



LÄNDERBERICHT DEUTSCHLAND

Wie haben Exportunternehmen die Krise bewältigt?

Katja Neugebauer
Julia Spies

LEGAL NOTICE: The research leading to these results has received funding from the European Community's Seventh Framework Programme (FP7/2007-2013) under grant agreement n° 225551. The views expressed in this publication are the sole responsibility of the authors and do not necessarily reflect the views of the European Commission.

Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung e.V.
Ob dem Himmelreich 1 | 72074 Tübingen | Germany
Tel.: +49 7071 98960 | Fax: +49 7071 9896-99

LÄNDERBERICHT DEUTSCHLAND

Wie haben Exportunternehmen die Krise bewältigt?

Von Katja Neugebauer und Julia Spies (IAW Tübingen)¹

Das EFIGE-Projekt

EFIGE (European Firms in a Global Economy) ist ein Forschungsprojekt, das über das 7. Rahmenprogramm / Sozial-, Wirtschafts- und Geisteswissenschaften (FP7/2007-2013) der Europäischen Kommission finanziert wird. Ziel des Projekts ist die vergleichende Analyse der Wettbewerbsfähigkeit europäischer Firmen.

Die **EU-EFIGE/Bruegel-UniCredit-Befragung** bildet das Rückgrat des Projekts: Es ist der erste harmonisierte länderübergreifende Datensatz, der sowohl quantitative als auch qualitative Informationen zu 150 Kategorien für eine repräsentative Stichprobe von 15.000 Firmen des Verarbeitenden Gewerbes der folgenden Länder enthält: Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich, Spanien, Ungarn und das Vereinigte Königreich. Die Kategorien umfassen Internationalisierungsstrategien, Forschung und Entwicklung (F&E), Innovation, Beschäftigung, Finanzierung sowie betriebsorganisatorische Aktivitäten der Firmen vor und nach der Finanzkrise.

Der vorliegende Länderbericht liefert vorläufige Befunde über die Auswirkungen der Krise auf deutsche Firmen.

Kernfragen und Politikimplikationen

Die Exportindustrie ist der traditionelle Wachstumsmotor der deutschen Volkswirtschaft. Relativ zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist Deutschland der weltgrößte Exporteur und in absoluten Zahlen ist die Bundesrepublik nach China die zweitgrößte Exportnation. Kurz nach Ausbruch der Finanzkrise im Jahr 2007 brachen die Exporte weltweit ein. Aufgrund ihres hohen Exportanteils wurde die deutsche Volkswirtschaft durch die Turbulenzen auf den Weltmärkten stark getroffen. Der Mittelstand, d.h. die Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen, spielt unter den deutschen Exporteuren im Verarbeitenden Gewerbe mit einem Anteil von 40% an den gesamten Ausfuhren eine wichtige Rolle. Am 19. Februar 2009 titelte der *Economist* „A thousand cries of pain“ mit der Behauptung, dass der Mittelstand am stärksten unter dem Einbruch der Exporte leide.

¹ Besonderer Dank gebührt Simone Schotte und Christoph Schröder für ihre äußerst wertvolle Hilfestellung bei der Durchführung des Forschungsvorhabens.

Zwei Jahre später scheint es, als sei die deutsche Wirtschaft zur Normalität zurückgekehrt. Die Exporte schießen in die Höhe und die Arbeitslosigkeit ist auf seit Anfang der Neunziger Jahre unbekannte Niveaus zurückgegangen. Am 3. Februar 2011 bezeichnete der *Economist* die deutsche Volkswirtschaft als „A machine running smoothly“ und sprach vom „Vorsprung durch exports.“ Aber wie kam es zu dieser Kehrtwende? Waren die deutschen Exporteure möglicherweise gar nicht so stark von der Krise betroffen? Oder hat die deutsche Politik die richtigen Maßnahmen in die Wege geleitet um die Auswirkungen der Krise zu bewältigen?

