzgruppe bereitgestellt wird. Mit der digitalen Lösung S-Treasury Mittelstand können derzeit 143 Sparkassen ihren Firmenkunden ein effizientes Werkzeug für den Devisenhandel und die Risikoabsicherung im internationalen Geschäft anbieten. Ergänzend steht die Online-Plattform Spring zur Verfügung, über die Finanzmarktrisiken, die mit Auslandsgeschäften verbunden sind, übernommen oder ausplatziert werden können.

Das spiegelt sich auch in der Produktnutzung wider: Laut einer aktuellen DSGV-Erhebung liegt das Auslandsgeschäft bei mittelständischen Kunden auf Rang vier, direkt hinter Zahlungsverkehr, Finanzierungen und Geld-/Kapitalanlagen: ein deutlicher Hinweis darauf, welche Bedeutung internationale Aktivitäten für den Mittelstand inzwischen haben.

Wie die praktische Zusammenarbeit in diesem Bereich aussehen kann, zeigt das Beispiel der Kreissparkasse Waiblingen, der S-International Südwest und des Kunden d&b audiotechnik auf den folgenden Seiten.

Das internationale Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe



Finanzielle Sicherheit für große Auftritte

Seit fast 45 Jahren entwickelt d&b audiotechnik Lautsprecher-systeme, die für ihre Präzision, Skalierbarkeit und Zuverlässigkeit bekannt sind. Dabei werden internationale Märkte für das mittelständische Unternehmen immer wichtiger. Dank der fundierten Beratung und Unterstützung der Kreissparkasse Waiblingen und der S-International Südwest kann sich die süddeutsche Firma voll und ganz auf die wachsende internationale Kundschaft konzentrieren.

Deutsche Unternehmen genießen bei professioneller Audiotechnik weltweit einen exzellenten Ruf, allen voran spezialisierte Firmen wie d&b audiotechnik. Das in Baden-Württemberg ansässige Unternehmen ist die Erfolgsgeschichte der deutschen Audiobranche: Mit circa 500 Mitarbeitern in Backnang setzt d&b als anerkannter globaler Marktführer die Standards für Technologie, Qualität und Support für professionelle Beschallungssysteme, weltweit.

Über lokale Distributoren und Installateure beliefert das Unternehmen Kunden auf der ganzen Welt. Zu den Einsatzgebieten zählen Großveranstaltungen im Touring-Bereich ebenso wie Festinstallationen in Diskotheken, Konzertsälen, Konferenzräumen, Hörsälen und Firmengebäuden. d&b audiotechnik schult zudem Toningenieure für seine Produkte und Software, damit die Lautsprecher-systeme bei Kunden voll zur Geltung kommen.

Die Audiobranche war schon immer international ausgerichtet, in den vergangenen Jahren hat sich diese Entwicklung jedoch deutlich beschleunigt. Nach Nordamerika als Hauptabsatzmarkt sind Asien, Lateinamerika und der Mittlere Osten wichtige Wachstumsmärkte für d&b geworden.



»

Mit der Sparkasse sind wir durch dick und dünn gegangen.

«

Markus Fuchs
Treasury Manager d&b audiotechnik



Optimaler Sound von d&b audiotechnik auch für Konzerte in Guatemala, finanziell abgesichert von der Sparkassen-Finanzgruppe.

Langjährige Partnerschaft mit persönlicher Nähe

Internationale Geschäfte eröffnen mittelständischen Unternehmen große Chancen, bringen aber auch Risiken mit sich. Schwankende Wechselkurse können etwa Gewinne schmälern oder Kalkulationen erschweren. Langfristigere Zahlungsziele sorgen für eine größere Verzögerung zwischen dem Verkauf der Produkte und den tatsächlichen Einnahmen. Zudem können Zölle und Handelsbarrieren die Profitabilität signifikant beeinflussen.

Um sich vor diesen Risiken zu schützen, setzt d&b audiotechnik auf die Expertise der Kreissparkasse Waiblingen. Sie unterstützt das Unternehmen mit passgenauen Finanzlösungen, die internationale Zahlungen absichern und stabile Rahmenbedingungen für das weltweite Geschäft schaffen. Die Sparkasse ist zudem seit 2018 Teil der S-International Südwest.

Qualität aus Backnang: d&b audiotechnik

Am 18. April 1981 schreiben Jürgen Daubert und Rolf Belz in Korb bei Stuttgart Klanggeschichte: In einer zweckentfremdeten Garage gründen sie d&b audiotechnik. Ende der 1980er zieht das Unternehmen nach Backnang um, in eine ehemalige Spinnerei. Heute arbeiten dort über 500 Mitarbeiter, die mit Leidenschaft und Expertise hochwertige Audio-Lösungen entwickeln, produzieren und in mehr als 80 Länder exportieren. Neben den professionellen Lautsprechersystemen für Tourneen, Konzerte und Festinstallationen zählen auch Softwarelösungen zum Angebot des Unternehmens.

➔ [dbaudio.com](https://www.dbaudio.com)

Gemeinsam mit anderen Sparkassen in der Region werden somit Kompetenzen gebündelt, die allen Kunden der verschiedenen Sparkassen zugutekommen.

Auch d&b audiotechnik profitiert von dieser breiten und fundierten Expertise: „Unsere internationalen Aufträge sind komplex, manchmal dauern Projekte einige Monate und müssen von uns intensiv betreut werden. Daher brauchen wir einen Partner, der uns, unsere Branche und unsere Risiken versteht. Die Kreissparkasse Waiblingen begleitet uns in diesem Bereich seit Anfang an zuverlässig und gibt uns die Sicherheit, die wir für große Auslandsgeschäfte brauchen“, sagt Markus Fuchs, Treasury Manager bei d&b audiotechnik. Dabei spielt die langjährige Zusammenarbeit eine

große Rolle, wie er bekundet: „Mit der Sparkasse sind wir durch dick und dünn gegangen.“

Das Auslandsgeschäft war für d&b audiotechnik schon immer bedeutend. Ohne die Unterstützung einer erfahrenen Bank wären diese Geschäfte jedoch nicht möglich. Nur durch Exportkreditgarantien können manche Märkte erschlossen werden. Eine enge Abstimmung ist dafür essenziell: „Über die Jahre haben wir zu unseren Kunden durch unsere umfassenden Beratungen ein tiefes Vertrauensverhältnis aufgebaut. Wenn d&b audiotechnik bei uns anruft, wissen wir meist sofort, worum es geht. Wir kennen das Geschäftsmodell, die Besonderheiten und die Verantwortlichen des Unternehmens genau“, erzählt Jörg Hensel, Key Account Manager der Kreissparkasse Waiblingen.



Bei Auslandsgeschäften rundum abgesichert

Mit dieser Partnerschaft kann der süddeutsche Lautsprecherhersteller seine Produkte auch an Kunden verkaufen, die sonst zu risikoreich wären. Ein Beispiel dafür ist ein Auftrag aus Guatemala, für den d&b audiotechnik ein großes Soundsystem exportierte. Dies war nur möglich, da d&b audiotechnik dem Kunden eine Finanzierung über drei Jahre anbieten konnte. Durch die Forfaitierung über S-International in Verbindung mit einer Kreditversicherung kann das Unternehmen seine Liquidität sichern, ohne auf das Endkundengeschäft im Ausland zu verzichten. Das guatemaltekische Unternehmen kommt seinerseits in die Lage, mit dem neuen Audiosystem auch Konzerte veranstalten zu können, die vorher

»

Wir haben zu unseren Kunden mit unseren umfassenden Beratungen ein tiefes Vertrauensverhältnis aufgebaut.

«

Jörg Hensel
Key Account Manager Kreissparkasse Waiblingen

Im Südwesten fest verankert: Kreissparkasse Waiblingen

Die Kreissparkasse Waiblingen zählt zu den größten Sparkassen in Süddeutschland. Mit über 1.300 Mitarbeitern und 65 Geschäftsstellen betreut sie mehr als 180.000 Privatkundinnen und -kunden sowie rund 12.000 Firmenkunden. Die Bilanzsumme beträgt 11,04 Milliarden Euro, das Kundengeschäftsvolumen liegt bei insgesamt 15,95 Milliarden Euro.

➔ [kskwn.de](https://www.kskwn.de)



Währungsmanagement“, versichert Markus Schorpp, Leiter internationales Geschäft bei der S-International Südwest, die seit 2018 mit d&b audiotechnik zusammenarbeitet.

Wer heute im Ausland erfolgreich agieren will, muss zahlreiche Faktoren im Blick behalten. Zins- und Währungsentwicklungen, Finanzierungskosten und volatile Wechselkurse prägen Investitionsentscheidungen und erfordern professionelles Risikomanagement. Für mittelständische Unternehmen heißt das vor allem: Internationale Aktivitäten wollen gut durchdacht und Risiken frühzeitig abgesichert sein. Eine fachkundige und persönliche Beratung, wie sie d&b audiotechnik von der Kreissparkasse Waiblingen und S-International Südwest erhält, kann dabei den entscheidenden Unterschied machen – um Chancen zu nutzen, Herausforderungen zu meistern und langfristig stabil im internationalen Geschäft zu wachsen.

»

Bei internationalen Geschäften mit längeren Zahlungszielen oder Fremdwährungen können wir die Liquidität unserer Kunden optimal unterstützen und ihnen Risiken abnehmen.

«

Markus Schorpp
Leiter internationales Geschäft S-International Südwest

unmöglich waren. Nicht nur d&b audiotechnik erweitert mit dem Finanzierungskonzept also seine mögliche Kundschaft, auch die Endkunden können für sich über diese Lösungen neue Aufträge erschließen.

