



KfW Research

# »»» KfW-Internationalisierungs- bericht 2021

## Corona-Krise lässt das Auslands- geschäft des Mittelstands ein- brechen

Bank aus Verantwortung

**KfW**

## Impressum

### Herausgeber

KfW Bankengruppe  
Abteilung Volkswirtschaft  
Palmengartenstraße 5-9  
60325 Frankfurt am Main  
Telefon 069 7431-0, Telefax 069 7431-2944  
[www.kfw.de](http://www.kfw.de)

### Redaktion

KfW Bankengruppe  
Abteilung Volkswirtschaft  
[research@kfw.de](mailto:research@kfw.de)

Dr. Jennifer Abel-Koch  
Telefon 069 7431-9592

Copyright Titelbild  
Quelle: Thinkstock/iStock / Rrrainbow

Frankfurt am Main, Mai 2021

# Corona-Krise lässt das Auslandsgeschäft des Mittelstands einbrechen

Nachfragerückgänge im Ausland, Störungen in internationalen Lieferketten, Transportschwierigkeiten und Grenzkontrollen haben in der Corona-Krise zu einem drastischen Einbruch des deutschen Außenhandels geführt. Insgesamt sind die Waren- und Dienstleistungsexporte Deutschlands im Jahr 2020 um 10,1 % auf rund 1.477 Mrd. EUR zurückgegangen.

Auch im deutschen Mittelstand haben die Corona-Pandemie und die damit einhergehenden Eindämmungsmaßnahmen im In- und Ausland deutliche Spuren hinterlassen. Dabei waren kleine und mittlere Unternehmen, die einen Teil ihrer Umsätze im Ausland erzielen, in besonderer Weise betroffen. Sie verzeichneten deutlich häufiger Umsatzrückgänge, Verkleinerungen des Absatzgebietes und Lieferkettenstörungen als Mittelständler, die ihre gesamten Umsätze im Inland erwirtschaften.

Für das Gesamtjahr 2020 ist mit einem deutlichen Rückgang der mittelständischen Auslandsumsätze um 17 % auf geschätzt 494 Mrd. EUR zu rechnen, nach rund 596 Mrd. EUR im Vorkrisenjahr 2019. Vor allem die kleineren der insgesamt 781.000 im Ausland aktiven Mittelständler zeigen sich im Hinblick auf die Entwicklung ihrer Auslandsumsätze pessimistisch.

Die Krisenerfahrungen werden in vielen Bereichen zu nachhaltigen Veränderungen führen. Das betrifft auch die internationale Vernetzung des Mittelstands. Dabei ist eine zweigeteilte Entwicklung zu erwarten. Knapp 40 % der Auslandsaktiven wollen sich in den kommenden fünf Jahren stärker auf den inländischen Markt fokussieren – insbesondere Unternehmen, die auch bisher nur wenige Auslandsmärkte bedient haben. Gleichzeitig beabsichtigen 23 % der Auslandsaktiven, ihre Exporte zukünftig stärker zu diversifizieren. Die Erschließung weiterer Auslandsmärkte ziehen vor allem größere und exporterfahrenere Unternehmen in Betracht – nicht zuletzt, weil sie anders als kleinere Unternehmen über die notwendigen finanziellen und personellen Ressourcen verfügen. Aus Sicht des Mittelstands an Bedeutung gewinnen dürften dabei tendenziell Länder in Europa – mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs. Aber auch Schwellen- und Entwicklungsländer könnten in Zukunft als Absatzmärkte für den Mittelstand eine größere Rolle spielen.

Nicht nur auf der Absatz- sondern auch auf der Beschaffungsseite sind deutsche Unternehmen teils eng mit dem Ausland verknüpft. Die Corona-Krise, aber auch jüngste Ereignisse wie die Havarie des Containerschiffes Ever Given im Suezkanal haben deutlich gemacht, wie sich Störungen in internationalen Lieferketten fortsetzen und auch im Mittelstand zu einer Beeinträchtigung der Produktion führen können. Dies hat die Frage nach der Resilienz von Wertschöpfungsketten weiter in den Vordergrund rücken lassen.

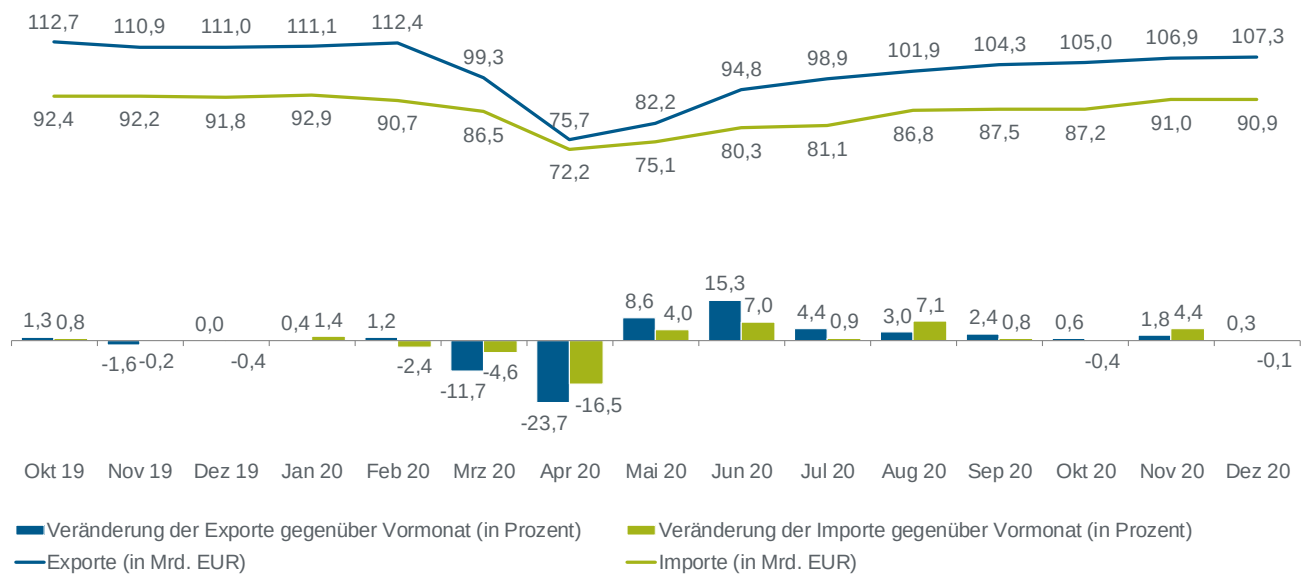
Die Bereitschaft des Mittelstands, auf Kostenvorteile zu verzichten, um die eigenen Wertschöpfungsbeziehungen widerstandsfähiger zu machen, ist jedoch begrenzt. Vor allem größere Unternehmen sprechen sich klar gegen eine Stärkung der Resilienz ihrer Wertschöpfungsketten aus, wenn diese zu Lasten der Effizienz geht. Drei von zehn Mittelständlern wollen sich zwar auch in der Beschaffung zukünftig stärker auf das Inland fokussieren. Einen kompletten oder teilweisen Rückzug aus globalen Wertschöpfungsketten beabsichtigen aber nur die wenigsten.

Die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung bleiben trotz der Corona-Krise erhalten. Ein Nachdenken darüber, wie internationale Wertschöpfungsketten gleichzeitig effizient, langfristig krisenfest und vor allem nachhaltig gestaltet werden können – und welche Rahmenbedingungen und Anreize es dazu braucht – ist dennoch erforderlich.

## Pandemie führt zu einem Einbruch des deutschen Außenhandels

Mit der weltweiten Ausbreitung des Coronavirus und den teils weit reichenden Eindämmungsmaßnahmen, die in vielen Ländern zur Bekämpfung der Pandemie umgesetzt wurden, haben sich die Rahmenbedingungen für den deutschen Außenhandel im Frühjahr des vergangenen Jahres deutlich verschlechtert. Nachfragerückgänge im Ausland, Störungen in internationalen Lieferketten, Transportschwierigkeiten und Grenzkontrollen haben zu einem drastischen Einbruch der Exporte und Importe Deutschlands geführt.

So brachen die Warenausfuhren 2020 im März um 11,7 % und im April um weitere 23,7 % im Vergleich zum Vormonat ein. Auch die Warenimporte gingen stark zurück, um 4,6 % im März und 16,5 % im April.<sup>1</sup>

**Grafik 1: Deutscher Außenhandel bricht in der Corona-Krise ein**

Anmerkung: Warenhandel, kalender- und saisonbereinigte Werte.

Quelle: Deutsches Statistisches Bundesamt.

Mit Beginn des Sommers hat sich die Pandemielage in Deutschland und anderen Ländern leicht entspannt und eine kräftige Erholung des grenzüberschreitenden Warenhandels eingesetzt. Gegen Ende des Jahres hat sich das Export- wie Importwachstum allerdings wieder verlangsamt. Im Dezember 2020 sind die Exporte im Vergleich zum Vormonat um 0,3 % gewachsen, die Importe verharrten auf dem Novemberniveau (Grafik 1).

Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich im Dienstleistungshandel, wenngleich die Importe hier deutlich stärker eingebrochen sind als die Exporte. Während die Dienstleistungsimporte im April 2020 um rund 19,2 % im Vergleich zum Vormonat zurückgingen, sanken die Dienstleistungsexporte nur um etwa 15,4 %.<sup>2</sup> Einen wesentlichen Teil zum Rückgang des Dienstleistungshandels trägt der Tourismus bei, der durch Reise- und Kontaktbeschränkungen in vielen Ländern nach wie vor deutlich eingeschränkt ist.