Der vorliegende Bericht zielt darauf ab, diese Fragen zu beantworten. Er untersucht die Auswirkungen der Krise – vor allem für deutsche Exportfirmen – auf Basis eines 3.000 deutsche Firmen umfassenden, einzigartigen Datensatzes. Des Weiteren werden Faktoren identifiziert, die die deutschen Exporteure besonders stark beeinträchtigten. Abschließend werden die Maßnahmen betrachtet, die deutsche Firmen zur Krisenbewältigung ergriffen haben.

Die Hauptimplikation dieser Studie für die Politik ergibt sich aus der Tatsache, dass die von der deutschen Regierung eingeleiteten Maßnahmen zur Abschwächung der Auswirkungen der Krise zwar im Großen und Ganzen gut funktioniert, aber nicht alle Firmentypen erreicht haben. Beispielsweise hatten Exportfirmen, die stark unter der Krise litten, erhebliche Schwierigkeiten, Kredite zu bekommen. Die Politik muss daher darüber diskutieren, wie ihre Instrumente beschaffen sein müssen, so dass diese im Krisenfall eine größere Bandbreite an Firmen erreichen.

Kurzfassung

Relativ zum BIP ist Deutschland der weltgrößte Exporteur und in absoluten Zahlen ist die Bundesrepublik nach China die zweitgrößte Exportnation. Daher wurde die deutsche Wirtschaft von den durch die Finanzkrise hervorgerufenen Turbulenzen auf den Weltmärkten und dem damit einhergehenden weltweiten Nachfragerückgang besonders stark beeinträchtigt. Vor allem der Mittelstand, d.h. die kleinen und mittelgroßen Unternehmen, die das Rückgrat der Verarbeitenden Exportindustrie in Deutschland bilden, wurde sehr stark durch den Rückgang der Ausfuhren getroffen. Nur zwei Jahre später befindet sich die deutsche Volkswirtschaft mit steigenden Exporten und einer niedrigen Arbeitslosigkeit wieder auf dem Wachstumspfad. Die Gründe für diese erstaunliche Kehrtwende gilt es allerdings noch zu erforschen. Diese Studie bedient sich eines einzigartigen, 3.000 deutsche Unternehmen umfassenden Datensatzes mit den Zielen, die spezifischen Effekte der Krise auf verschiedene Typen von Firmen zu analysieren, Faktoren auszumachen, die die deutschen Exporte besonders stark beeinträchtigt haben sowie die von den Firmen zur Krisenbewältigung eingeleiteten Maßnahmen zu erforschen.

Die Analyse zeigt deutliche Unterschiede zwischen den Firmen auf. Während in Bezug auf die Ausfuhrziele eher kleine Unterschiede hinsichtlich der Häufigkeit und des Ausmaßes von Exportrückgängen festzustellen sind, gibt es Hinweise auf Ansteckungseffekte zwischen Firmen, die eine ähnliche Anzahl an Märkten bedienen. Firmen, die in mehreren Exportmärkten aktiv waren, mussten stärkere Einbußen bei den Exportzahlen hinnehmen als Firmen, die nur einen Exportmarkt bedienten. Die Häufigkeit von Exportrückgängen war für Unternehmen in ausländischem Eigentum dabei fast ebenso hoch wie für Unternehmen mit inländischen

Eigentümern, allerdings war das Ausmaß des Rückgangs bei ersteren geringer. Im Allgemeinen war die Häufigkeit der Umsatzrückgänge bei Exportunternehmen höher. Diese Umsatzrückgänge waren in der Regel auch von größerem Ausmaß und die Daten zeigen, dass die Stärke dieses Zusammenhangs mit dem Anteil der Exporte am Gesamtabsatz zunimmt. Die Analyse bestätigt weiterhin die Vermutung, dass der Mittelstand besonders stark getroffen wurde, da der Anteil der Firmen, die sich mit Umsatzrückgängen konfrontiert sahen, unter den kleinen und mittleren Unternehmen am größten war. Zusätzlich zu den verminderten Umsätzen verzeichneten die Firmen auch eine Abnahme der Gewinnmargen, vor allem unter den Exporteuren.