Gleichzeitig kann sich d&b audiotechnik über die Sparkasse vor Währungsschwankungen schützen. Die in Fremdwährung fakturierten Geschäfte begleichen die Abnehmer auf ein Währungskonto bei der Kreissparkasse Waiblingen. Die überschüssige Liquidität wird je nach Strategie abgesichert beziehungsweise verkauft. „Gerade bei internationalen Geschäften mit längeren Zahlungszielen und Fremdwährungen können wir die Unternehmen optimal unterstützen, von der Absicherung über die Finanzierung bis zum

**Grenzübergreifende Expertise:
S-International Südwest**

Seit über neun Jahren ist die S-International Südwest (SISW) ein verlässlicher Partner für internationale Finanzdienstleistungen – geprägt von Kundennähe, Leistungskompetenz und einem partnerschaftlichen Geschäftsmodell. 2016 als GmbH & Co. KG gegründet, vereint die SISW heute 23 Gesellschaftersparkassen mit einer durchschnittlichen Bilanzsumme von 140 Mrd. Euro. Mit 130 qualifizierten Mitarbeitern in Vertrieb und Betrieb bietet sie ein umfassendes Produkt- und Leistungsportfolio.

➔ sisw.de

Gemeinsam für den Wandel: Unterstützung bei der Transformation

Die ökologische Transformation der Wirtschaft ist eine der drängendsten Herausforderungen unserer Zeit. Insbesondere der Mittelstand steht unter wachsendem Handlungsdruck. Gleichzeitig bieten nachhaltige Investitionen enorme unternehmerische Chancen. Die Sparkassen-Finanzgruppe hat deshalb speziell für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ein Beratungs- und Produktangebot zur Transformationsfinanzierung entwickelt. In dessen Mittelpunkt stehen das S-Transformationsleasing und der S-Transformationskredit. Ziel ist es, Investitionen in nachhaltige Projekte mit vertretbarem Aufwand zu ermöglichen.



Als Rückgrat der deutschen Wirtschaft mit 41 Prozent der Bruttowertschöpfung ist der Mittelstand besonders gefordert, sein Geschäftsmodell zukunftsfähig und nachhaltig aufzustellen.

➔ **Destatis, 2023** Die kleinen und mittleren Unternehmen sehen sich hohem Transformationsdruck durch Digitalisierung und Nachhaltigkeit, strukturellen Engpässen durch Demografie und Fachkräftemangel sowie wachsender Komplexität durch Regulierung und Bürokratie sowie globalen Unsicherheiten ausgesetzt. Dies alles sind Herausforderungen, die konkrete Lösungsansätze und Strategien erfordern, wie beispielsweise Energieeffizienzmaßnahmen, Kreislaufwirtschaft, Ressourcenschonung, Digitalisierungsmaßnahmen oder neue Kooperationen. Transformation darf nicht mehr nur ein einmaliges Projekt sein, sondern muss zu einer dauerhaften Fähigkeit werden. Vor diesem Hintergrund gewinnen kontinuierliche Investitionen in die nachhaltige Aufstellung eines Unternehmens deutlich an Relevanz.

Damit die Transformation gelingt, sind vor allem tragfähige Finanzierungskonzepte erforderlich. Die politischen und regulatorischen Anforderungen geben den Rahmen vor, schaffen jedoch auch Komplexität. Gerade KMU benötigen Orientierung, Vereinfachung und zielgerichtete Lösungen, um die Potenziale der Transformation heben zu können, ohne an deren Bürokratie zu scheitern. Vor diesem Hintergrund kommt der Sparkassen-Finanzgruppe als größtem Mittelstandsfinanzierer Deutschlands eine besondere Rolle zu – nicht nur als Kreditgeber, sondern auch als aktiver Transformationsgestalter. Um passgenaue Lösungen anbieten zu können, hat sie 2022 das Projekt „Transformationsfinanzierung zur nachhaltigen Aufstellung des deutschen Mittelstands“ (kurz: Trafofi) initiiert.

Finanzierungsrahmenwerk als Basis

Die Transformationsfinanzierung ist mehr als ein grüner Kredit. Unternehmen profitieren von einer Kombination aus persönlicher Begleitung, verständlicher Orientierung und passgenauer Finanzierung. Mit dem eigens entwickelten Finanzierungsrahmenwerk als Grundlage steht ein strukturiertes und zugleich praxisnahes Instrument zur Verfügung, das sich an anerkannten Standards wie der EU-Taxonomie und den UN-Nachhaltigkeitszielen orientiert. Es ermöglicht den Sparkassen vor Ort, über 200 Investitionszwecke

Nachhaltige Kreislaufwirtschaft



zu klassifizieren – etwa in Bereichen wie Energieeffizienz, Gebäudesanierung, Fuhrparkumstellung oder Kreislaufwirtschaft. Der bürokratische Aufwand für die Unternehmen bleibt dabei gering. Qualifizierte Beraterinnen und Berater fungieren als erste Anlaufstelle und Impulsgeber, übernehmen die Klassifizierung und begleiten den gesamten Prozess.

Digitaltools im Einsatz

In der Beratung kommen zudem digitale Werkzeuge wie die Software „nawisio“ zum Einsatz. Sie unterstützt die Kunden bei der Entwicklung einer Nachhaltigkeitsstrategie, der Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten und der Bewertung von Materialitäten und Übergangsplänen. Gleichzeitig fördert die Sparkassen-Finanzgruppe die Befähigung der eigenen Mitarbeiter. Schulungen, ESG-Zertifizierungen und Weiterbildungen sorgen für Kompetenzaufbau auf allen Ebenen. Dazu wurde ein bundesweit einheitliches Schulungskonzept geschaffen. All dies dient dem Ziel, eine nachhaltige Transformation für Unternehmen planbar, finanzierbar und nachweisbar zu machen.

Das Angebot zur Transformationsfinanzierung ist mittlerweile in verschiedenen Sparkassen bundesweit im Einsatz. Die Sparkasse KölnBonn wurde für ihren Ansatz sogar bereits ausgezeichnet. Was dieser in der Praxis alles bewirken kann, zeigt das nachfolgende Beispiel.

Projekt Transformationsfinanzierung sorgt für internationale Anerkennung

Der DSGVO wurde mit dem internen SDG-Award* 2025 der Weltvereinigung der Sparkassen (WIS) und des Europäischen Sparkassenverbands (ESV) für herausragende Leistungen in Klimafinanzierung ausgezeichnet.

* Sustainable Development Goals-Award

Ein Projekt schlägt Wellen



Die Sparkasse KölnBonn investiert schon lange gezielt in Nachhaltigkeit – bei sich selbst und als Finanzierungspartner von Unternehmen. Auch bei der speziell für den Mittelstand entwickelten Transformationsfinanzierung hat das Institut bereits eine ganze Reihe von Projekten realisiert und ist mit seinem Angebot sogar preisgekrönt. Wie sich hier Nachhaltigkeit auf gesellschaftlicher, ökologischer und ökonomischer Ebene innovativ verbindet, zeigt das Beispiel eines von der Sparkasse betreuten und finanzierten Schwimmbadneubaus.



Mit einem standardisierten nachhaltigen Konzept, das Schwimmbad-Neubauten innerhalb von nur drei Monaten ermöglicht, sind alle Beteiligten neue Wege gegangen.



Das Ergebnis spricht für sich: Seit September 2025 steht Kindern und Erwachsenen ein einladendes Schwimmbecken zur Verfügung, das sich sowohl für Lehr- als auch für Sportzwecke nutzen lässt.

Was passiert, wenn auf der einen Seite ein in Bonn ansässiger Immobilien-Projektentwickler Flächen zur Verfügung hat und auf der anderen Seite ein im nahen Köln heimischer Schwimmkursausrichter und Schwimmbadbetreiber, ein Unternehmer mit Bäderbauhintergrund sowie ein Schwimmverband kooperieren? Es entsteht unter intensiver Beteiligung der Sparkasse KölnBonn ein in Rekordzeit einsatzfähiges Hallenbad, das bereits seit September 2025 seine Türen geöffnet hat.

Antwort auf Schwimmbad-Notlage

Das in innovativer Modulbauweise im Bonner Ortsteil Friesdorf fertiggestellte Bad trifft in der nicht nur in der Region Köln-Bonn akuten Schwimmbad-Notlage den Nerv der Zeit – Stichwort Presseschlagzeilen wie „Deutschlands Bäder gehen den Bach runter“. Es trifft auch

genau die Ambitionen der beiden Hauptprotagonisten auf der ausführenden Seite: Philipp Blömer und Martin Becker. Blömer hat sich als junger Geschäftsführer des Immobilienunternehmens „Blömer am Markt“ letztlich auch für die Schwimmbadidee auf einem seiner Grundstücke entschieden, weil er von dem Geschäftsmodell überzeugt ist. Es gibt viel zu wenige Schulschwimmbecken, was er als Vater von drei Kleinkindern auch selbst mitbekommt. Und Martin Becker als Chef des internationalen Schwimmschulen-Netzwerks Sharky war schon seit Jahren auf der Suche nach einem geeigneten Standort in Bonn. Gut, dass man sich bereits vor längerer Zeit auf privater Ebene kennengelernt hatte und nun Gewerbegebietesgesuch und Angebot optimal zusammenpassten.



Tom Ortmanns, Geschäftsführer der Freistil GmbH, und Sharky-Chef Martin Becker (v.l.n.r.)

Besonderes Konzept umgesetzt

Ein ungewöhnliches Projekt nahm seinen Lauf: Blömer hatte den nötigen Platz für das Schwimmbad auf einer Gewerbegebietsfläche neben einem Discounter-Markt in Friesdorf, den er bereits 2024 gekauft hatte: „Für uns eine ideale Nachnutzung der Fläche, auf der vorher eine alte Autowaschanlage stand.“ Der Projektentwickler bleibt Eigentümer des Grundstücks, Sharky ist als Betreiber der Schwimmhalle Mieter mit einer Vertragslaufzeit von 20 Jahren plus Verlängerungsoption. Den Bau selbst hat als Generalunternehmer von Blömer das eigens gegründete Unternehmen Freistil übernommen, an dem unter anderem Sharky und der Schwimmverband Nordrhein-Westfalen beteiligt sind. Freistil verfolgt wiederum ein besonderes Konzept von einfachen, standardisierten Hallenbädern als effiziente Komplettlösung: Fünf Bäder-Varianten stehen zur Verfügung, die innerhalb von nur drei Monaten gebaut werden können. „In Friesdorf haben wir als Pilotprojekt das kleinste Format mit einem Becken von 16,66 x 10 Metern umgesetzt – ideal zum Schwimmenlernen für Kinder und Jugendliche oder für Sport wie Wassergymnastik für Erwachsene“, freut sich Becker.