Insgesamt sind die Waren- und Dienstleistungsexporte Deutschlands im Jahr 2020 um 10,1 % auf rund 1.477 Mrd. EUR gesunken. Die Waren- und Dienstleistungsimporte beliefen sich im Jahr 2020 auf rund 1.296 Mrd. EUR und lagen damit rund 144 Mrd. EUR unter dem Vorjahreswert.<sup>3</sup>

### Auslandsaktive Mittelständler von der Corona-Krise besonders häufig betroffen

Auch im deutschen Mittelstand haben die Corona-Krise und die damit einhergehenden Eindämmungsmaßnahmen im In- und Ausland deutliche Spuren hinterlassen.

Dabei waren kleine und mittlere Unternehmen, die einen Teil ihrer Umsätze im Ausland erzielen, in besonderer Weise betroffen (Grafik 2).

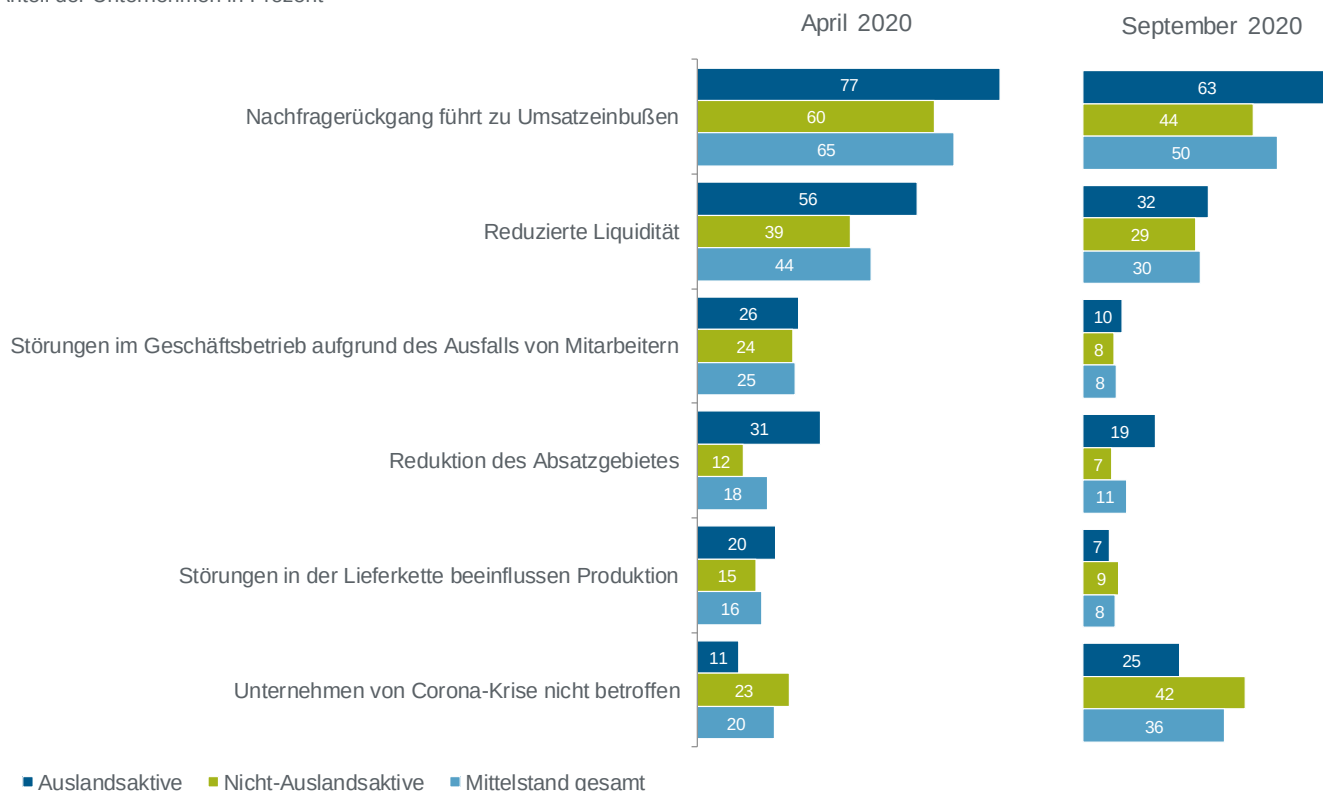
Mehr als drei Viertel von ihnen verzeichneten im April 2020 Umsatzeinbußen infolge von Nachfragerückgängen, im Vergleich zu 60 % der allein im Inland tätigen Mittelständler. Bei nahezu jedem dritten Auslandsaktiven hat sich das Absatzgebiet durch die Corona-Krise merklich verkleinert. Dabei dürften es vor allem die Auslandsmärkte sein, die weggebrochen sind – von den Nicht-Auslandsaktiven waren mit 12 % weit weniger Unternehmen von einer Reduzierung ihres Absatzgebietes betroffen.

Tatsächlich wurde in vielen Ländern die wirtschaftliche Aktivität ab Mitte März 2020 deutlich eingeschränkt und Geschäfte, die als nicht wesentlich für die Versorgung der Bevölkerung eingestuft wurden, mussten teilweise schließen. Gemessen an den deutschen Exporten und Importen des Jahres 2019, entfielen zwischen Mitte März und Ende Dezember 2020 mehr als 90 % des deutschen Handelswerts auf Länder, in denen die Schließung von Geschäften oder Heimarbeit zumindest in einzelnen Branchen oder für einzelne Gruppen von Arbeitnehmern angeordnet oder empfohlen wurde. Darüber hinaus haben viele Länder den internationalen Reiseverkehr mehr oder weniger stark eingeschränkt. Ende April gab es geschlossene Grenzen in Ländern, die insgesamt 36 % des deutschen Handelswerts von 2019 auf sich vereinen.<sup>4</sup> Der grenzüberschreitende Handel wurde damit ungleich stärker durch die Corona-



## Grafik 2: Auslandsaktive häufiger von der Corona-Krise betroffen

Anteil der Unternehmen in Prozent



Anmerkung: Anteil der Unternehmen, die im April und im September 2020 in der angegebenen Art und Weise von der Corona-Krise betroffen waren. Mit der Zahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: Sondererhebungen zum KfW-Mittelstandspanel im April und im September 2020

Krise beeinträchtigt als der Austausch von Waren und Dienstleistungen innerhalb Deutschlands.

Ein klarer Zusammenhang zwischen Auslandsaktivität und der Wahrscheinlichkeit, von Nachfragerückgängen und Umsatzeinbußen betroffen zu sein, zeigt sich auch unter Berücksichtigung verschiedener Unternehmensmerkmale wie Größe, Branche, oder Innovations- und Digitalisierungsaktivitäten. Gleiches gilt für die Wahrscheinlichkeit, von einer Verkleinerung des Absatzgebietes betroffen zu sein.

Nicht nur im April, auch im weiteren Verlauf des Jahres waren Auslandsaktive deutlich häufiger als Nicht-Auslandsaktive von Nachfragerückgängen betroffen, wenngleich die Betroffenheit insgesamt abgenommen hat. Im September verzeichneten 63 % der exportierenden Mittelständler Umsatzeinbußen – rund 19 Prozentpunkte mehr als bei den nicht-exportierenden kleinen und mittleren Unternehmen. Und auch während des zweiten Lockdowns im Januar waren Auslandsaktive häufiger von Umsatzeinbußen betroffen. Neben den Beschränkungen wirtschaftlicher Aktivität in Deutschland treffen sie auch die Eindämmungsmaßnahmen in wichtigen Handelspartnerländern.

Die erlittenen Umsatzeinbußen schlagen sich letztlich auch in der Liquiditätssituation der Unternehmen nieder. Diese hat sich im April bei rund 56 % der Auslandsaktiven verschlechtert, im Vergleich zu 39 % der Nicht-Auslandsaktiven.

Etwas stärker betroffen waren Unternehmen, die einen Teil ihrer Produkte oder Dienstleistungen im Ausland absetzen, auch von gestörten Lieferketten. Bei einem Fünftel von ihnen, aber nur bei 15 % der allein im Inland aktiven Mittelständler führten Probleme bei Zulieferern im April 2020 zu Beeinträchtigungen in der Produktion. Dass gestörte Lieferketten infolge der Corona-Pandemie bei Exporteuren häufiger auftreten, liegt jedoch weniger in ihrer Exportaktivität selbst begründet. Vielmehr sind Exporteure besonders häufig auch Importeure und damit stärker von internationalen Wertschöpfungsketten abhängig als allein auf den deutschen Markt ausgerichtete Unternehmen.<sup>5</sup> Die Produktionsrückgänge in China, wo die Pandemie im Frühjahr 2020 ihren Ausgang nahm, haben die internationalen Wertschöpfungsketten – und die davon abhängigen Unternehmen – in besonderer Weise getroffen. Über den Sommer hat sich die Situation in wichtigen Zulieferermärkten leicht entspannt, sodass es im September

2020 auch bei den Auslandsaktiven deutlich seltener zu Produktionsbeeinträchtigungen infolge von Lieferkettenstörungen gekommen ist.

Keine großen Unterschiede gibt es beim Ausfall von Mitarbeitern aufgrund von Krankheit, Quarantäne oder Engpässen bei der Kinderbetreuung. Hiervon waren auslandsaktive und heimische Unternehmen in nahezu gleichem Ausmaß betroffen. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass nur ein sehr kleiner Teil der deutschen Mittelständler Vertriebs- oder Produktionsstandorte im Ausland unterhält. Der allergrößte Teil der Auslandsumsätze im Mittelstand wird über Exporte erzielt. Kaum ein kleines und mittleres Unternehmen beschäftigt Mitarbeiter im Ausland. Mögliche nationale Unterschiede im Hinblick auf Infektionsgeschehen, Quarantänebestimmungen oder Schul- und Kitaschließungen spielen hier deshalb keine besondere Rolle.