Unter den die deutschen Exporte mindernden Faktoren scheinen finanzielle Beschränkungen sowie eine fehlende Nachfrage dominiert zu haben. Mittlere Unternehmen und insbesondere auch Exporteure waren am stärksten durch finanzielle Beschränkungen betroffen. Für Exportfirmen verlief die Suche nach Fremdkapitalgebern oft weniger erfolgreich und sie mussten höhere Kreditkosten auf sich nehmen als nicht-exportierende Firmen.

Auf diese Herausforderungen reagierten deutsche Firmen im Allgemeinen und Exporteure im Besonderen primär mit Sparmaßnahmen in Form von aufgeschobenen Investitionen und (Netto-)Personalabbau. Tendenziell stieg der prozentuale Personalabbau mit der Unternehmensgröße an. Dieser Zusammenhang war bei Exporteuren am stärksten ausgeprägt, wobei der Unterschied zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren für kleinere Firmen größer war. Darüber hinaus war die Nutzung der Möglichkeit der Kurzarbeit unter den Exportfirmen weiter verbreitet. Eine zweite, weit verbreitete Anpassungsstrategie der Unternehmen war die Veränderung der betrieblichen Organisationsstrukturen. Innerhalb der Untergruppen der sehr kleinen und sehr großen Unternehmen lag der Anteil der Exportfirmen, die sich für eine Änderung der betrieblichen Entscheidungsprozesse – tendenziell hin zu einer stärkeren Zentralisierung – entschieden, höher als für Nicht-Exporteure. Weiterhin waren Exporteure, die zu einem Konzern gehören oder sich in ausländischem Eigentum befinden, öfter von betriebsorganisatorischen Umstrukturierungen betroffen und wiesen eine stärkere Tendenz zur Zentralisierung auf.

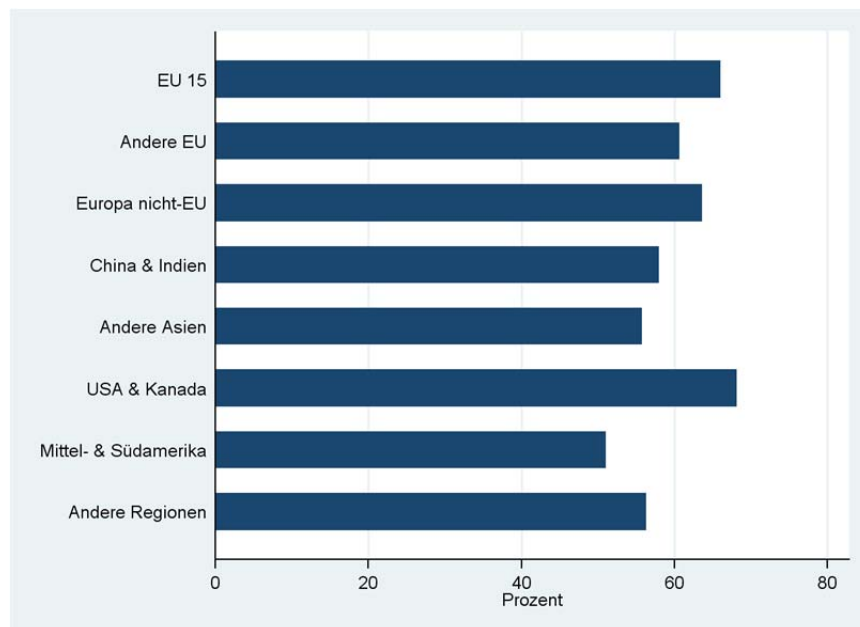
Insgesamt zeigt die Analyse, dass Exportfirmen im Allgemeinen und der Mittelstand im Besonderen überproportional stark von der Krise getroffen wurden. Die Maßnahmen der deutschen Regierung scheinen insgesamt gesehen wirkungsvoll gewesen zu sein. Allerdings haben diese Programme kleine und mittelgroße Exportunternehmen, die im Vergleich zu den nicht-exportierenden Firmen mit überdurchschnittlich starken Spar- und Umstrukturierungsmaßnahmen reagiert haben, nicht oder nur schlecht erreicht.