Doch eine gute nachhaltige Idee braucht auch eine geeignete bankseitige Begleitung und Finanzierung. Hier kommt die Sparkasse Köln-Bonn ins Spiel, die passenderweise sowohl Blömer als auch Sharky betreut. Bei Blömer sind es schon viele Jahre. Seit 2023 betreut die Firmenkunden- und Sustainable-Finance-Beraterin Ann-Kristin Allnoch den Kunden: „Schon beim ersten Kennenlernen mit Herrn Blömer herrschte sofort eine vertrauensvolle Atmosphäre. Das Schwimmbadprojekt hat mich direkt neugierig gemacht, da die Bonner Bäderlandschaft in Teilen modernisierungsbedürftig ist.“ Ein erster Besprechungstermin fand im Sommer 2024 statt. In der Folge kristallisierte sich heraus, dass der Kunde für das Projekt eine Teilfinanzierung in Höhe von einer Million Euro benötigte.

Nachhaltigkeitskriterien erfüllt

Für die gewünschte Transformationsfinanzierung war es erforderlich, Kriterien des zugrundeliegenden Finanzierungsrahmenwerks zu erfüllen. „Das war aber aufgrund der sozialen Ausrichtung und der erfüllten Energieeffizienzvorgaben mit PV-Anlage auf dem Dach der Schwimmhalle und Wärmepumpensystem kein Problem“, erklärt Allnoch. „Wir haben den S-Transformationskredit daher Anfang Juni 2025 bewilligt.“

Im Profil:

Blömer am Markt

Mit ihrem Gründungsjahr 1886 gehört die Firma Blömer am Markt zu den älteren Familienunternehmen in Bonn. Nach 114 Jahren endete die ursprüngliche Geschäftstätigkeit des Unternehmens als Textil- und Mode-Einzelhändler in vierter Generation im Jahr 2000. Seitdem betreibt Blömer eine Liegenschaftsverwaltung und Immobilien-Projektentwicklung, zu der unter anderem Objekte in Toplagen der Bonner Innenstadt gehören. Das in Bonn-Friesdorf realisierte Schwimmbad zählt sicherlich zu den ungewöhnlicheren Projekten im Portfolio des Unternehmens.

➔ bloemer-bonn.de



Energieausweis zertifiziert. Die Realisierung erfolgte zur Freude des Grundstückseigentümers und Vermieters Blömer sowie des in den Bau eingebundenen Mieters Sharky innerhalb weniger Monate. Blömer ist nicht nur mit der Errichtung, sondern auch mit dem Angebot der Transformationsfinanzierung sehr zufrieden: „Das hat von den Konditionen her genau gepasst und der gesamte Prozess verlief reibungslos. Eine richtig tolle nachhaltige Business-Partnerschaft.“ Und Sharky-Geschäftsführer Becker blickt schon in eine schwimmbadfreundlichere Zukunft: „Das Projekt in Bonn ist gut gestartet. Ich rechne daher zeitnah mit weiteren Aufträgen. Etliche Städte und Kommunen haben bereits ihr Interesse bekundet.“

»

Die Bewilligung als S-Transformationskredit war aufgrund der sozialen Ausrichtung und der erfüllten Energieeffizienzvorgaben kein Problem.

«

Ann-Kristin Allnoch
Firmenkunden- und Sustainable-Finance-Beraterin
Sparkasse KölnBonn



Insgesamt zeigen sich mittelständische Kunden laut den Erfahrungen von Allnoch trotz politischer Unsicherheiten beim Thema Nachhaltigkeit offen: „Wenn ich es bei Kreditanfragen anspreche, laufe ich insbesondere bei Kunden mit Kindern offene Türen ein.“ Mit der Transformationsfinanzierung der Sparkassen-Finanzgruppe steht nicht nur der Sparkasse KölnBonn dann das genau passende Instrument zur Verfügung.

Im Falle des Hallenbadbaus ging so ein auch in Bezug auf Nachhaltigkeit außergewöhnliches Projekt in die Umsetzung. Sein Primärenergiebedarf liegt mindestens 10 Prozent unter dem im Gebäudeenergiegesetz definierten Schwellenwert für Niedrigstenergiegebäude und ist per

»

Das Angebot hat von den Konditionen her genau gepasst und der gesamte Prozess verlief reibungslos. Eine richtig tolle nachhaltige Business-Partnerschaft.

«

Philipp Blömer
Geschäftsführer Blömer am Markt



»

Das Projekt in Bonn ist gut gestartet. Ich rechne daher zeitnah mit weiteren Aufträgen. Etliche Städte und Kommunen haben bereits ihr Interesse bekundet.

«

Martin Becker
Geschäftsführer des internationalen
Schwimmschulen-Netzwerks Sharky

Auch die Sparkasse KölnBonn selbst zeigt neben der Kreditvermittlung eigenes bürgerschaftliches Engagement für mehr schnelle und einfache Zugänge ins begehrte nasse Element. Sie hat über ihren Förderverein ein mobiles Hallen-Schwimmbecken angeschafft, das bereits in der Region im Einsatz ist – und das bei Wind und Wetter.

Preisgekrönte Transformationsfinanzierung: Sparkasse KölnBonn

Die drittgrößte Sparkasse Deutschlands ist mit einer Bilanzsumme von gut 28 Milliarden Euro und mehr als 100 Standorten das führende Kreditinstitut in Köln und Bonn. Aus dieser Position heraus und aufgrund ihres gesellschaftlichen Auftrags will sie auch beim Thema Nachhaltigkeit Vorreiter sein und forciert es auf allen Ebenen. Zu diesem Anspruch passt, dass die Sparkasse KölnBonn als erste Sparkasse überhaupt 2025 mit dem ESG Transformation Award in der Kategorie „Transformationsfinanzierung“ ausgezeichnet wurde. Prämiert wurde der S-Transformationskredit des Instituts, den die Sparkasse unter Federführung des DSGV als Pilotprojekt in der Sparkassen-Finanzgruppe eingeführt hatte. In die Bewertung gingen unter anderem die strategische Relevanz, der Innovationsgrad und das zugrunde liegende Beratungskonzept ein. Der Award ist ein wissenschaftlicher Preis, der ESG-Initiativen in der Gesamtwirtschaft zu mehr Sichtbarkeit verhelfen will.

➔ sparkasse-koelnbonn.de



Bonner Zentrale der Sparkasse KölnBonn am Friedensplatz

Drei Fragen an Stephan Ortolf, Mitglied des Vorstandes der Sparkasse KölnBonn

Herr Ortolf, wie wichtig sind Finanzinstrumente wie der S-Transformationskredit oder das S-Transformationsleasing für die nachhaltige Entwicklung des deutschen Mittelstands?

→ Wenn wir wirklich einen nachhaltigen Impact in unserer Region wollen, müssen wir alle Unternehmen mitnehmen und auf ihrem Transformationsweg begleiten: vom kleinen Handwerksbetrieb bis zum mittelständischen Familienunternehmen. Wir verstehen uns als Finanzpartnerin und Impulsgeberin, die den Wandel in der Region aktiv mitgestaltet – nicht nur finanziell, sondern auch beratend.

Der S-Transformationskredit und das S-Transformationsleasing ermöglichen mittelständischen Unternehmen, Investitionen in Energieeffizienz, Kreislaufwirtschaft und CO₂-Reduktion zu tätigen, ohne die Liquidität zu strapazieren. Neben Kapital bieten wir auch Fachwissen – von der ESG-Strategie bis zum Fördermittel-Check. Unsere 160 ausgebildeten Sustainable-Finance-Beraterinnen stehen Kundinnen und Kunden mit Rat und Tat zur Seite.

Welche Vorteile haben Unternehmen über den rein finanziellen Aspekt hinaus, wenn sie einen S-Transformationskredit oder ein S-Transformationsleasing in Anspruch nehmen?

→ Es gibt da dieses geflügelte Wort: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit! Das gilt auch für Unternehmen. Anpassungsfähigkeit ist der Schlüssel, um zukunftsfähig und wettbewerbsstark zu bleiben.

Die Mehrwerte für Unternehmen liegen auf der Hand: Die Anpassungs- und Innovationsfähigkeit wird gestärkt; das Unternehmen bleibt wettbewerbsfähig und kann neue Marktchancen schneller ergreifen. Nachhaltige Produkte sind ein Gütesiegel und gewinnen



Stephan Ortolf verantwortet das Ressort Firmenkunden, Institutionelle Kunden und Treasury.

an Bedeutung – nicht nur zur Erschließung neuer Märkte, sondern auch für Mitarbeitende des Unternehmens oder zur Gewinnung neuer Beschäftigter.

Nachhaltige Investitionen senken Kosten und können die Resilienz gegenüber Markt- und Lieferkettenrisiken steigern. Neben dem Bereich Umwelt erlangt auch der soziale Aspekt von ESG immer mehr Bedeutung.

Der S-Transformationskredit und das S-Transformationsleasing sind also mehr als reine Finanzierungsinstrumente – sie sind Katalysatoren für strategische, operative und reputative Vorteile, die Unternehmen fit für die Zukunft machen. Durch die Kombination aus Kapital, Beratung und offizieller Nachhaltigkeitsklassifizierung schaffen sie ein rundum starkes Fundament für Wachstum, Innovation und gesellschaftliche Verantwortung.

Welche Art von Nachhaltigkeitsprojekten finanzieren Unternehmen in Zusammenarbeit mit Ihrem Haus derzeit mit diesen Instrumenten?