### Mehrheit der Auslandsaktiven erwartet einen Rückgang der Auslandsumsätze

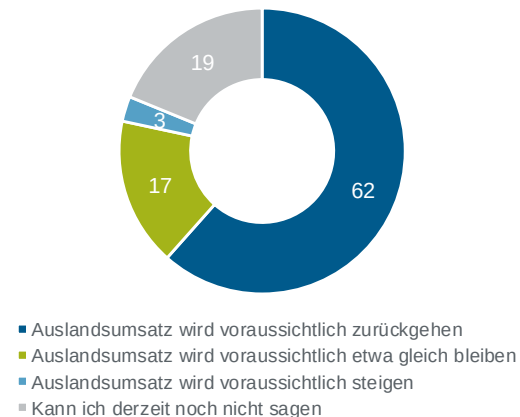
Angesichts der dargestellten Entwicklungen überrascht es kaum, dass der exportorientierte deutsche Mittelstand für das Gesamtjahr 2020 mehrheitlich mit einem Rückgang der Auslandsumsätze rechnet (Grafik 3). Knapp 62 % der auslandsaktiven kleinen und mittleren Unternehmen gingen im September davon aus, dass ihre Auslandsumsätze im Jahr 2020 unter denen des Vorjahres liegen. Etwa 17 % erwarteten, dass ihr Auslandsumsatz auf Jahressicht trotz der Corona-Krise relativ stabil bleibt. Nur ein sehr kleiner Teil von 3 % der auslandsaktiven Mittelständler rechnete mit einem Anstieg der Auslandsumsätze im Vergleich zum Jahr 2019. Für rund jedes fünfte exportierende Unternehmen war die Entwicklung der Auslandsumsätze mit Sicht auf das Gesamtjahr 2020 zum Zeitpunkt der Befragung im September nur schwer abschätzbar. Dies zeigt, mit welcher hohen Unsicherheit Prognosen zum weiteren Verlauf der Pandemie und damit auch zur wirtschaftlichen Entwicklung im In- und Ausland behaftet sind.

### Größere Exporteure profitieren von stärkerer regionaler Diversifizierung ihres Auslandsgeschäfts

Etwas weniger pessimistisch zeigen sich insbesondere größere Mittelständler. Während mehr als 62 % der Exporteure mit weniger als zehn Beschäftigten für das Gesamtjahr 2020 sinkende Auslandsumsätze erwarten, sind es unter den Exporteuren mit 50 und mehr Beschäftigten etwa 54 %. Der Anteil der Unternehmen, die mit gleich bleibenden oder sogar steigenden Auslandsumsätzen rechnen, ist bei den größeren Exporteuren mit 33 % um rund 15 Prozentpunkte höher als bei den kleineren Exporteuren.

### Grafik 3: Exporterwartungen für das Gesamtjahr 2020 überwiegend negativ

Anteil der Auslandsaktiven in Prozent



Anmerkung: Mit der Zahl der Unternehmen hochgerechnet.

Quelle: Sonderbefragung zum KfW-Mittelstandspanel im September 2020.

Dies dürfte vor allem damit zusammenhängen, dass größere Exporteure in mehr Ländern, auch außerhalb Europas, aktiv sind. So sind kleinere Exporteure mit weniger als 10 Beschäftigten im Durchschnitt in rund drei verschiedenen Zielregionen aktiv, größere Exporteure mit 50 und mehr Beschäftigten dagegen im Mittel in mehr als sechs. Von den auslandsaktiven Mittelständlern mit weniger als 10 Beschäftigten erzielt nur jeder Zehnte Umsätze in China, von denen mit 50 und mehr Beschäftigten dagegen fast jeder Dritte. Die Erschließung neuer Auslandsmärkte ist in der Regel mit hohen, teils fixen Kosten verbunden – für die Analyse des Marktes, den Aufbau neuer Vertriebswege oder die Anpassung der Produkte – und lohnt sich nur, wenn entsprechend hohe Umsätze zu erwarten sind.<sup>6</sup>

Eine stärkere regionale Diversifizierung ermöglicht es größeren Exporteuren, Umsatzrückgänge in einem Auslandsmarkt durch Umsatzsteigerungen in einem anderen Auslandsmarkt zumindest teilweise zu kompensieren. Dies gilt auch für die Corona-Krise, die sich zwar weltweit ausgewirkt hat, einzelne Länder jedoch in unterschiedlicher Intensität und vor allem zeitversetzt getroffen hat. Vor allem in der zweiten Jahreshälfte 2020 war eine regionale Ausdifferenzierung des Pandemiegeschehens und damit der wirtschaftlichen Entwicklung zu beobachten.<sup>7</sup> Dies spiegelt sich auch in den deutschen Exporten wider. So sind beispielsweise die Exporte nach Frankreich im vierten Quartal 2020 um rund 7,3 % im Vergleich zum Vorjahresquartal gefallen, die Exporte in die USA dagegen nur um 2,6 %. Die Ausfuhren nach Polen hingegen stiegen im gleichen Zeitraum um 6,6 % und die Ausfuhren nach China sogar um 8,6 %.

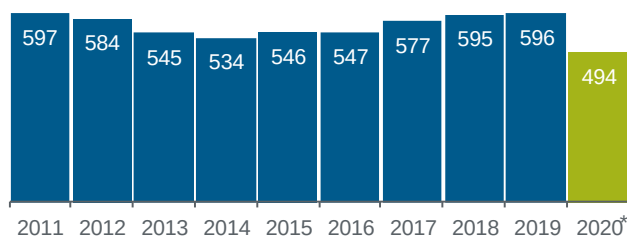
Neben der Unternehmensgröße spielt auch die Branche eine wichtige Rolle für die Exporterwartungen. Im Verarbeitenden Gewerbe gehen 42 % der Auslandsaktiven von einem Rückgang ihrer Auslandsumsätze aus. Im Dienstleistungssektor, der von den Beschränkungen persönlicher Kontakte besonders betroffen ist, rechnen im September dagegen mehr als 66 % mit geringeren Auslandumsätzen im Jahr 2020 als im Vorjahr.

### Ausmaß des Exporteinbruchs ist erheblich

Das Ausmaß des erwarteten Exporteinbruchs ist erheblich, wie die Ergebnisse der Sonderbefragung zum KfW-Mittelstandspanel im September 2020 zeigen. Die knapp zwei Drittel der Auslandsaktiven, die sinkende Auslandsumsätze erwarten, rechnen im Durchschnitt mit einem Rückgang von 26 % im Gesamtjahr 2020 im Vergleich zu 2019. Für den Mittelstand insgesamt lässt sich der Rückgang des Auslandsumsatzes auf rund 17 % schätzen. Damit könnten die Auslandsumsätze kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland 2020 um mehr als 100 Mrd. EUR geringer ausfallen als 2019. Setzte der Mittelstand 2019 noch Waren und Dienstleistungen im Wert von rund 596 Mrd. EUR im Ausland ab, dürften es im Jahr 2020 geschätzt nur etwa 494 Mrd. EUR sein (Grafik 4). Da die zunehmende Infektionsdynamik im vierten Quartal eine erneute Verschärfung der Eindämmungsmaßnahmen erforderlich gemacht hat und die wirtschaftliche Aktivität in Deutschland und Europa erneut verlangsamt, könnten die tatsächlichen Auslandsumsätze noch hinter diesen Erwartungen zurückbleiben.

### Grafik 4: Mittelständische Auslandsumsätze brechen im Jahr 2020 ein

Gesamte Auslandsumsätze des Mittelstands in Mrd. EUR



Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte. Wert für 2020 prognostiziert.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2012–2020.

Die quantitative Abschätzung der Auslandsumsätze für einzelne Segmente von Auslandsaktiven unterliegt aufgrund der Stichprobengröße einer gewissen Schwankungsbreite. Dennoch zeigt sich in der Tendenz, dass kleinere Exporteure nicht nur häufiger von Einbrüchen ihres Auslandsumsatzes betroffen sind, sondern die Verluste relativ zu ihren gesamten Auslandsumsätzen auch wesentlich höher ausfallen. Gehen die Auslands-

umsätze aller exportierenden Mittelständler mit 50 und mehr Beschäftigten durchschnittlich um gut ein Zehntel zurück, brechen sie bei Auslandsaktiven mit weniger als zehn Beschäftigten um rund ein Drittel ein. Gleichzeitig sinken die Auslandsumsätze kleiner und mittlerer Unternehmen im Dienstleistungssektor prozentual stärker als im Verarbeitenden Gewerbe.

Der im Vergleich zur Gesamtentwicklung deutscher Waren- und Dienstleistungsexporte besonders starke Rückgang mittelständischer Auslandsumsätze dürfte sich somit vor allem durch Unternehmensgrößeneffekte erklären lassen, aber auch durch den im Vergleich zur Gesamtwirtschaft hohen Dienstleistungsanteil im Mittelstand.