1. Welche deutschen Firmen waren von der Krise betroffen?

Die Tatsache, dass sich die Exporte im Jahr 2009 durchschnittlich um 28%² verringerten, lässt keinen Zweifel daran, dass deutsche Exporteure von der Krise hart getroffen wurden. Generell sind deutsche Firmen aber sehr unterschiedlich durch die Krise gekommen. Um darzustellen, welche Unternehmen am meisten von der Krise erfasst wurden ist eine genauere Analyse der Daten notwendig: Gab es Unterschiede zwischen Firmen, die verschiedene Exportmärkte bedienten? Wie anfällig waren Exportunternehmen im Vergleich zu Nicht-Exporteuren? War es tatsächlich der Mittelstand, der am härtesten getroffen wurde?

Zunächst werden die Unterschiede in den Ausfuhrückgängen in Bezug auf verschiedene Exportregionen untersucht. **Schaubild 1** zeigt den Anteil der Firmen, deren Ausfuhren 2009 zurückgegangen sind, aufgegliedert nach Exportmärkten. Es zeigt sich, dass sich die Anteile der Firmen, die einen Ausfuhrückgang aufwiesen, nur wenig über verschiedene Exportziele hinweg unterscheiden. Für Firmen, die in die USA und Kanada exportieren, ist der Anteil der Unternehmen mit Ausfuhrreduktionen am größten. Dies ist nicht verwunderlich, da die Vermögen und der Konsum in den USA als einem der am stärksten von der Krise betroffenen Länder erheblich gesunken sind. Allerdings sind die USA und Kanada dicht gefolgt von den EU 15 und den anderen europäischen nicht-EU Ländern. Am geringsten ist der Anteil der Firmen, die einen Exportrückgang verzeichneten, in der Gruppe der Mittel- und Südamerika-Exporteure.³

Schaubild 1: Anteil der Firmen, die einen Exportrückgang verzeichneten, nach Exportregion (2008-2009)



² Dieser Wert stammt aus der EFIGE-Umfrage. Das Statistische Bundesamt meldet für den gleichen Zeitraum (2008-2009) eine Reduktion der Ausfuhren um 18,4% (Statistisches Bundesamt 2010: Ausfuhr im Jahr 2009 insgesamt um 18,4% niedriger als 2008. Pressemitteilung Nr. 045). Bei näherem Hinsehen zeigt sich jedoch, dass kleine Firmen geringe Rückgänge ihrer Exporte möglicherweise als vernachlässigbar betrachteten und sie somit bei der hier zugrunde liegenden EFIGE-Befragung nicht meldeten. Beispielsweise haben von 568 Firmen, die eine Reduktion ihrer Ausfuhren in die EU15-Märkte angaben, nur 52 Unternehmen einen Rückgang um weniger als 10% ausgewiesen. Dies könnte zu einer Verzerrung des durchschnittlichen Exportrückgangs nach oben geführt haben.

³ Vgl. IW (2010): Tausche Tortillas gegen Technik.

Tabelle 1 zeigt, dass auch die geografischen Unterschiede im Ausmaß der Ausfuhrinbußen zwischen den Exportregionen eher gering sind. Generell verzeichneten die meisten Firmen einen Rückgang zwischen 10% und 30%. Fast 30% der Unternehmen, die einen Ausfuhrückgang erlitten und nach Indien und China exportierten, verzeichneten jedoch einen Ausfuhrückgang innerhalb der größten Kategorie (d.h. von mehr als 30%). Dagegen war der Anteil derer, die nur einen geringfügigen Rückgang (d.h. weniger als 10%) verzeichneten, für Firmen, die von einer Exportreduktion betroffen waren und die EU 15 Märkte belieferten, verglichen mit allen anderen Exportzielen am größten.