→ Neben klassischen Ersatzinvestitionen oder Neuanschaffungen, z. B. energieeffizienter und ressourcensparender Maschinen, werden viele Immobilien saniert und auch neu gebaut. Gerade in einer Region wie Köln und Bonn mangelt es zum einen an Wohnraum und zum anderen sind die Gebäude oft aus der Nachkriegszeit, sodass eine energetische Sanierung – auch mit Blick auf steigende Energiepreise – sehr viel Sinn macht.

Die Sparkassen-Expertenumfrage

Die Sparkassen-Expertenumfrage ergänzt die Ergebnisse des S-Finanzklimaindex von DSGV und Deka sowie das Fokusthema der Diagnose Mittelstand. Dafür wurden im Zeitraum August bis September 2025 insgesamt 247 Firmenkundenberater der Sparkassen deutschlandweit befragt. Sie besitzen nicht nur ein sehr fundiertes Wissen über den Sektor der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), sondern führen regelmäßig eine Vielzahl von Gesprächen mit ihren KMU-Kunden. Dadurch sind sie in der Lage, eine fachlich fundierte und hochaktuelle Bewertung der wirtschaftlichen Lage und der Einschätzungen und Pläne ihrer mehr als zwei Millionen gewerblichen Kunden abzugeben.

Transformationsfinanzierung und Auslandsgeschäft im deutschen Mittelstand

Auslandsgeschäft

Das Auslandsgeschäft der mittelständischen Firmenkunden bleibt weiterhin von eher geringem Gewicht. Bei über 80 Prozent der Firmenkunden liegt der Anteil mit regelmäßigem Finanzierungsbedarf für Auslandsgeschäfte bei höchstens 25 Prozent. Entsprechend zeigt sich, dass die große Mehrheit der Sparkassenkunden nach wie vor stark binnenmarktorientiert agiert.

Wo Auslandsgeschäft betrieben wird, konzentriert es sich auf klassische Exportbranchen wie den Maschinen- und Anlagenbau (41 Prozent) sowie die Metallverarbeitung/Industrieproduktion (26 Prozent). Als wichtigste Motive dominieren

die Erschließung neuer Absatzmärkte (47 Prozent) und die Kostensenkung durch Produktion oder Einkauf im Ausland (45 Prozent).

In der Entwicklung zeigt sich ein unverändertes Bild: 47 Prozent der Firmenkundenberater berichten von wenig Veränderungen im Auslandsgeschäft ihrer Firmenkunden. Daneben gibt es Tendenzen zu verstärkten Direktinvestitionen in Europa und Nachbarländer (27 Prozent) sowie einem wachsenden Beratungsbedarf bei rechtlichen und regulatorischen Fragen (19 Prozent). Die bevorzugte Zielregion bleibt die EU (40 Prozent), gefolgt von Asien (24 Prozent) und Nordamerika (18 Prozent).

Transformationsfinanzierung

Bei den Transformationsprozessen im Mittelstand sehen die Firmenkundenberater bislang nur einen geringen Fortschritt. Am weitesten entwickelt sind die Bereiche Fachkräftesicherung sowie Energieeffizienz/Energiewende. Deutlich hinterher hinkt die Nachhaltigkeit/ESG-Umsetzung.

Die Nachfrage nach speziellen Finanzierungen mit Transformationsbezug ist derzeit eher verhalten: 45 Prozent der Firmenkundenberater bewerten sie als „eher gering“, 32 Prozent als „mittel“, während nur 5 Prozent von einer „eher hohen“ Nachfrage berichten.



Bei den Bereichen mit der größten Dynamik stehen erneuerbare Energien und Energieunabhängigkeit (45 Prozent) klar im Vordergrund, gefolgt von Automatisierung/Industrie 4.0 (28 Prozent). Themen wie digitale Geschäftsmodelle (14 Prozent), nachhaltige Produktion/Kreislaufwirtschaft (13 Prozent) oder neue Mobilitätslösungen (11 Prozent) spielen dagegen noch eine geringere Rolle.

Sowohl das Auslandsgeschäft als auch die Transformationsfinanzierung gewinnen vor dem Hintergrund der aktuellen wirtschafts- und geopolitischen Lage deutlich an Relevanz für den deutschen Mittelstand. Während viele Unternehmen ihr Auslandsgeschäft bislang noch vorsichtig angehen, zeigt sich ein wachsender

Bedarf an Beratung und Finanzierung – insbesondere im europäischen Umfeld. Gleichzeitig ist die Transformation in Richtung Energieunabhängigkeit, Digitalisierung und Automatisierung in vollem Gange, auch wenn sie in vielen Bereichen noch nicht tief genug verankert ist.

Die Sparkassen und ihre Verbundpartner können hier mit ihrer Nähe zu den Kunden, ihrem Know-how, ihrer Beratungskompetenz und einem breiten Finanzierungsangebot einen echten Mehrwert für ihre Firmenkunden schaffen. Gerade im Mittelstand sind sie damit ein zentraler Partner, um sowohl die Chancen im Auslandsgeschäft als auch die Herausforderungen der Transformation erfolgreich zu bewältigen.

Teil 1: Aktuelle Geschäftslage, Ausblick und wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Frage 1: Wie schätzen Sie die gegenwärtige Geschäftslage (Aufträge, Umsätze, Ertragslage) Ihrer mittelständischen Firmenkunden im Vergleich zum Vorjahr ein?

Die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage hat sich im Vergleich zum Vorjahr aufgehellt. Während im Jahr 2024 noch knapp 68 Prozent der Firmenkundenberater die Situation ihrer mittelständischen Kunden schlechter beurteilten, liegt dieser Anteil in der aktuellen Befragung nur noch bei rund 30 Prozent. Parallel dazu ist der Anteil unveränderter Einschätzungen deutlich auf über 56 Prozent gestiegen (Vorjahr 29 Prozent) und auch der Anteil positiver Stimmen hat sich auf 13 Prozent mehr als verdreifacht (Vorjahr knapp 4 Prozent).

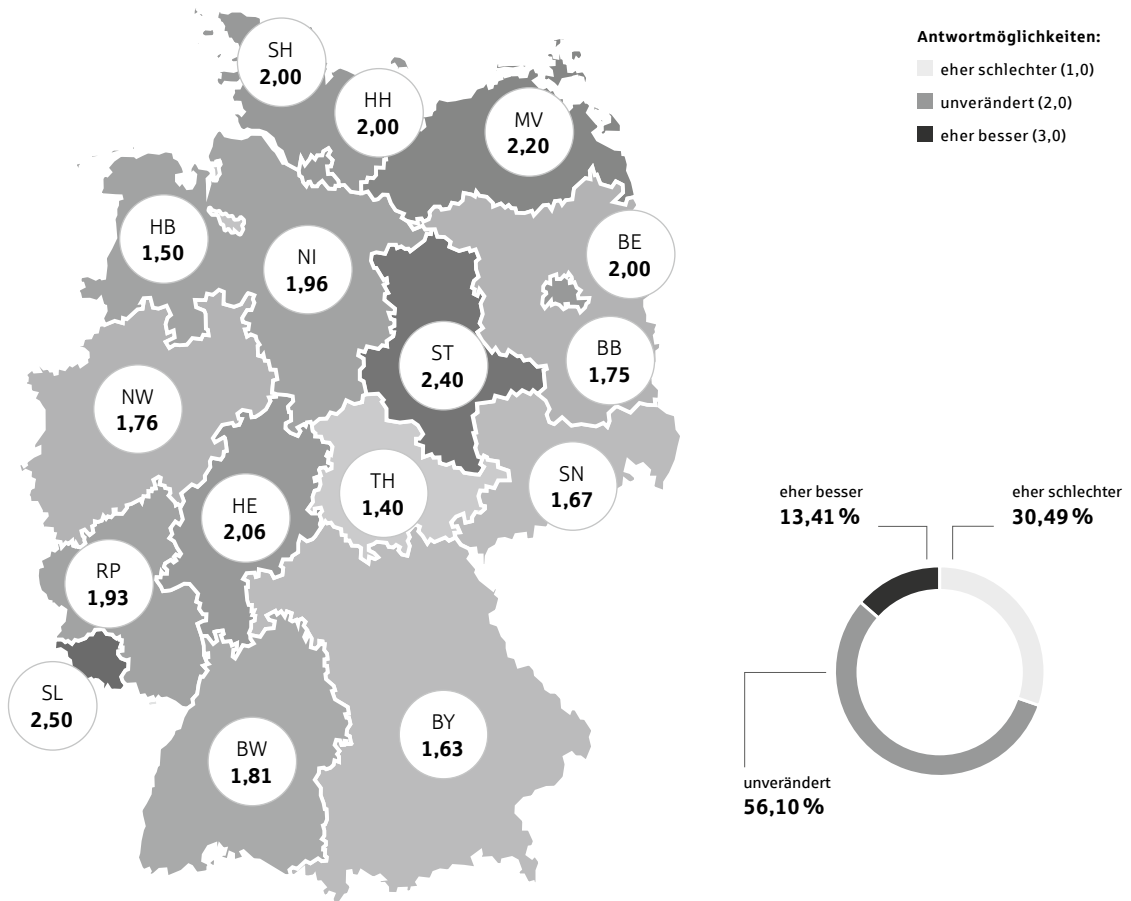
Diese Entwicklung deutet darauf hin, dass sich die Geschäftslage vieler Unternehmen stabilisiert hat und die wirtschaftliche Basis weniger brüchig erscheint als noch im Vorjahr.

Ein Treiber dieser Entwicklung könnte die geldpolitische Kehrtwende der Europäischen Zentralbank sein. Nach einer längeren Phase der Zinsanhebungen begann die EZB im Sommer 2024

mit Zinssenkungen, die bis Juni 2025 anhielten. Dadurch sind die Finanzierungskosten für Unternehmen und Verbraucher gesunken. Sollte dieser Kurs fortgesetzt werden, könnte dies zusätzliche Impulse für Konsum, Bau- und Investitionstätigkeit freisetzen.