### Auslandsgeschäft schon vor der Corona-Krise ohne Impulse

Schon vor der Corona-Krise hat sich das Auslandsgeschäft des deutschen Mittelstands vergleichsweise schwach entwickelt. Im Jahr 2019 lagen die mittelständischen Auslandsumsätze bei rund 596 Mrd. EUR und damit nur knapp über dem Niveau von 2018. Darin spiegelt sich die Entwicklung der deutschen Exporte insgesamt wider, die im Jahr 2019 zwar einen neuen Höchststand erreicht haben, aber weitaus weniger dynamisch gewachsen sind als in den Vorjahren. So beliefen sich die deutschen Warenausfuhren 2019 auf rund 1.328 Mrd. EUR und lagen damit um 0,8 % über dem Wert des Vorjahres. Zum Vergleich: 2018 wuchsen die deutschen Warenausfuhren noch um 3 %, 2017 sogar um 6,2 %.

Die eher schwache Entwicklung der deutschen Warenausfuhren wie auch der mittelständischen Auslandsumsätze im Jahr 2019 ist Ausdruck einer Verlangsamung des globalen Wirtschaftswachstums und andauernder handelspolitischer Unsicherheit. Auch aus Europa, das für das Auslandsgeschäft kleiner und mittlerer Unternehmen von besonderer Bedeutung ist, hat es kaum Impulse für das deutsche Exportgeschäft gegeben. Zudem hat die fehlende Einigung im Streit über den Brexit zu weiter rückläufigen Exporten in das Vereinigte Königreich geführt – das bislang zu den fünf wichtigsten Zielländern deutscher Exporte gehört und zu den Umsätzen jedes vierten auslandsaktiven Mittelständlers beigetragen hat.

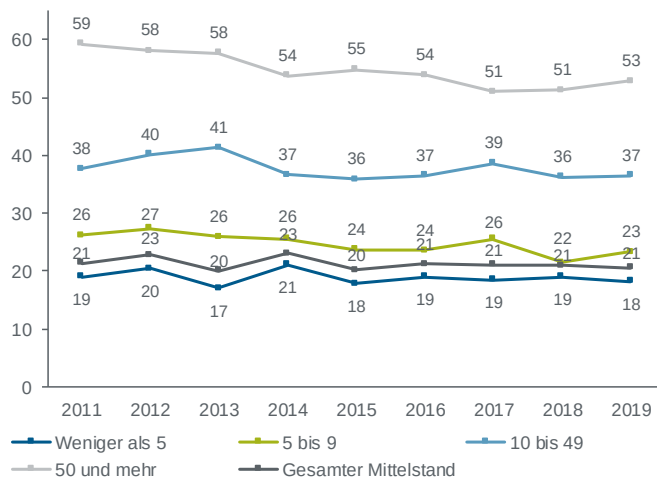
### Knapp jeder fünfte Mittelständler erzielte im Jahr 2019 Auslandsumsätze

Der Anteil der Auslandsaktiven an den rund 3,79 Millionen Mittelständlern in Deutschland lag 2019 wie schon 2018 bei knapp 21 %. Leicht positiv hat er sich bei den größeren Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten entwickelt, wenngleich er auch hier hinter dem Niveau

zu Beginn des letzten Jahrzehnts zurückbleibt (Grafik 5). Bei den ganz kleinen Mittelständlern mit weniger als fünf Beschäftigten lag der Anteil der Auslandsaktiven im Jahr 2019 mit 18 % etwas unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Insgesamt erzielten vor Beginn der Corona-Krise rund 781.000 Mittelständler Umsätze im Ausland.

### Grafik 5: Anteil auslandsaktiver Unternehmen stagniert

Anteil der Auslandsaktiven in Prozent



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

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2012–2020.

### Anteil der Auslands- an den Gesamtumsätzen des Mittelstands im Jahr 2019 rückläufig

Weiter rückläufig entwickelte sich im Jahr 2019 der Anteil der Auslandsumsätze an den Gesamtumsätzen der Auslandsaktiven (Grafik 6). Machten die grenzüberschreitend abgesetzten Waren oder Dienstleistungen zu Beginn des letzten Jahrzehnts noch rund 30 % der Gesamtumsätze exportierender Unternehmen aus, waren es 2019 nur rund 26 %.

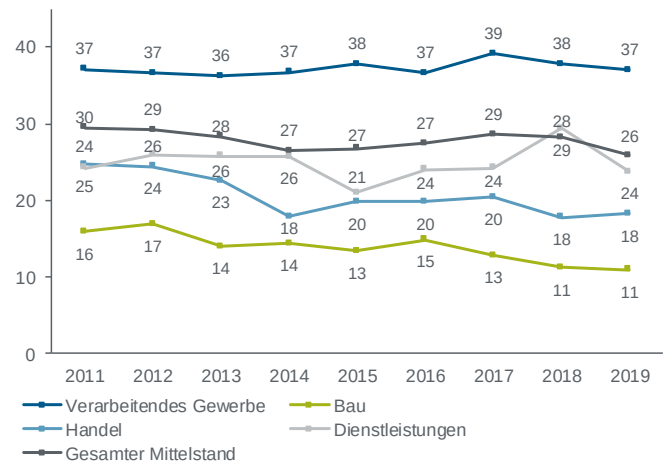
Im Branchenvergleich sticht nach wie vor das Verarbeitende Gewerbe als besonders exportstark hervor. Daran hat auch der globale Industrieabschwung im Jahr 2019 wenig geändert. Im Verarbeitenden Gewerbe ist mehr als jeder dritte Mittelständler im Ausland aktiv und erzielt dort durchschnittlich rund 37 % seiner gesamten Umsätze – weit mehr als in jeder anderen Branche. Schlusslicht ist nach wie vor der Bau. Gerade einmal 3 % der kleinen und mittleren Unternehmen sind hier grenzüberschreitend aktiv. Der Anteil der Auslands- an ihren Gesamtumsätzen beschränkt sich dabei auf insgesamt 11 %.

Im Dienstleistungssektor lag der Anteil der Auslandsaktiven 2019 bei rund 19 % und damit etwa auf Vor-

jahresniveau. Allerdings machten die Auslandsumsätze nur noch rund 24 % ihrer Gesamtumsätze aus. Insgesamt beliefen sich die Auslandsumsätze kleiner und mittlerer Dienstleistungsunternehmen 2019 auf etwa 192 Mrd. EUR, rund 18 Mrd. EUR weniger als im Jahr zuvor. Das Wachstum des Dienstleistungshandels legt damit zumindest im deutschen Mittelstand eine Pause ein.

### Grafik 6: Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz sinkt

Anteil des Auslands- am Gesamtumsatz in Prozent



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

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2012–2020.

### Außereuropäische Umsätze entwickelten sich im Vorkrisenjahr 2019 besonders schwach

Das Auslandsgeschäft des deutschen Mittelstands innerhalb von Europa ist 2019 nur leicht gewachsen. Die in der wichtigsten Exportregion kleiner und mittlerer Unternehmen erzielten Auslandsumsätze legten im Vergleich zum Vorjahr um knapp 1 % auf rund 406 Mrd. EUR zu. Mehr als 68 % der gesamten mittelständischen Auslandsumsätze entfielen damit 2019 auf Europa. Schwächer hat sich das außereuropäische Geschäft entwickelt: Hier konnte der deutsche Mittelstand 2019 rund 191 Mrd. EUR Umsätze erzielen, im Vergleich zu 193 Mrd. EUR im Jahr zuvor.

Gemessen an den Gesamtumsätzen der in der jeweiligen Region aktiven Mittelständler haben sowohl das europäische als auch das außereuropäische Auslandsgeschäft 2019 etwas an Bedeutung verloren. Die in Europa erzielten Auslandsumsätze machten weniger als 18 % der Gesamtumsätze der in andere Länder Europas exportierenden Mittelständler aus. Die Umsätze, die kleine und mittlere Unternehmen außerhalb Europas erzielten, machten gerade einmal 14 % der gesamten Umsätze dieser Unternehmen aus (Grafik 7).



Das Verhältnis von Auslands- zu Gesamtumsätzen dürfte sich im von der Corona-Krise gezeichneten Jahr 2020 weiter verschoben haben. Während die Unternehmen im vergangenen September mit Blick auf ihre Gesamtumsätze mit einem Verlust von rund 12 % für das Gesamtjahr 2020 rechneten, fiel der erwartete Rückgang der mittelständischen Auslandsumsätze mit 17 % deutlich stärker aus. Und in Zukunft könnten inländische Kunden noch weiter in den Vordergrund rücken – denn viele Mittelständler beabsichtigen, ihre Exportstrategie infolge der Krisenerfahrungen anzupassen.

### Corona-Krise führt zukünftig zu einer stärkeren Fokussierung auf den inländischen Markt ...

Nahezu vier von zehn Auslandsaktiven wollen sich in den kommenden fünf Jahren stärker auf Kunden im Inland fokussieren (Grafik 8). Dies dürfte in den wenigsten Fällen mit einem vollständigen Rückzug aus dem Auslandsgeschäft gleichzusetzen sein. Viele bislang erfolgreiche Exportbeziehungen dürften die Corona-Krise überdauern und bei einem Abflauen der Pandemie und einer Erholung der Wirtschaft im In- und Ausland wieder intensiviert werden. Dennoch lässt dieses Ergebnis zukünftig eine eher abnehmende Bedeutung des Auslandsgeschäftes für kleine und mittlere Unternehmen erwarten.