Tabelle 1: Anteil der Firmen, die einen Exportrückgang verzeichneten, nach Exportregion (2008-2009)

	Anteil der Firmen mit Rückgang	Exportrückgang		
		weniger als 10%	10%-30%	mehr als 30%
EU 15	66,01%	8,71%	67,78%	23,51%
andere EU	60,63%	6,05%	71,02%	22,94%
Europa nicht-EU	63,63%	7,09%	68,60%	24,31%
China & Indien	58,02%	6,70%	64,12%	29,17%
andere Asien	55,75%	7,58%	66,62%	25,80%
USA & Kanada	68,14%	7,83%	68,22%	23,95%
Mittel- & Südamerika	51,02%	8,32%	64,51%	27,18%
andere Regionen	56,30%	6,05%	71,55%	22,40%

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren, die in die EU15 exportierten, verzeichneten 66,01% einen Ausfuhrückgang.

Wie in Tabelle 1 zu erkennen ist, unterscheidet sich der Umfang, in dem Exporteure vom globalen Wirtschaftsabschwung betroffen waren, in Bezug auf die Exportziele. Da die Nachfrage auf verschiedenen Märkten unterschiedlich stark und zu unterschiedlichen Zeitpunkten zurückgegangen ist, konnten Unternehmen, die mehrere Märkte bedienten, möglicherweise vorübergehend Verluste abfedern und verzeichneten daher im Durchschnitt einen geringeren Rückgang. Alternativ könnten aber auch Ansteckungseffekte dazu geführt haben, dass die Verluste für Firmen, die auf mehreren Exportmärkten aktiv waren, in die Höhe schnellten. Schaubild 2 untermauert die zweite Hypothese, da ein größerer Anteil der Unternehmen, die mehrere Exportmärkte bedienten, von einem starken Ausfuhrinbruch (von mehr als 30%) betroffen waren.

Weiterhin ist die Frage interessant, ob in Deutschland angesiedelte Exporteure mit ausländischen Eigentümern⁴ anders von der Krise betroffen waren als Exportfirmen in heimischem Eigentum. Unternehmen in ausländischem Eigentum könnten von einer größeren internationalen Reputation ihrer Marke profitieren und daher weniger anfällig für Nachfrageschocks sein. Tabelle 2 zeigt jedoch, dass der Anteil der Firmen, die einen Ausfuhrückgang verzeichneten, relativ unabhängig von der Eigentumsstruktur ist. Hinsichtlich des Ausmaßes des Exportrückgangs ergeben sich aber gewisse Unterschiede. Obwohl mehr als 90% aller Firmen, die eine Ausfuhrreduktion erfuhren, Exporteinbußen von mehr als 10% hinnehmen mussten, war der Anteil derjenigen, die einen Exportrückgang von mehr als 30% erlitten, bei Unternehmen in heimischem Eigentum mit über

⁴ Ein Unternehmen wird als „in ausländischem Eigentum“ eingestuft, wenn der ausländische Kapitalanteil mehr als 10% beträgt.

einem Viertel größer als bei Unternehmen in ausländischem Eigentum (unter 20%). Sich in ausländischem Eigentum zu befinden, verringert zwar offenbar nicht die grundsätzliche Krisenanfälligkeit der deutschen Exporteure, es könnte jedoch dazu beitragen, das Ausmaß der Krisenauswirkungen gering zu halten.