Trotz der insgesamt verbesserten Lage dürfen die strukturellen Herausforderungen nicht übersehen werden. Hohe Energiekosten, Fachkräftemangel sowie zunehmende regulatorische Anforderungen belasten nach wie vor den Mittelstand. Gleichwohl scheinen diese Faktoren weniger dominierend zu wirken als noch 2024, sodass die Gefahr einer weiteren Abwärtsdynamik vorerst gebannt ist.

Die Ergebnisse stehen im Einklang mit den zuletzt leicht stabileren konjunkturellen Signalen. So deutet sich nach den schwachen Quartalen des Vorjahres eine gewisse Bodenbildung an. Ob sich daraus eine nachhaltige Erholung ergibt, bleibt allerdings abhängig von einer Entlastung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen sowie einer Stärkung des privaten Konsums. → G10



Frage 2: Erwarten Ihre mittelständischen Firmenkunden für die nächsten zwölf Monate, dass die Geschäftslage: in etwa gleichbleibt, sich eher verbessert oder sich eher verschlechtert?

Die Erwartungen der mittelständischen Firmenkunden haben sich laut den Firmenkundenberatern für die kommenden zwölf Monate im Vergleich zum Vorjahr verbessert. Während 2024 noch 34,1 Prozent der Befragten eine

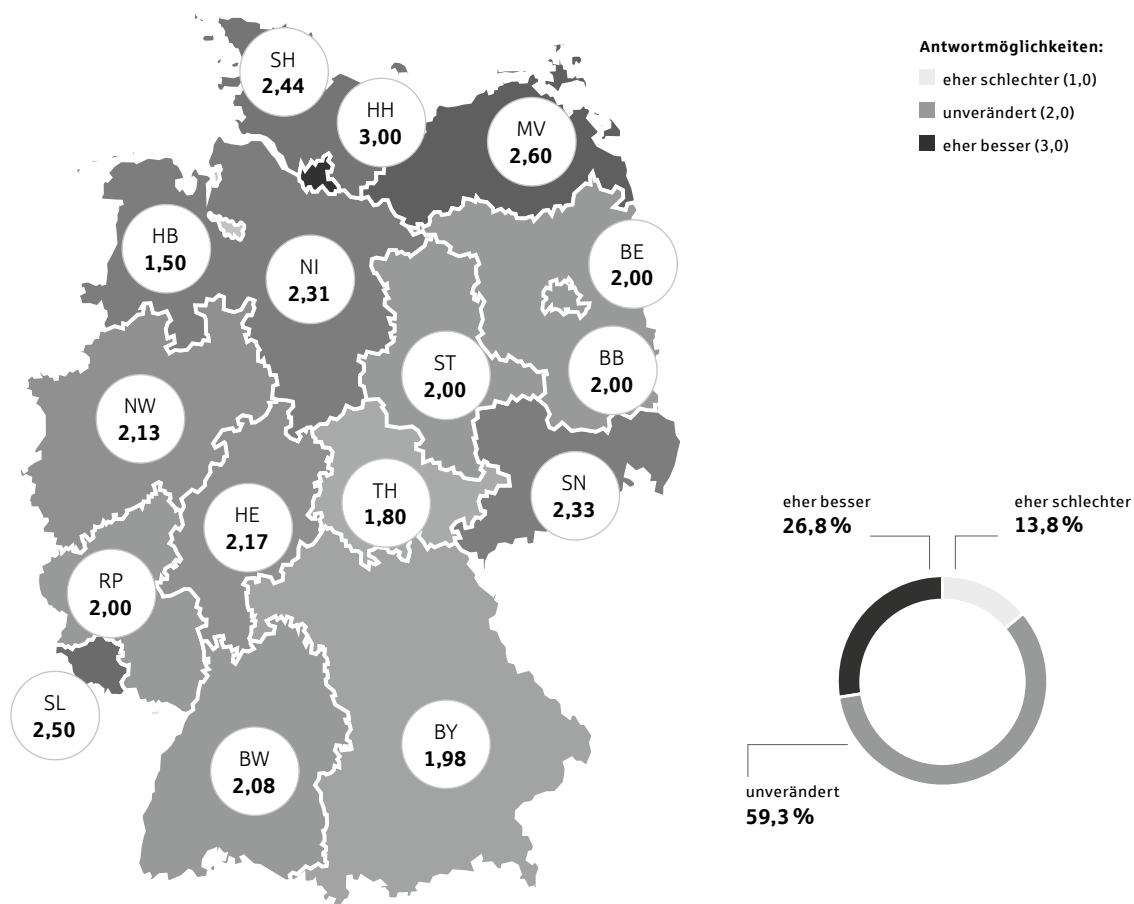
Verschlechterung der Geschäftslage ihrer mittelständischen Kunden erwarteten, liegt dieser Anteil aktuell nur noch bei 13,8 Prozent. Parallel dazu ist der Anteil der Optimisten gestiegen: 26,8 Prozent der Firmenkundenberater gehen von einer verbesserten Geschäftslage aus (Vorjahr 8,5 Prozent). Die Mehrheit rechnet jedoch weiterhin mit einer stagnierenden Entwicklung: 59,3 Prozent erwarten eine unveränderte Geschäftslage (Vorjahr 57,4 Prozent).

Diese Verschiebung in den Erwartungen signalisiert eine gewisse Zuversicht im Mittelstand. Vor allem der starke Rückgang der pessimistischen Stimmen zeigt, dass die Angst vor einer weiteren Abwärtsbewegung abgenommen hat. Gleichzeitig verdeutlicht der Anstieg der positiven Einschätzungen, dass viele Unternehmen von einer leichten konjunkturellen Belebung ausgehen, was auf das milliarden schwere Finanzpaket für Investitionen der neuen Bundesregierung zurückzuführen sein könnte.

Gleichzeitig bleibt der Aufschwung fragil. Es besteht weiterhin Skepsis, dass die bisherigen Maßnahmen der Bundesregierung zur Behebung

der strukturellen Belastungsfaktoren ausreichend und zielführend sind, da bislang keine signifikanten und standortstärkenden Maßnahmen erkennbar sind.

Damit die gestiegenen Erwartungen tatsächlich in einer nachhaltigen Verbesserung der Geschäftslage münden, sind grundlegende wirtschaftspolitische Reformen und bessere Rahmenbedingungen für die Wirtschaft erforderlich – insbesondere in den Bereichen Infrastruktur, Bildung, Digitalisierung und Energie. → **G11**

G11

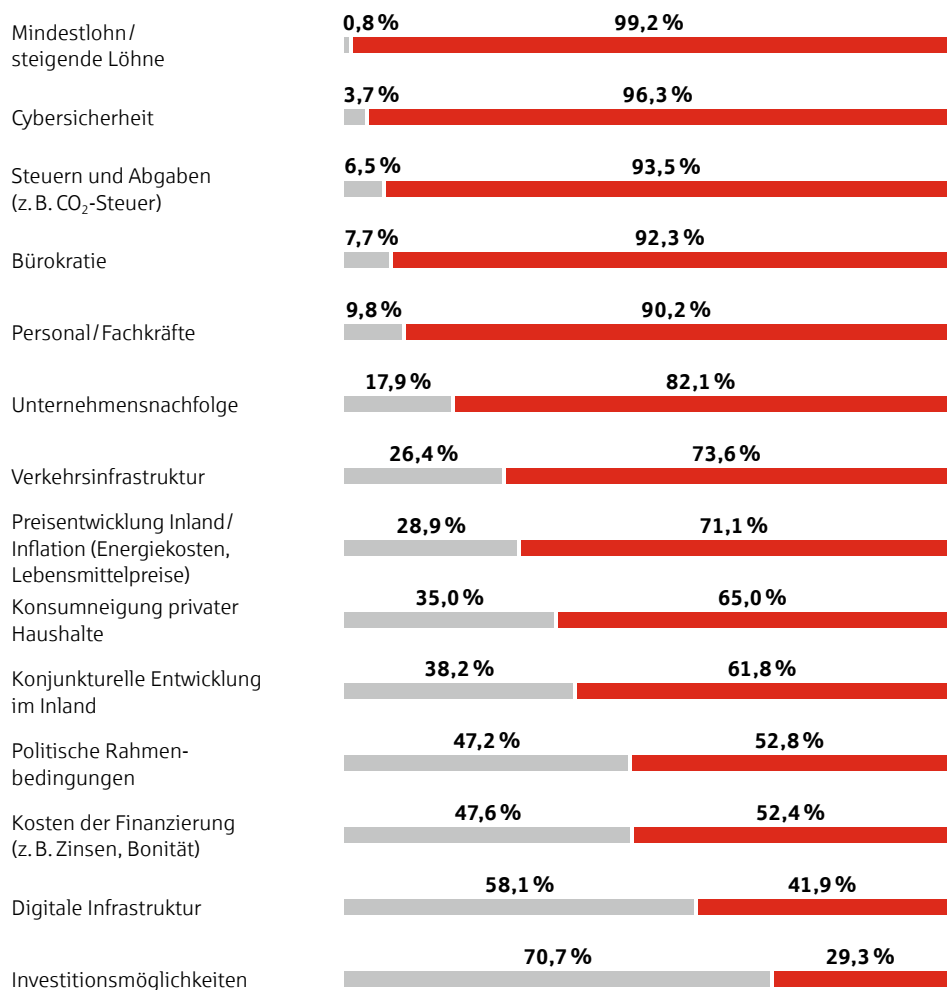
Frage 3: Wie beurteilt die Mehrzahl Ihrer mittelständischen Firmenkunden die folgenden Faktoren im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung ihrer Unternehmen?

Bei den zentralen Einflussfaktoren für die zukünftige Entwicklung ihrer Unternehmen sehen die Firmenkundenberater weiterhin große Risiken, jedoch auch mehr Chancen als im Vorjahr. An der Spitze der Risiken stehen nach wie vor Mindestlohn/steigende Löhne (99,2 Prozent), Cybersicherheit (96,3 Prozent), Steuern und Abgaben (93,5 Prozent) sowie Bürokratie (92,3 Prozent) und der

Fachkräftemangel (90,2 Prozent). Diese strukturellen Belastungen bleiben damit die größten Hemmnisse für den Mittelstand.