Diese Entwicklung dürfte nicht allein eine Folge der Corona-Krise sein, sondern auch in der schon vor Beginn der Pandemie nachlassenden Globalisierungsdynamik begründet liegen. Seit Beginn der Finanzkrise im Jahr 2008 ist der weltweite Warenhandel als Summe von Exporten und Importen im Verhältnis zum globalen

Bruttoinlandsprodukt von 51 auf 44 % im Jahr 2019 zurückgegangen. In Deutschland belief sich der Warenhandel im Jahr 2019 auf rund 71 % des Bruttoinlandsprodukts und war damit genauso hoch wie im Jahr 2008. An die dynamische Entwicklung vor der Finanzkrise konnte aber auch der deutsche Außenhandel nicht wieder anknüpfen – zwischen 1993 und 2008 hatte sich der Warenhandel relativ zum Bruttoinlandsprodukt noch mehr als verdoppelt. Eine von KfW Research in Auftrag gegebenen und in Kürze erscheinende Studie, die verschiedene Globalisierungsszenarien bis zum Jahr 2030 untersucht und mögliche Anpassungsstrategien für Unternehmen entwickelt, kommt ebenfalls zu dem Schluss, dass ein verstärkter Blick auf den inländischen Markt zukünftig lohnen könnte.

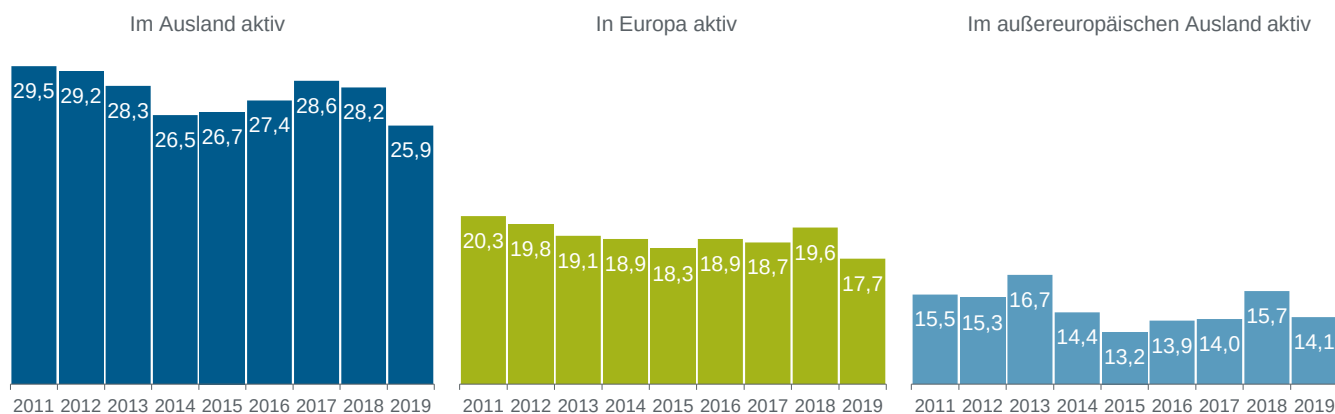
### ... aber auch zu einer stärkeren Diversifizierung des Auslandsgeschäfts

Eine stärkere Fokussierung auf den inländischen Markt könnte dazu beitragen, dass kleinere und mittlere Unternehmen mögliche Krisen von globalem Ausmaß in der Zukunft besser überstehen. So zeigen Wagner et al. (2013) für Deutschland, dass exportierende Unternehmen in der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise eine geringere Überlebenswahrscheinlichkeit hatten als nicht-exportierende Unternehmen.<sup>8</sup> Und auch in der Corona-Pandemie, die nahezu alle Länder der Welt erfasst hat, sind auslandsaktive Unternehmen insgesamt deutlich häufiger und stärker von Nachfragerückgängen und Umsatzeinbrüchen betroffen als Mittelständler, die nur auf dem heimischen Markt aktiv sind.

Allerdings sind Krisen von globalem Ausmaß wie die Finanz- und Wirtschaftskrise oder die Corona-

## Grafik 7: Anteil des Auslands- am Gesamtumsatz geht für alle Absatzregionen zurück

Anteil des Auslands- am Gesamtumsatz nach Absatzregionen in Prozent



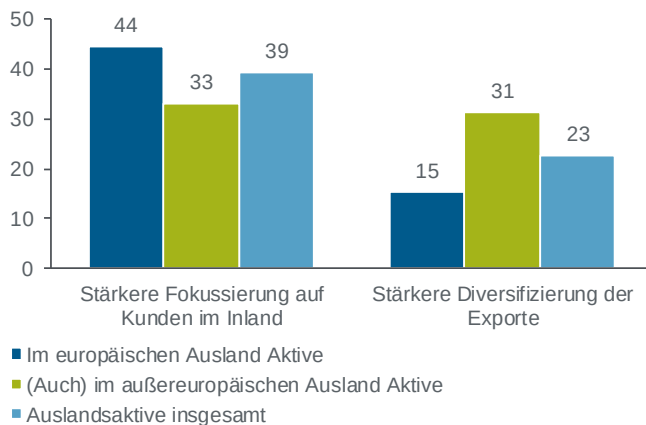
Anmerkung: Die ausgewiesenen Werte beziehen sich jeweils auf diejenigen Unternehmen, die in der entsprechenden Region Auslandsumsätze erzielt haben. Die Einzelangaben für die in Europa aktiven und die im außereuropäischen Ausland aktiven addieren sich folglich nicht zur Angabe für alle im Ausland aktiven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

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2012–2020.

Pandemie vergleichsweise selten. Viel häufiger sind dagegen länderspezifische Schocks.<sup>9</sup> Und bei diesen kommt dem Auslandsgeschäft eine wichtige Versicherungsfunktion zu. Denn wenn ein Unternehmen auf mehreren Märkten im Inland und Ausland aktiv ist, können Nachfragerückgänge in einem Markt zumindest teilweise durch Umsatzsteigerungen auf anderen Märkten kompensiert werden. Das Risiko hoher Umsatzverluste infolge regionaler Schocks ist geringer.<sup>10</sup> Auch in der Corona-Krise, die einzelne Länder zu unterschiedlichen Zeitpunkten unterschiedlich stark getroffen hat, dürfte eine stärkere Diversifizierung letztlich dazu beigetragen haben, die vergleichsweise hohen Umsatzverluste exportierender Unternehmen zu begrenzen.

### Grafik 8: Viele Mittelständler wollen Exportstrategie anpassen

Anteil der Auslandsaktiven, die in den kommenden fünf Jahren die jeweilige Anpassung vornehmen wollen, in Prozent



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: Sonderbefragung zum KfW-Mittelstandspanel im September 2020.

Eine bessere Risikostreuung dürfte auch ein zentrales Motiv der Mittelständler sein, die ihre Exporte zukünftig stärker diversifizieren wollen. Knapp ein Viertel der Auslandsaktiven beabsichtigt in den kommenden fünf Jahren weitere Exportmärkte zu erschließen oder weitere Kunden im Ausland hinzuzugewinnen (Grafik 8). Vielfach sind dies Unternehmen, die bereits Erfahrungen auf außereuropäischen Märkten gesammelt haben. Von diesen Unternehmen – die rund 46 % aller Auslandsaktiven ausmachen – will fast jedes Dritte weitere Exportmärkte erschließen. Von den Unternehmen, die bislang nur auf dem europäischen Markt aktiv waren, ziehen diese Möglichkeit dagegen nur 15 % in Betracht.

Umgekehrt wollen sich rund 44 % der nur im europäischen Ausland aktiven, eher kleineren Exporteure zukünftig stärker auf das Inland fokussieren. Von den auf

außereuropäischen Märkten aktiven Unternehmen sehen das mit 33 % deutlich weniger als eine Option. Eine Ursache für diese unterschiedlichen Reaktionen dürfte in den unterschiedlichen Krisenerfahrungen der Unternehmen liegen. Eine große Rolle dürfte auch spielen, dass die Erschließung weiterer Exportmärkte finanzielle und personelle Ressourcen benötigt, über die kleinere Exporteure mit weniger Exporterfahrung oftmals nicht verfügen.

Insgesamt lassen die Ergebnisse eine zweigeteilte Entwicklung erwarten. Während sich einige, insbesondere kleinere Auslandsaktive zukünftig stärker dem Inland zuwenden werden, dürften andere, vor allem größere und bereits stärker diversifizierte Auslandsaktive weitere Exportmärkte erschließen und neue Kunden im Ausland akquirieren. Dabei könnten europäische Länder tendenziell an Bedeutung gewinnen – mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs.

### Europäische Länder rücken als Exportmärkte weiter in den Vordergrund

So gehen etwa 24 % der Auslandsaktiven davon aus, dass West- und Nordeuropa in den kommenden fünf Jahren als Absatzmarkt für ihr Unternehmen wichtiger werden wird. Dass diese Region an Attraktivität verliert, erwarten dagegen nur rund 16 % der Auslandsaktiven. Im Saldo rechnen damit knapp 8 % der exportierenden Mittelständler mit einem Bedeutungszuwachs dieser Region (Grafik 9).