Schaubild 2: Anteil der Firmen, die einen Exportrückgang verzeichneten, nach Anzahl der Exportmärkte (2008-2009)

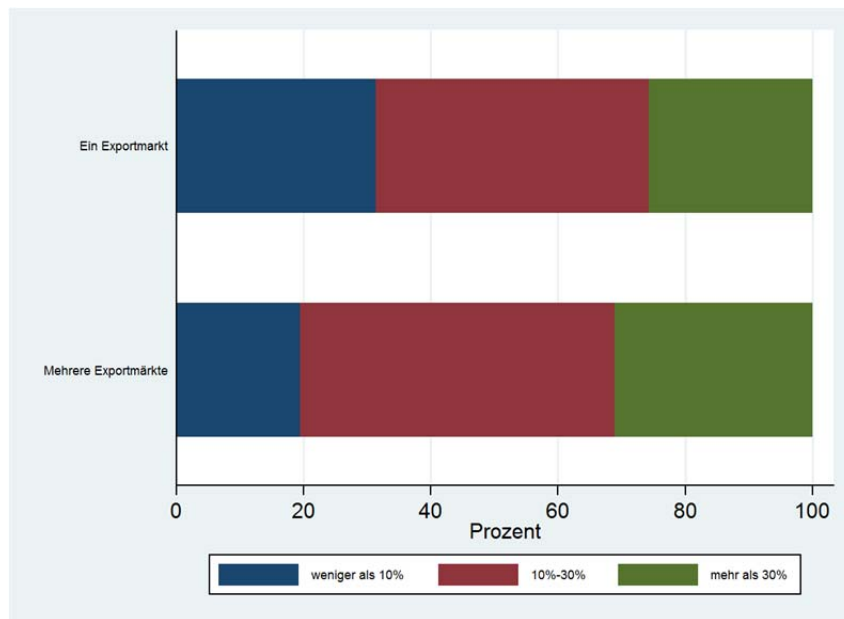


Tabelle 2: Anteil der Firmen, die einen Exportrückgang verzeichneten, nach Eigentumsituation (2008-2009)

	Anteil der Firmen mit Rückgang		Exportrückgang		
			weniger als 10%	10%-30%	mehr als 30%
ausländisches Kapital	41,61%	davon	7,94%	72,93%	19,13%
heimisches Kapital	43,27%	...	8,48%	64,83%	26,69%

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren, die in ausländischem Eigentum sind, verzeichneten 41,61% einen Ausfuhrückgang.

Bisher wurden ausschließlich Einbußen bei den Exportzahlen beschrieben. Denkbar ist also, dass sich die Exportrückgänge in einem generellen Rückgang des Umsatzes niederschlugen und sie kein Phänomen sind, das auslandsaktive Unternehmen in besonderem Maße betraf. Um zu untersuchen, ob es einen exportspezifischen Effekt der Krise gab, werden im Folgenden Exporteure explizit mit ausschließlich im Inland aktiven Firmen verglichen.

Tabelle 3 stützt die Vermutung: 2009 mussten mehr Exportunternehmen (68%) Umsatzeinbußen hinnehmen als Nicht-Exporteure (51%). Weiterhin betrug die Verminderung des Umsatzwertes bei knapp der Hälfte der nicht-exportierenden Firmen mit Umsatzeinbußen weniger als 10%, wohingegen dies nur bei 32% der Exporteure mit Umsatzeinbußen der Fall war. Fast ein Viertel der Exportunternehmen, die angaben, geringere Umsätze erwirtschaftet zu haben, mussten sogar eine Verringerung des Umsatzes um mehr als 30% hinnehmen. Diese Befunde stützen die Vermutung, dass Exportunternehmen am härtesten von der Krise getroffen wurden.

Tabelle 3: Anteil der Firmen, die einen Umsatzrückgang verzeichneten, nach Exportaktivität (2008-2009)

	Anteil der Firmen mit Rückgang	davon ...	Umsatzrückgang		
			weniger als 10%	10%-30%	mehr als 30%
Exporteur	67,70%		31,98%	44,39%	23,64%
Nicht-Exporteur	50,76%		48,91%	34,68%	16,41%

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren verzeichneten 67,70% einen Ausfuhrückgang.

Wenn nun die Exporteure stärker unter der Krise zu leiden hatten, wurden dann auch große Exporteure stärker getroffen? Die „Größe“ eines Exporteurs kann dabei hinsichtlich mehrerer Dimensionen unterschieden werden: Erstens kann ein Exporteur als groß angesehen werden, wenn die Ausfuhren einen beträchtlichen Teil seines Gesamtumsatzes ausmachen. Zweitens kann ein Exportunternehmen groß in dem Sinne sein, dass es eine Vielzahl von Exportmärkten bedient.