Gleichzeitig gewinnen die Chancen an Bedeutung: Investitionsmöglichkeiten werden inzwischen von 70,7 Prozent (Vorjahr 52,3 Prozent) positiv gesehen, auch die digitale Infrastruktur (58,1 Prozent) sowie die politischen Rahmenbedingungen (47,2 Prozent vs. 87,6 Prozent Risiko im Vorjahr) werden deutlich optimistischer bewertet. Zudem ist der Anteil der Befragten, die die Finanzierungskosten als Chance einschätzen, spürbar gestiegen (47,6 Prozent; Vorjahr 32,9 Prozent).

G12



■ Eher als Risiko ■ Eher als Chance

Insgesamt bleibt die Risikowahrnehmung hoch, doch die Ergebnisse zeigen erstmals eine spürbare Verschiebung hin zu Chancen. Damit weisen die Firmenkundenberater trotz anhaltender Bedenken und Zweifel auf eine gewisse Aufhellung im Mittelstand hin. → **G12**

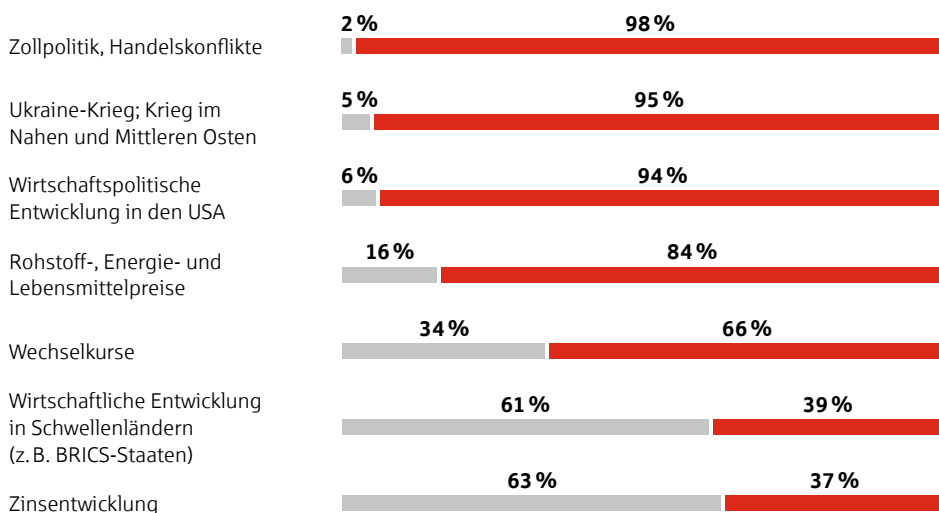
Frage 4: Wie beurteilt die Mehrzahl Ihrer mittelständischen Firmenkunden die folgenden globalen Wirtschaftsfaktoren im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung ihrer Unternehmen?

Bei den globalen Wirtschaftsfaktoren zeigt die aktuelle Befragung eine leichte Verschiebung im Chancen-Risiko-Profil. Zollpolitik und Handelskonflikte stehen mit 98 Prozent an der Spitze der Belastungsfaktoren (Vorjahr 95 Prozent), dicht gefolgt vom Ukraine-Krieg beziehungsweise Konflikten im Nahen und Mittleren Osten (95 Prozent) sowie der wirtschaftspolitischen Entwicklung in den USA (94 Prozent). Auch die weiterhin hohen

Rohstoff-, Energie- und Lebensmittelpreise werden von 84 Prozent der Firmenkundenberater als Risiko eingestuft (Vorjahr 88 Prozent).

Auf der anderen Seite gibt es Faktoren, die zunehmend als Chance gesehen werden. So bewerten 61 Prozent die wirtschaftliche Entwicklung in den Schwellenländern (BRICS-Plus) positiv (Vorjahr 45 Prozent). Auch die Zinsentwicklung wird unverändert von 63 Prozent der Befragten als Chance betrachtet, was auf die anhaltende Entlastung durch die geldpolitische Lockerung der EZB zurückzuführen ist.

Insgesamt verdeutlichen die Ergebnisse, dass die globalen Risiken für den Mittelstand hoch bleiben, insbesondere geopolitische Unsicherheiten und internationale Handelskonflikte. Gleichzeitig zeigen die positiven Einschätzungen zu Zinsen und Schwellenländern, dass es durchaus Hoffnung auf Wachstumsimpulse aus bestimmten Regionen und Märkten gibt. → **G13**

G13

■ Eher als Risiko ■ Eher als Chance

Teil 2: Auslandsgeschäft

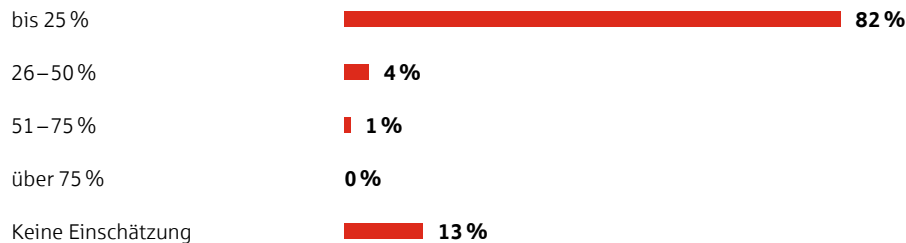
Frage 5: Wie hoch ist der Anteil Ihrer Firmenkunden mit regelmäßigem Finanzierungsbedarf für Auslandsgeschäfte?

Die Umfrage zeigt, dass der überwiegende Teil der mittelständischen Firmenkunden nur in sehr geringem Umfang einen regelmäßigen Finanzierungsbedarf für Auslandsgeschäfte hat. 82 Prozent der Firmenkundenberater geben an, dass bei höchstens einem Viertel ihrer Kunden ein solcher Bedarf besteht. Weitere 4 Prozent sehen den Anteil zwischen 26 und 50 Prozent, lediglich 1 Prozent schätzt ihn auf 51 bis 75 Prozent. Keiner der Befragten gibt an, dass mehr als drei Viertel der betreuten Kunden regelmäßig Auslandsgeschäfte finanzieren.

Das Auslandsgeschäft ist ein vielseitiges und spannendes Feld, das weit über das reine Finanzierungsgeschäft hinausgeht. Es umfasst wichtige Bereiche wie den Auslandszahlungsverkehr, das Dokumentengeschäft, das Währungsmanagement und die Zollberatung.

Auch wenn nicht jeder Kunde sofort eine Finanzierung benötigt, sind die anderen Aspekte für alle Unternehmen von Bedeutung und tragen maßgeblich zum Erfolg im internationalen Geschäft bei. → G14

G14



Frage 6: In welchen Branchen Ihrer Firmenkunden bestehen aktuell die stärksten Aktivitäten im Auslandsgeschäft?

Die stärksten Aktivitäten im Auslandsgeschäft konzentrieren sich auf den Maschinen- und Anlagenbau, den Metallverarbeitungs- und Industriesektor sowie auf die Logistik beziehungsweise den Großhandel. Mit 41 Prozent liegt der Maschinen- und Anlagenbau klar an der Spitze, gefolgt von der Metallverarbeitung/Industrieproduktion mit 26 Prozent. Diese beiden

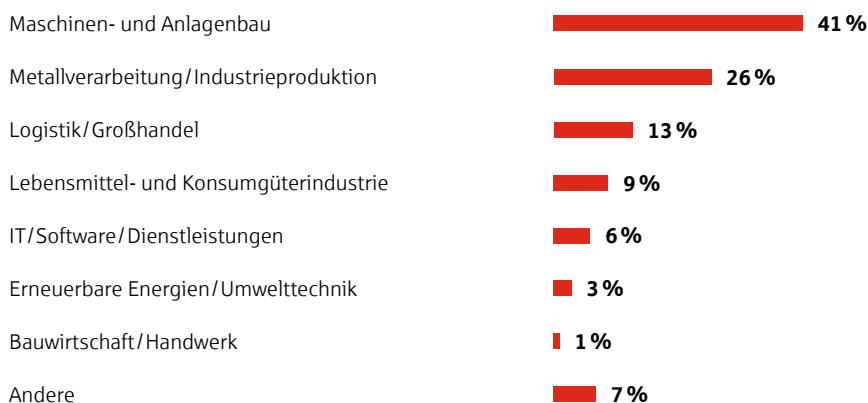
klassischen Industriezweige dominieren das internationale Geschäft mittelständischer Firmenkunden.

Deutlich schwächer ausgeprägt sind die Auslandsaktivitäten in anderen Bereichen. Logistik/Großhandel erreicht noch 13 Prozent, die Lebensmittel- und Konsumgüterindustrie 9 Prozent und der Bereich IT/Software/Dienstleistungen 6 Prozent. Branchen mit Zukunftsthemen wie erneuerbare Energien/Umwelttechnik (3 Prozent) oder Bauwirtschaft/Handwerk (1 Prozent) spielen im Auslandsgeschäft bislang eine eher untergeordnete Rolle.

Insgesamt zeigt sich, dass das Auslandsgeschäft im Mittelstand weiterhin stark auf die exportorientierte Industrie konzentriert ist, während

konsumorientierte oder dienstleistungsnahe Branchen im internationalen Geschäft nur eine geringere Bedeutung haben. → G15

G15



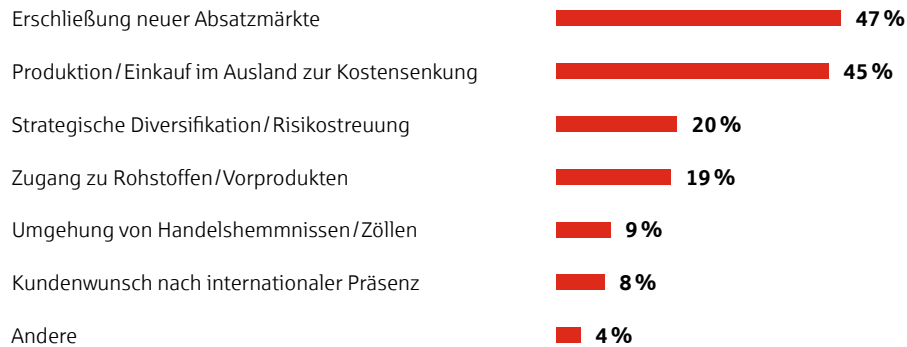
Frage 7: Welche Hauptmotive verfolgen Ihre Firmenkunden bei Auslandsengagements aktuell am häufigsten?