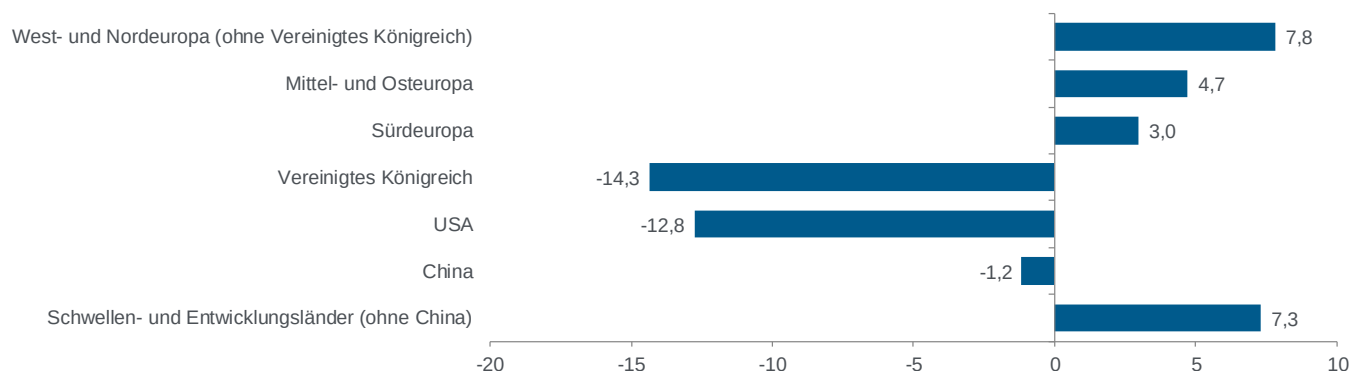
Allerdings gehen auch rund 33 % der Auslandsaktiven davon aus, dass sich die Bedeutung West- und Nordeuropas als Exportziel nicht ändert. Weitere 28 % sehen in West- und Nordeuropa weder heute noch in Zukunft einen relevanten Absatzmarkt für ihr Unternehmen. Die regionale Ausrichtung des mittelständischen Auslandsgeschäfts wird sich mittelfristig also nicht grundlegend ändern.

Einen leichten Bedeutungszuwachs sieht der Mittelstand auch bei Absatzmärkten in Mittel- und Osteuropa. Vor der Corona-Krise ist der Außenhandel insbesondere mit Polen dynamisch gewachsen. Die sechstgrößte Volkswirtschaft der EU gehört mittlerweile zu den wichtigsten Handelspartnern Deutschlands. Kommt es infolge der Corona-Pandemie zu einer Verlagerung von Produktionskapazitäten von Asien nach Europa – auch als Nearshoring bezeichnet – dürfte dies Polen und anderen mittel- und osteuropäischen Ländern erneut Aufschwung verleihen und die Nachfrage nach Investitionsgütern beflügeln.

Noch positiv, aber geringer ist der Saldo für Südeuropa. Spanien, Italien und Portugal gehören zu den

## Grafik 9: Europäische Länder gewinnen für Auslandsaktive an Bedeutung

Entwicklung der Bedeutung verschiedener Regionen als Absatzmärkte in den kommenden fünf Jahren



Anmerkung: Saldo der Anteile der Auslandsaktiven, die mit stark / eher zunehmen und stark / eher abnehmen auf die Frage „Wie wird sich Ihrer Einschätzung nach die Bedeutung der folgenden Regionen für den Absatz Ihres Unternehmens in den kommenden fünf Jahren entwickeln?“ geantwortet haben. Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: Sondererhebung zum KfW-Mittelstandspanel im September 2020.

EU-Ländern, deren Wirtschaft von der Corona-Krise am heftigsten getroffen wurde – nicht zuletzt aufgrund des stark einbrechenden internationalen Tourismus. Insbesondere in Italien, wo weiterhin dringender Reformbedarf besteht und die Staatsverschuldung in enorme Höhen geklettert ist, sind die Wachstumsaussichten vergleichsweise schwach.

Im Saldo deutlich negativer bewerten exportierende Mittelständler das Vereinigte Königreich. Rund 21 % der Auslandsaktiven rechnen mit einer abnehmenden, nur 7 % mit einer zunehmenden Bedeutung des Vereinigten Königreichs als Absatzmarkt für ihr Unternehmen. Mit dem Brexit, der nach langen Verhandlungen im Januar 2021 vollzogen wurde, ist das Vereinigte Königreich nicht mehr Teil des EU-Binnenmarkts. Kompliziertere Zollvorschriften und logistische Schwierigkeiten machen den Export gerade für kleinere Exporteure unattraktiv. Die Befragungsergebnisse vom September 2020 dürften dies vorweggenommen haben.

Ähnlich negativ sieht der deutsche Mittelstand die Entwicklung der USA als Exportziel. Diese Erwartung ist von der konfliktreichen Handelspolitik des ehemaligen US-Präsidenten Donald Trump geprägt. Mit Joe Biden an der Spitze der US-Regierung gewinnt der Multilateralismus wieder an Raum und die Handelspolitik wird verlässlicher. Einen deutlich freieren Marktzugang für europäische Exporteure wird es so schnell dennoch nicht geben.

China und andere Schwellen- und Entwicklungsländer bleiben Märkte, die nur für wenige Mittelständler relevant sind. Etwa ein Drittel aller Auslandsaktiven sieht hier aktuell oder zukünftig Absatzmöglichkeiten für die eigenen Produkte oder Dienstleistungen. Für China

geht der Mittelstand im Saldo nicht von einem weiteren Bedeutungsgewinn aus. Anders stellt sich dies für die übrigen Schwellen- und Entwicklungsländer dar. Knapp 16 % der Auslandsaktiven erwarten, dass diese Länder in den kommenden fünf Jahren eine wichtigere Rolle für den Absatz ihres Unternehmens spielen werden als heute. Einen Bedeutungsverlust sehen hier nur gut 8 %. Vor allem für erfahrenere Exporteure bieten Schwellen- und Entwicklungsländer bei einer sonst schwachen Globalisierungsdynamik noch Wachstumschancen.

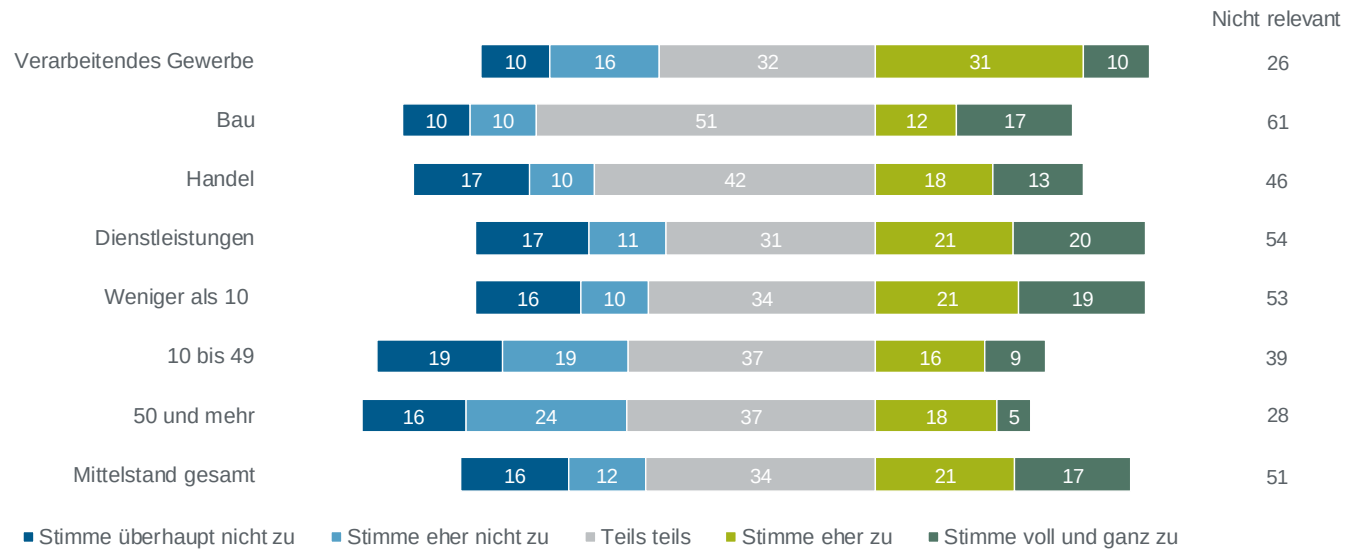
### Mittelständische Wertschöpfungsbeziehungen auf dem Prüfstand

Die Absatzbeziehungen sind nur ein Aspekt der Wertschöpfungsverflechtungen des deutschen Mittelstands im In- und Ausland. Auch auf der Beschaffungsseite sind kleine und mittlere Unternehmen direkt oder indirekt von Zulieferern in Deutschland, Europa und der Welt abhängig. Die Corona-Krise hat sehr deutlich gemacht, wie sich Ausfälle und Störungen in den internationalen Lieferketten fortsetzen und auch im Mittelstand zu einer Beeinträchtigung der Produktion führen können.

Wie stark einzelne Ereignisse die globalen Wertschöpfungsketten beeinflussen können, hat zuletzt die Havarie des Containerschiffes Ever Given im Suezkanal gezeigt. Das Schiff mit einer Ladekapazität von über 20.000 Containern hatte den Kanal tagelang blockiert und dazu geführt, dass mehrere Hundert Frachter tagelang auf ihre Weiterfahrt warten mussten. Rund 13 % des Welthandels werden durch den Kanal befördert. Die Verluste durch eine einwöchige Blockade werden auf 6 bis 10 Mrd. USD geschätzt.<sup>11</sup> Auch deutsche Wertschöpfungsketten hängen am Suezkanal, insbe-

## Grafik 10: Verzicht auf Kostenvorteile zur Stärkung der Resilienz von Wertschöpfungsketten

Anteil der Unternehmen in Prozent



Anmerkung: Anteil der Unternehmen, die der Aussage „Wir werden auf Kostenvorteile verzichten, um unsere Wertschöpfungsketten widerstandsfähiger zu machen“ mit Blick auf die kommenden fünf Jahre zustimmen, bezogen auf alle Unternehmen, für die das Thema relevant ist. Größenklassen nach Vollzeitäquivalent-Beschäftigten. Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: Sondererhebung zum KfW-Mittelstandspanel im September 2020.

sondere im Kraftfahrzeug- und Maschinenbau. Insgesamt passieren bis zu 9 % der Exporte und Importe Deutschlands die Wasserstraße, rund 98 % aller Containerschiffe zwischen Deutschland und China fahren hier hindurch.<sup>12</sup>

Die Stromausfälle in Texas infolge einer Frostperiode zu Beginn des Jahres, der Brand einer Fabrik in Japan und die jüngste Dürre in Taiwan, die vor allem die Halbleiterindustrie getroffen und zu einer Verknappung von Mikrochips geführt haben, dürften die Frage nach der Resilienz von Wertschöpfungsbeziehungen noch weiter in den Vordergrund gerückt haben.