Tabelle 4: Anteil der Firmen, die einen Umsatzrückgang verzeichneten, nach Exportanteil am Gesamtumsatz (2008-2009)

	Anteil der Firmen mit Rückgang	davon ...	Umsatzrückgang		
			weniger als 10%	10%-30%	mehr als 30%
1% - 9%	60,42%		38,12%	38,26%	23,62%
10% - 49%	69,62%		33,98%	43,54%	22,49%
mehr als 50%	71,46%		26,21%	51,42%	22,37%

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren mit einem Exportanteil von weniger als 10% am Gesamtumsatz verzeichneten 60,42% einen Umsatzrückgang.

In Bezug auf die erste Definition vergleicht [Tabelle 4](#) das Ausmaß der Umsatzrückgänge für Unternehmen mit verschiedenen Exportanteilen am Gesamtumsatz. Wie aus der Tabelle ersichtlich ist, war der Anteil der Firmen, die angaben, einen Umsatzrückgang erlitten zu haben, umso größer, je höher der Anteil der Exporte am Gesamtumsatz war. Während rund 60% der Exporteure mit einem Exportanteil am Gesamtumsatz von weniger als 10% einen Umsatzrückgang verzeichneten, betrug dieser Anteil bei den Firmen mit mehr als 50% Exportanteil über 71% (siehe auch [Schaubild 3](#)). Des Weiteren war das Ausmaß des Umsatzrückgangs umso größer, je höher der Exportanteil am Gesamtumsatz war. Da sich die Exporte während der Krise allgemein stark verringerten, ist dieses Ergebnis jedoch nicht überraschend.

In Bezug auf die zweite Definition, also die Anzahl der Exportmärkte, die jede Firma bedient, ist der Zusammenhang weniger deutlich ([Tabelle 5](#)). Während der Anteil der Exporteure, die weniger als zehn Exportmärkte bedienten und Umsatzeinbußen verzeichneten, etwas geringer war als der Anteil der Exporteure mit über zehn Exportmärkten, ist hinsichtlich der Größenordnung der Umsatzrückgänge kein klarer Trend zu erkennen. International diversifizierte Exporteure (d.h. mit mehr als neun Exportmärkten) gaben seltener an, weniger als 10% bzw. mehr als 30% Umsatzeinbußen erlitten zu haben als Firmen mit wenigen Exportzielen. Gleichzeitig sahen sich mehr als die Hälfte dieser international diversifizierten Unternehmen mit mittleren Umsatzeinbußen konfrontiert, wohingegen dieser Anteil für Firmen mit bis zu neun Exportmärkten weitaus geringer war (37%). Einerseits stützt dieser Befund die These von Ansteckungseffekten über verschiedene Exportmärkte hinweg, andererseits gibt es auch Anzeichen dafür, dass eine sehr

hohe Diversifizierung bezüglich der Exportziele (mit mehr als 50 Exportmärkten) Weltkonzernen die Möglichkeit einräumte, Schocks besser abfedern zu können.

Schaubild 3: Anteil der Firmen, die einen Umsatzrückgang verzeichneten, nach Exportanteil am Gesamtumsatz (2008-2009)