Die aktuellen Auslandstrategien der mittelständischen Firmenkunden sind vor allem von marktorientierten und kostenbezogenen Motiven geprägt. 47 Prozent der Firmenkundenberater nennen die Erschließung neuer Absatzmärkte als häufigstes Ziel, dicht gefolgt von der Produktion beziehungsweise dem Einkauf im Ausland zur Kostensenkung mit 45 Prozent. Damit dominieren zwei Faktoren, die unmittelbar mit Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit zusammenhängen.

Weitere Motive spielen eine deutlich geringere Rolle: strategische Diversifikation beziehungsweise Risikostreuung (20 Prozent) und der Zugang zu Rohstoffen beziehungsweise Vorprodukten (19 Prozent) werden von einem Fünftel der Befragten genannt. Aspekte wie die Umgehung von Handelshemmnissen oder Zöllen (9 Prozent) sowie der Kundenwunsch nach internationaler Präsenz (8 Prozent) sind nachrangig. Unter „Andere“ wurden nur 4 Prozent an individuellen Gründen genannt.

Insgesamt zeigt sich, dass mittelständische Unternehmen ihre Auslandsgeschäfte vor allem zur Umsatzsteigerung und Kostenoptimierung nutzen, während strategische oder politische Motive bislang eine untergeordnete Bedeutung haben. → G16

G16



Frage 8: Welche Entwicklungen im Auslandsgeschäft Ihrer Firmenkunden beobachten Sie derzeit am häufigsten?

Die Mehrheit der Firmenkundenberater sieht derzeit kaum Veränderungen im Auslandsgeschäft ihrer mittelständischen Kunden: 47 Prozent geben an, dass die Aktivitäten weitgehend stabil bleiben. Gleichzeitig werden aber einzelne Trends sichtbar.

So berichten 27 Prozent der Befragten von einer Zunahme der Direktinvestitionen der Firmenkunden in Europa, was bei den exportorientierten Unternehmen aufgrund der US-Handels- und Zollpolitik nachvollziehbar ist. Aufgrund der im Sommer dieses Jahres erhobenen US-Zölle orientieren sich Unternehmen um und passen ihre Exportstrategien an beziehungsweise richten ihr Geschäftsmodell neu aus. Statt direkt in die USA zu exportieren, verlagern viele ihre Aktivitäten verstärkt in europäische Länder. Dies könnte langfristig auch zu Direktinvestitionen führen, wie zum Beispiel Verkäufen oder Entwicklungsaktivitäten vor Ort, um näher am Kunden

zu sein und so auf die veränderten Marktbedingungen flexibel reagieren zu können. Das zeigt auch die Grafik G03 auf Seite 8. → G03

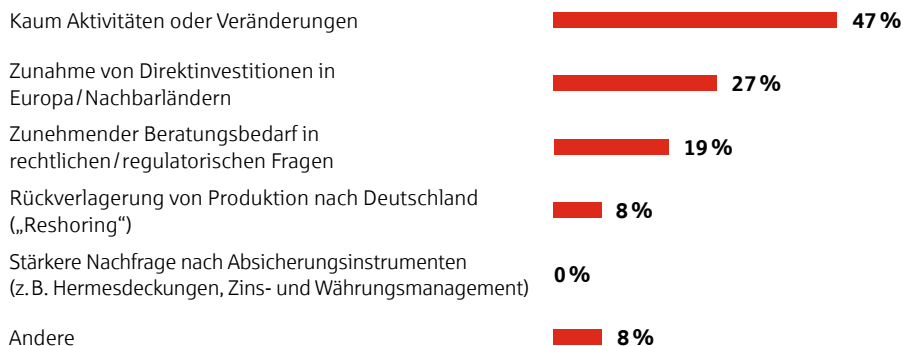
Zudem wächst laut 19 Prozent der Befragten der Beratungsbedarf in rechtlichen und regulatorischen Fragen, was auf die zunehmende Komplexität internationaler Geschäftstätigkeiten verweist.

Weniger häufig beobachten die Sparkassenberater eine Rückverlagerung von Produktion nach Deutschland („Reshoring“) mit 8 Prozent.

Eine verstärkte Nachfrage nach Absicherungsinstrumenten wie Hermesdeckungen oder Zinsabsicherungen spielt aktuell keine Rolle (0 Prozent).

Insgesamt zeigt sich, dass das Auslandsgeschäft der Unternehmen stabil verläuft, während die aktiven Veränderungen vor allem in Direktinvestitionen in Europa und regulatorischen Fragestellungen liegen. → G17

G17



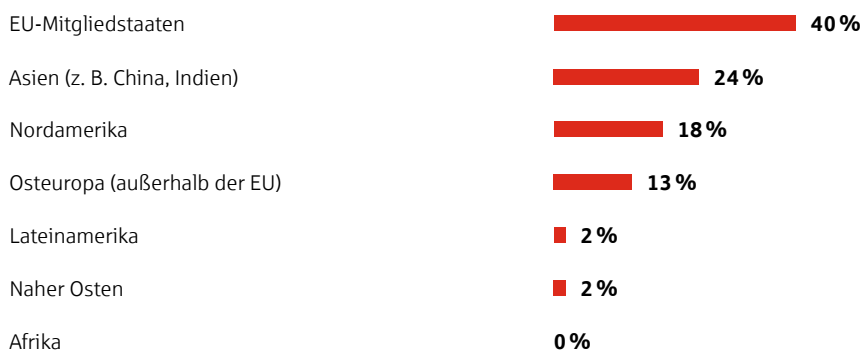
Frage 9: Welche Regionen sind für Ihre Firmenkunden aktuell am interessantesten für Auslandsgeschäfte?

Für die mittelständischen Firmenkunden der Sparkassen bleibt die Europäische Union die mit Abstand wichtigste Zielregion im Auslandsgeschäft: 40 Prozent der Firmenkundenberater nennen die EU-Mitgliedstaaten als bevorzugtes Ziel. Dahinter folgen Asien (z. B. China, Indien) mit 24 Prozent sowie Nordamerika mit 18 Prozent.

Etwas weniger bedeutend sind Osteuropa außerhalb der EU (13 Prozent) sowie Märkte wie Lateinamerika und der Nahe Osten (jeweils 2 Prozent). Afrika spielt für die Firmenkunden derzeit praktisch keine Rolle (0 Prozent).

Damit zeigt sich eine klare Fokussierung der Firmenkunden auf Europa, während entferntere Märkte nur vereinzelt erschlossen werden. Besonders die hohe Bedeutung Asiens und Nordamerikas unterstreicht gleichzeitig die starke Abhängigkeit vieler Firmenkunden von globalen Wertschöpfungsketten und stellt damit auch ein Risiko dar (USA und China). → G18

G18



Teil 3: Transformationsfinanzierung

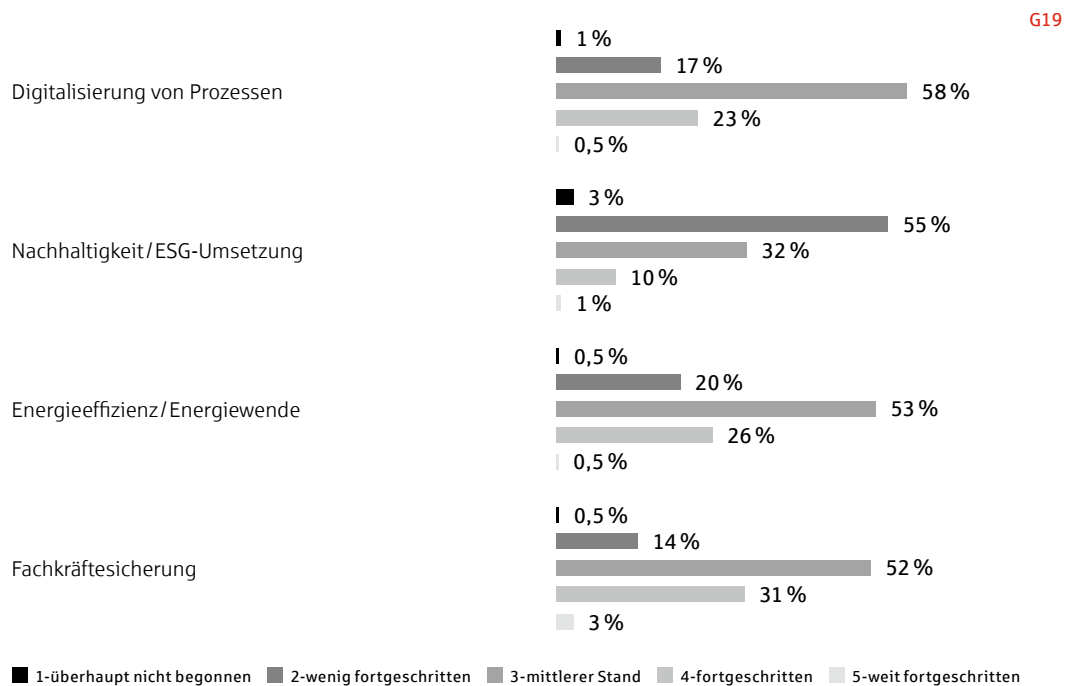
Frage 10: Wie schätzen Sie den aktuellen Stand der Transformation Ihrer Firmenkunden in Bezug auf folgende Bereiche ein?