### Nur ein Teil des Mittelstands will für eine höhere Resilienz auf Kostenvorteile verzichten

Im Mittelstand ist die Resilienz von Wertschöpfungsketten vor allem ein Thema für das Verarbeitende Gewerbe. Für knapp drei Viertel der Unternehmen ist die Frage hier relevant (Grafik 10). Ihre Bereitschaft, zu Gunsten einer höheren Widerstandsfähigkeit auf Kostenvorteile zu verzichten fällt allerdings sehr unterschiedlich aus. Rund 41 % der Unternehmen wollen Effizienzverluste in Kauf nehmen, um die Krisenanfälligkeit ihrer Lieferketten zu reduzieren. Weitere 32 % ziehen dies zumindest in Betracht. Jeder vierte betroffene Mittelständler aus dem Verarbeitenden Gewerbe lehnt dies dagegen ab.

In anderen Branchen wie im Bau, aber auch im Handel und im Dienstleistungsbereich, sind die Wertschöpfungs-

ungsverflechtungen weniger komplex. Die Frage nach ihrer Resilienz ist daher für weniger Unternehmen relevant. Ein Teil von ihnen ist bereit, für widerstandsfähigere Wertschöpfungsketten auf Kostenvorteile zu verzichten – im Dienstleistungsbereich bis zu 41 %. Aber auch in diesen Branchen gibt es einen signifikanten Anteil von Unternehmen, die sich gegen effizienzmindernde Anpassungen aussprechen.

Sehr deutliche Unterschiede gibt es zwischen Unternehmen unterschiedlicher Größe. Je größer das Unternehmen, desto eher ist die Resilienz von Wertschöpfungsketten ein relevantes Thema. Je größer das Unternehmen, desto geringer ist allerdings auch die Bereitschaft, für eine höhere Widerstandsfähigkeit der eigenen Wertschöpfungskette auf Kostenvorteile zu verzichten. Ein hoher Wettbewerbsdruck, insbesondere auf internationalen Märkten und der kurzfristige Zwang zur Gewinnerzielung dürften hier wesentliche Treiber sein.

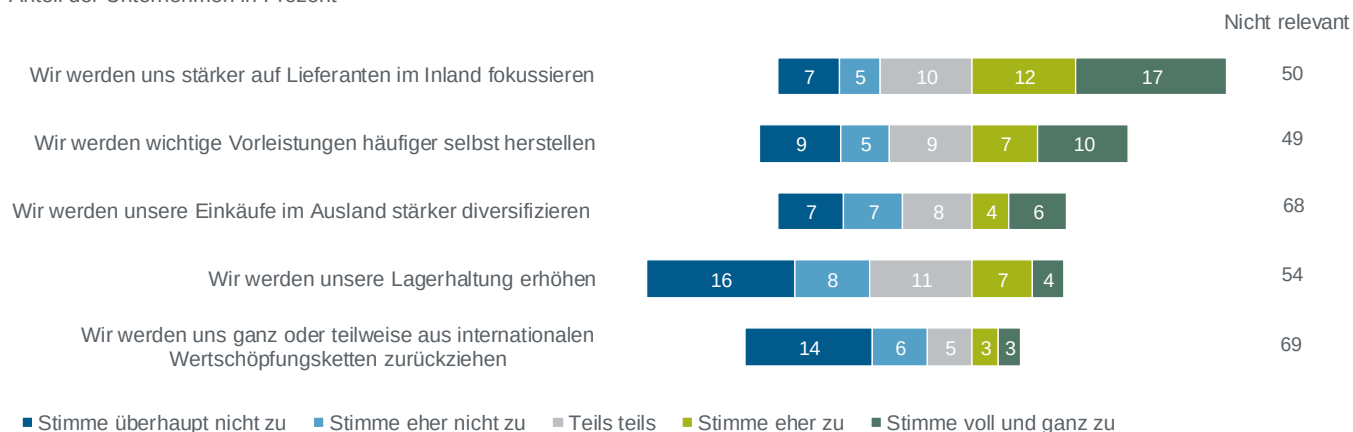
### Viele Unternehmen wollen sich stärker auf Lieferanten im Inland konzentrieren

Konkret denken viele kleine und mittlere Unternehmen bei einer Anpassung ihrer Wertschöpfungsketten infolge der Corona-Krise vor allem an eine stärkere Fokussierung auf Lieferanten aus dem Inland. Knapp 30 % aller Mittelständler haben sich dies für die nächsten fünf Jahre vorgenommen, für weitere 10 % der Unternehmen kommt dies zumindest infrage.



## Grafik 11: Mittelständler wollen ihre Wertschöpfungsbeziehungen anpassen

Anteil der Unternehmen in Prozent



Anmerkung: Anteil der Unternehmen, die der jeweiligen Aussage mit Blick auf die kommenden fünf Jahre zustimmen. Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: Sondererhebung zum KfW-Mittelstandspanel im September 2020.

Krisenfester macht eine Konzentration auf das Inland ihre Lieferketten nicht zwangsläufig, denn damit steigt die Anfälligkeit gegenüber regionalen Schocks – wie auch auf der Absatzseite. Eine stärkere, auch geografische, Diversifizierung der Lieferantenbasis hat dagegen eine risikomindernde Wirkung. Sie ist allerdings mit zusätzlichen Kosten für das Lieferantenmanagement verbunden. Zudem sinken die jeweiligen Abnahmemengen und damit die Verhandlungsspielräume gegenüber einzelnen Lieferanten.<sup>13</sup>

Eine stärkere Diversifizierung ihrer Einkäufe im Ausland wollen dementsprechend nur 10 % der Mittelständler angehen, mehr als 14 % lehnen dies ab. Viele Mittelständler haben keine direkten Lieferbeziehungen ins Ausland. Für rund 68 % der kleinen und mittleren Unternehmen ist die Frage einer stärkeren Diversifizierung ihrer Einkäufe im Ausland daher nicht relevant.

Eine denkbare Reaktion auf die Erfahrungen in der Corona-Pandemie ist auch die Verlagerung bisher ausgelagerter Produktionsschritte in das eigene Unternehmen, also eine Erhöhung der Wertschöpfungstiefe. Wichtige Vorleistungen zukünftig selbst herstellen wollen rund 17 % der Mittelständler. Damit ist das Unternehmen weniger abhängig von Lieferanten. Auf entsprechende Rohstoffe, auch aus dem Ausland, ist es allerdings nach wie vor angewiesen. Gleichzeitig dürfte die Effizienz der Vorleistungserstellung allein aufgrund der geringeren Stückzahlen zurückgehen.

Weniger anfällig für Störungen in den Lieferketten wird die Produktion auch durch eine Erhöhung der Lagerhaltung. Rund 11 % der Mittelständler wollen dies in den kommenden fünf Jahren umsetzen. Eine höhere

Lagerhaltung geht jedoch mit höheren Lagerkosten einher – beispielsweise für notwendige Lagerflächen, aber auch für das in den Lagerbeständen gebundene Kapital. Diese Überlegungen dürfte für die rund 24 % der Mittelständler ausschlaggebend sein, die eine höhere Lagerhaltung ablehnen. In dieses Ergebnis dürften auch die Erfahrungen vieler mittelständischer Einzelhändler hineinspielen, die infolge von coronabedingten Geschäftsschließungen auf ihren Lagerbeständen an saisonaler Ware sitzen geblieben sind.

### Ein breiter Rückzug aus globalen Wertschöpfungsketten ist nicht absehbar

Wenngleich sich einige Mittelständler stärker auf Lieferanten im Inland fokussieren wollen – einen kompletten oder teilweisen Rückzug aus internationalen Wertschöpfungsketten ziehen nur sehr wenige Unternehmen in Betracht. Nur rund 6 % wollen zukünftig nicht mehr auf globale Lieferketten setzen. Dagegen spricht sich jedes fünfte Unternehmen klar gegen einen Rückzug aus internationalen Wertschöpfungsketten aus. Von Relevanz für das eigene Unternehmen ist das Thema auch nur für knapp ein Drittel der Mittelständler – insbesondere größere Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe.

### Ausblick

Die Corona-Krise hat die Wirtschaft weltweit hart getroffen und zu einem Einbruch des Außenhandels geführt. Kleine und mittlere Exporteure spüren die Auswirkungen der Pandemie besonders heftig, viele verzeichnen teils drastische Rückgänge ihrer Auslandsumsätze. Im Jahr 2020 dürften die Auslandsumsätze des Mittelstands im Vergleich zum Vorkrisenjahr 2019 um 17 % oder mehr gesunken sein – und damit deutlich

stärker als die Waren- und Dienstleistungsexporte Deutschlands insgesamt.

In vielen Bereichen werden die Krisenerfahrungen zu nachhaltigen Veränderungen führen. Dies betrifft auch die internationale Vernetzung des deutschen Mittelstands. Vor allem kleinere Exporteure werden sich zukünftig wieder stärker auf den inländischen Markt fokussieren. Und auch in der Beschaffung wollen einige Mittelständler nationale Lieferanten wieder stärker in den Blick nehmen. Mit einem Rückzug aus dem Auslandsgeschäft in der Breite ist allerdings kaum zu rechnen. Denn gerade stark exportorientierte und in globale Wertschöpfungsketten eingebundene Mittelständler sehen die Chancen, die eine geografisch diversifizierte Absatz- und Beschaffungsstrategie bietet. Die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung gehen durch die Corona-Krise nicht verloren. Durch die Einbindung in globale Wertschöpfungsketten lassen sich Effizienzgewinne erzielen, die zur Sicherung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen beitragen – und damit auch zu Wachstum und Wohlstand.

Auslandsaktive Unternehmen waren von dieser globalen Krise in besonderem Ausmaß betroffen. Ihre Exporttätigkeit dürfte aber auch wesentlich dazu beitragen, dass sie sich schnell und umfassend von diesem Schock erholen. Dies gilt vor allem für Unternehmen, die ihr Auslandsgeschäft möglichst breit aufstellen. Rund 53 % der Unternehmen, die ihre Exporte zukünftig stärker diversifizieren wollen, rechnen in den nächsten drei Jahren mit steigenden Umsätzen. Von den

Unternehmen, die ihre Einkäufe im Ausland zukünftig breiter diversifizieren wollen, sind es 46 %. Im Mittelstand insgesamt erwarten dagegen nur 27 % mittelfristig steigende Umsätze. Ein starkes Auslandsgeschäft bleibt damit – ähnlich wie Innovations- und Digitalisierungsaktivitäten – ein wichtiger Wachstumstreiber.

Ein Nachdenken darüber, wie internationale Wertschöpfungsbeziehungen nicht nur effizient, sondern auch langfristig krisenfest gestaltet werden können, ist dennoch erforderlich. Ein besonderes Risiko stellen dabei zunehmend umweltbezogene Ereignisse wie extreme Wetterereignisse oder Naturkatastrophen infolge eines fortschreitenden Klimawandels dar.<sup>14</sup> Dies wirft auch die Frage auf, wie grenzüberschreitende Lieferketten ökologisch nachhaltig gestaltet werden können – und welche Rahmenbedingungen und Anreize die Politik – auf nationaler, europäischer und globaler Ebene – hier setzen muss.

In den kommenden Monaten wird es in Deutschland und wichtigen Handelspartnerländern vor allem darum gehen, Fortschritte beim Impfen und Testen zu erzielen und die wirtschaftliche Erholung voranzutreiben. Mit einer schrittweisen Aufhebung der Eindämmungsmaßnahmen dürfte auch der Außenhandel und damit auch das Auslandsgeschäft im Mittelstand wieder zulegen. Über die kurzfristigen Notwendigkeiten der Pandemie sollten die langfristigen Herausforderungen für den internationalen Handel und die globalen Wertschöpfungsbeziehungen aber keinesfalls aus dem Blick geraten.

## KfW-Mittelstandspanel

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

Mit einer Datenbasis von bis zu 15.000 Unternehmen pro Jahr stellt das KfW-Mittelstandspanel die einzige repräsentative Erhebung im deutschen Mittelstand und damit die wichtigste Datenquelle für mittelstandsrelevante Fragestellungen dar. Durch die Repräsentativität für sämtliche mittelständische Unternehmen aller Größenklassen und Branchen in Deutschland bietet das KfW-Mittelstandspanel die Möglichkeit, Hochrechnungen auch für Kleinstunternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten durchzuführen. In der aktuellen Welle haben sich 9.889 mittelständische Unternehmen beteiligt.

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

Zur Grundgesamtheit des KfW-Mittelstandspanels gehören alle mittelständischen Unternehmen in Deutschland. Hierzu zählen private Unternehmen sämtlicher Wirtschaftszweige, deren jährlicher Umsatz die Grenze von 500 Mio. EUR nicht übersteigt. Ausgeschlossen sind der öffentliche Sektor, Banken sowie Non-Profit Organisationen. Derzeit existiert keine amtliche Statistik, die die Anzahl mittelständischer Unternehmen und die Zahl ihrer Beschäftigten adäquat abbildet. Zur Bestimmung der Grundgesamtheit mittelständischer Unternehmen für das Jahr 2019 wie auch für die Grundgesamtheit der Beschäftigten in mittelständischen Unternehmen im Jahr 2019 wurden im Erhebungsjahr 2020 das Unternehmensregister sowie die Erwerbstätigenrechnung als Ausgangsbasis verwendet.

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

Durchgeführt wird die Befragung von der GfK SE, Bereich Financial Services, im Auftrag der KfW Bankengruppe. Wissenschaftlich beraten wurde das Projekt vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim. Der Befragungszeitraum der Hauptbefragung der 18. Welle des KfW-Mittelstandspanels lief vom 10.02.2020 bis zum 19.06.2020.

## Corona-Sonderbefragungen KfW-Mittelstandspanel

Die Analysen zur Auswirkung der Corona-Krise auf den Mittelstand basieren auf vier Sonderbefragungen im Rahmen des KfW-Mittelstandspanels. Hierzu wurden durch die GfK SE, Bereich Financial Services, im Auftrag der KfW Bankengruppe, mittelständische Unternehmen repräsentativ zu den aktuellen Auswirkungen der Corona-Krise online befragt (2.–14. April 2020, 2.–12. Juni 2020, 1.–14. September 2020 und 12.–22. Januar 2021).

Befragt wurden sämtliche Unternehmen, die bereits früher an einer Welle des KfW-Mittelstandspanels teilnahmen und zu denen eine valide E-Mail-Adresse bekannt ist. Insgesamt konnten Antworten von etwa 3.400 Unternehmen in der ersten, 3.000 Unternehmen in der zweiten und jeweils 2.800 Unternehmen in der dritten und vierten Erhebung berücksichtigt werden. Aufgrund der Anbindung an den Grunddatensatz des KfW-Mittelstandspanels geben diese Ergebnisse ein repräsentatives Abbild der aktuellen Corona-Betroffenheit.

Weiterführende Informationen finden Sie im Internet unter: [www.kfw-mittelstandspanel.de](http://www.kfw-mittelstandspanel.de)



<sup>1</sup> Kalender- und saisonbereinigte Werte aus der Außenhandelsstatistik des Deutschen Statistischen Bundesamts.

<sup>2</sup> Zahlungsbilanz der Deutsche Bundesbank.

<sup>3</sup> Deutsches Statistisches Bundesamt und Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen.

<sup>4</sup> Vgl. Köhler-Geib, F., Scheuermeyer, P. und K. Ullrich (2021): Der Außenhandel in der Corona-Krise – die Krise als Verstärker längerfristiger Trends, Fokus Volkswirtschaft Nr. 323, KfW Research.

<sup>5</sup> Im Jahr 2018 waren rund 74 % der Exporteure unter den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) gleichzeitig auch Importeure; KMU nach EU-Definition mit weniger als 250 Beschäftigten, Eurostat TEC Database

<sup>6</sup> Kleinere Exporteure bedienen im Durchschnitt drei verschiedene Zielregionen, größere dagegen sechs. Vgl. Abel-Koch, J. (2017): Die Welt ist kein Dorf – räumliche Nähe zu Exportmärkten für Mittelstand entscheidend, Fokus Volkswirtschaft Nr. 182, KfW Research.

<sup>7</sup> Vgl. Abel-Koch, J. und K. Ullrich (2020): Kurzfristiger Schock mit langfristiger Wirkung: Corona-Krise und internationale Wertschöpfungsketten, Fokus Volkswirtschaft Nr. 309, KfW Research.

<sup>8</sup> Vgl. Wagner, J. und J. P. Weche Gelübcke (2014): Risk or Resilience? The Role of Trade Integration and Foreign Ownership for the Survival of German Enterprises During the Crisis 2008–2010, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 234(6), S. 757–774. Importaktivitäten, im Gegensatz zu Exportaktivitäten, gingen dagegen in der Finanzkrise 2008–2010 mit einer höheren Überlebenswahrscheinlichkeit einher. Eine mögliche Erklärung ist, dass eine globale Rezession zu Nachfragerückgängen für Exporteure und gleichzeitig zu verbesserten Bedingungen für Importeure auf den Faktormärkten führt.

<sup>9</sup> Vgl. Abel-Koch, J. und K. Ullrich (2020): a. a. O.

<sup>10</sup> Vgl. hierzu auch Caselli, F., Koren, M., Lisicky, M. und S. Tenreyro (2020): Diversification Through Trade, The Quarterly Journal of Economics, Bd. 135(1), S. 449–502, sowie Herskovic, B., Kelly, B., Lustig, H. und S. Van Nieuwerburgh (2020): Firm Volatility in Granular Networks, Journal of Political Economy, Bd. 128(11), S. 4097–4162, die zeigen, dass kleinere Unternehmen mit einer stärkeren Konzentration auf wenige Kunden einen höhere Volatilität aufweisen.

<sup>11</sup> Siehe <https://www.rnd.de/wirtschaft/wann-ist-der-suezkanal-wieder-frei-wirtschaft-furchtet-folgen-eines-langeren-staus-HBJQKY2BTMSJZB-CHUITZ5ESUFA.html>

<sup>12</sup> Siehe hierzu eine Analyse des Instituts für Weltwirtschaft, <https://www.ifw-kiel.de/de/publikationen/medieninformationen/2021/maritimer-handel-stau-im-suez-kanal-verschaerft-folgen-der-corona-krise/>

<sup>13</sup> Vgl. Abel-Koch, J. und K. Ullrich (2020): a. a. O.

<sup>14</sup> Vgl. Abel-Koch, J. und K. Ullrich (2020): a. a. O. sowie World Economic Forum (2020), The Global Risks Report 2020.