Die Einschätzungen der Firmenkundenberater zeigen, dass die Transformation in den meisten mittelständischen Unternehmen bislang nur mittelmäßig vorangekommen ist. Am weitesten fortgeschritten sehen die Berater die Fachkräftesicherung (Durchschnitt 3,2) sowie die Bereiche Energieeffizienz/Energiewende und Digitalisierung von Prozessen (jeweils 3,1). Hier gibt es

bereits erkennbare Initiativen, doch von einer umfassenden Umsetzung kann noch nicht gesprochen werden.

Deutlich zurück liegt dagegen die Nachhaltigkeit/ESG-Umsetzung mit einem Wert von nur 2,5. Rund ein Fünftel der Befragten schätzt diesen Bereich als schwach entwickelt ein. Damit bleibt Nachhaltigkeit das Feld mit dem größten Nachholbedarf.

Insgesamt zeigt sich, dass die Firmenkunden bei den zentralen Transformationsaufgaben zwar punktuell Fortschritte machen, die Unternehmen sich jedoch überwiegend noch in der Orientierungs- und Umsetzungsphase befinden. → G19



Frage 11: Wie groß ist derzeit die Nachfrage Ihrer Firmenkunden nach Finanzierungsangeboten mit Transformationsbezug (z. B. für Digitalisierungsprojekte, Energieeffizienz, nachhaltige Investitionen)?

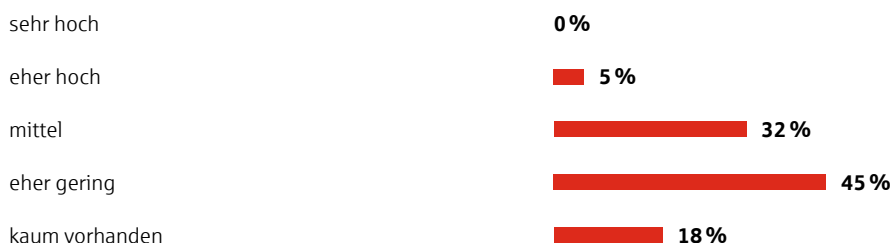
Die Nachfrage nach speziellen Transformationsfinanzierungen ist derzeit insgesamt noch verhalten. 45 Prozent der Firmenkundenberater geben an, dass die Nachfrage „eher gering“ ist, weitere 18 Prozent sehen sie als „kaum vorhanden“. Rund ein Drittel (32 Prozent) schätzt die Nachfrage als „mittel“ ein. Nur 5 Prozent der Befragten berichten von einer „eher hohen“ Nachfrage, während eine sehr hohe Nachfrage nicht festgestellt wurde.

Damit zeigt sich, dass Transformationsprojekte in Bereichen wie Digitalisierung, Energieeffizienz oder Nachhaltigkeit zwar vereinzelt angestoßen werden, aber noch nicht in der Breite der Unternehmen zu einem klaren Finanzierungsimpuls führen. Viele Unternehmen befinden sich offenbar noch in der Planungsphase oder setzen Transformationsmaßnahmen zunächst mit Eigenmitteln um.

Insgesamt verdeutlichen die Ergebnisse, dass Sparkassen im Bereich der Transformationsfinanzierung zwar ein wachsendes, aber bislang noch unausgeschöpftes Marktpotenzial sehen.

→ G20

G20



Frage 12: In welchen Bereichen sehen Sie aktuell die größte Dynamik im Transformationsprozess Ihrer Kundschaft im Firmenkundenbereich?

Die Firmenkundenberater sehen die stärksten Transformationsimpulse aktuell im Bereich der Energiewende. 45 Prozent nennen erneuerbare Energien und Energieunabhängigkeit als den dynamischsten Sektor. Angesichts hoher Energiepreise, geopolitischer Unsicherheiten und Handelskonflikten ist das wenig überraschend.

An zweiter Stelle folgen mit 28 Prozent Automatisierung und Industrie 4.0, was auf den wachsenden Bedarf nach Effizienzsteigerung und Produktivitätsgewinnen in den Unternehmen hinweist.

Andere Bereiche werden deutlich seltener genannt: digitale Geschäftsmodelle und E-Commerce (14 Prozent), nachhaltige Produktion/Kreislaufwirtschaft (13 Prozent) sowie neue Mobilitätslösungen und Logistik (11 Prozent).

Insgesamt zeigt sich, dass die Transformation der Firmenkunden derzeit vor allem von Energie- und Kostenthemen sowie der Automatisierung der Produktion getrieben wird, während innovative Geschäftsmodelle und neue Mobilitätslösungen noch eine geringere Rolle spielen. → G21

G21



Impressum

Herausgeber

Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.
Charlottenstraße 47
10117 Berlin
Telefon: +49 30 20225-0
Telefax: +49 30 20225-250
www.dsgv.de

Kontakt

Dr. Thomas Keidel
Direktor/Bevollmächtigter der Verbandsleitung für Financial Market Relations
Leitung der Abteilung Finanzmarkt
Telefon: +49 30 20225-5280
thomas.keidel@dsgv.de

Antje Klover
Finanzmärkte/Internationales
Telefon: +49 30 20225-5282
antje.klover@dsgv.de

Konzeption, Gestaltung, Illustrationen

RYZE Digital
www.ryze-digital.de

Fotografie

AzmanJaka – iStock.com (Titel)
Montri – stock.adobe.com (S. 2)
Laurin Schmid (S. 4)
Jacob Lund – stock.adobe.com (S. 14)
Westend61 – stock.adobe.com (S. 16)
Henrik Jahn (S. 18)
Vinicio Torres (S. 19)
Kreissparkasse Waiblingen (S. 20)
FOTOPROFI Esslingen (S. 21)
Scharfsinn86 – iStock.com (S. 22)
Heiko Specht (S. 24, 25, 26, 28 oben links, 29)
Kirsten Reiche (S. 27 oben links)
Blömer am Markt GmbH & Co. KG (S. 27 Mitte rechts)
Volker Lannert (S. 28 unten rechts)
fizkes – iStock.com (S.30)

Illustrationen

Megane Ad – stock.adobe.com (S. 23)

Bearbeitung durch RYZE Digital

Druck

DCM Druck Center Meckenheim

Die Diagnose Mittelstand 2025 liegt in deutscher und englischer Sprache vor.
Beide Fassungen stehen im Internet zum Download und als Online-Ausgabe bereit unter:

→ dsgv.de/sparkassen-finanzzgruppe/publikationen/diagnose-mittelstand-2025.html

Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

Eine Anmerkung zum Gebrauch des generischen Maskulinums von Personen in unserer Diagnose Mittelstand: Um eine leichtere Lesbarkeit zu ermöglichen, wird – wie überwiegend üblich – das generische Maskulinum verwendet, wobei selbstverständlich auch weibliche und diverse Personen einbezogen sind.

Deka-S-Finanzklimaindex: Konstruktion

Der Deka-S-Finanzklimaindex wurde entwickelt in einer Kooperation zwischen dem von Prof. Horst Gischer geleiteten Forschungszentrum für Sparkassenentwicklung an der Universität Magdeburg und der DekaBank unter Einbeziehung der Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV). Der Index wird berechnet aus den Ergebnissen einer quartalsweisen Umfrage unter 343 Sparkassen. Er besteht aus zehn Themenfeldern, die sich jeweils in die Perspektive zur gegenwärtigen Lage und zu den Zukunftserwartungen unterteilen lassen. Hinzu kommen wechselnde Sonderfragen, die sich auf die aktuelle wirtschaftliche oder monetäre Lage beziehen.

Der Auswertungsalgorithmus basiert auf den Salden von positiven und negativen Antworten zu jeder Frage. Ein vollständig neutrales Ergebnis resultiert dabei in einem Indexwert von 100. Eine vollständig positive Einschätzung in allen Fragen durch alle Teilnehmer bedeutet einen Indexwert von 200 Punkte, bei der gegenteiligen negativen Variante liegt der Indexwert bei null.

Rechtliche Hinweise:

Diese Darstellungen inklusive Einschätzungen wurden von der DekaBank nur zum Zwecke der Information des jeweiligen Empfängers erstellt. Die Informationen stellen weder ein Angebot, eine Einladung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Finanzinstrumenten noch eine Empfehlung zum Erwerb dar. Die Informationen oder Dokumente sind nicht als Grundlage für irgendeine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung gedacht. Sie ersetzen keine (Rechts- und/oder Steuer-)Beratung. Auch die Übersendung dieser Darstellungen stellt keine derartige beschriebene Beratung dar. Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Die hier abgegebenen Einschätzungen wurden nach bestem Wissen und Gewissen getroffen und stammen aus oder beruhen (teilweise) auf von uns als vertrauenswürdige erachteten, aber von uns nicht überprüfbaren, allgemein zugänglichen Quellen. Eine Haftung für die Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der gemachten Angaben und Einschätzungen, einschließlich der rechtlichen Ausführungen, ist ausgeschlossen. Die enthaltenen Meinungsäußerungen geben die aktuellen Einschätzungen der DekaBank zum Zeitpunkt der Erstellung wieder, die sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern können. Jeder Empfänger sollte eine eigene unabhängige Beurteilung, eine eigene Einschätzung und Entscheidung vornehmen. Insbesondere wird jeder Empfänger aufgefordert, eine unabhängige Prüfung vorzunehmen und/oder sich unabhängig fachlich beraten zu lassen und seine eigenen Schlussfolgerungen im Hinblick auf wirtschaftliche Vorteile und Risiken unter Berücksichtigung der rechtlichen, regulatorischen, finanziellen, steuerlichen und bilanziellen Aspekte zu ziehen. Sollten Kurse/Preise genannt sein, sind diese freibleibend und dienen nicht als Indikation handelbarer Kurse/Preise. **Bitte beachten Sie: Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.** Diese Informationen inklusive Einschätzungen dürfen weder in Auszügen noch als Ganzes ohne schriftliche Genehmigung durch die DekaBank vervielfältigt oder an andere Personen weitergegeben werden.

**Deutscher Sparkassen-
und Giroverband e. V.**

Charlottenstraße 47
10117 Berlin

www.dsgv.de