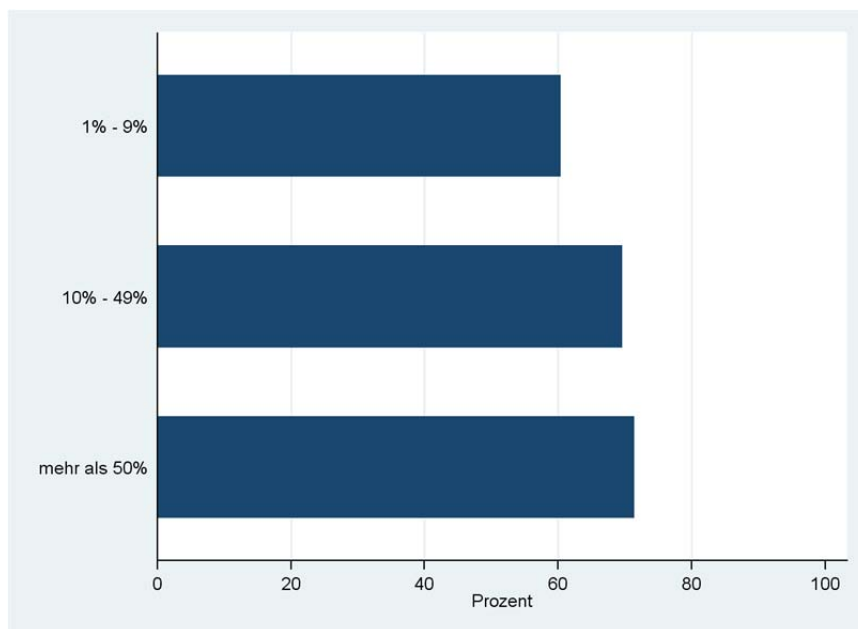


Tabelle 5: Anteil der Firmen, die einen Umsatzrückgang verzeichneten, nach Anzahl der Exportmärkte (2008-2009)

	Anteil der Firmen mit Rückgang		Umsatzrückgang		
			weniger als 10%	10%-30%	mehr als 30%
1 - 9	64,25%	davon	37,41%	37,88%	24,71%
10 - 49	72,20%	...	26,90%	51,28%	21,82%
mehr als 50	70,25%		35,36%	53,89%	10,75%

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren, die weniger als zehn Exportmärkte bedienen, verzeichneten 64,25% einen Umsatzrückgang.

An dieser Stelle wird noch einmal der Effekt der Eigentümerstruktur auf die bis hierhin erzielten Befunde untersucht. Wie bereits erwähnt, wurden Exporteure härter von der Krise getroffen als nicht-exportierende Firmen. Im Einklang mit der Feststellung, dass sich Exporteure in ausländischem Eigentum mit eher moderaten Rückgängen der Exportumsätze konfrontiert sahen, zeigt [Tabelle 6](#), dass weniger Exporteure in ausländischem Eigentum Umsatzrückgänge erleiden mussten als Exporteure in heimischem Eigentum. Interessanterweise ist dieser Zusammenhang für Nicht-Exporteure umgekehrt, was den Schluss zulässt, dass die internationale Reputation nur für Unternehmen, die internationale Märkte bedienen, von Bedeutung ist.

Tabelle 6: Anteil der Firmen, die einen Umsatzrückgang verzeichneten, nach Exportaktivität und Eigentumsituation (2008-2009)

	Exporteur	Nicht-Exporteur
ausländisches Kapital	62,92%	59,41%
heimisches Kapital	68,04%	50,08%
Mittelwert	67,70%	50,76%

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren, die sich in ausländischem Eigentum befinden, verzeichneten 62,92% einen Umsatzrückgang.

War es nun wirklich der Mittelstand – also kleine und mittlere Unternehmen – die am stärksten von der Krise getroffen wurden? Diese Vermutung wird durch [Tabelle 7](#) gestützt. Der Anteil der Firmen, die einen Umsatzrückgang verzeichneten, ist für kleine und mittelgroße Unternehmen am höchsten. Der Befund gilt sowohl für Exporteure als auch für nicht-exportierende Unternehmen, wenn er auch für letztere stärker ausgeprägt ist.

Tabelle 7: Anteil der Firmen, die einen Umsatzrückgang verzeichneten, nach Exportaktivität und Unternehmensgröße (2008-2009)

	Exporteur	Nicht-Exporteur
10 - 19 Mitarbeiter	68,07%	48,39%
20 - 49 Mitarbeiter	67,24%	51,48%
50 - 249 Mitarbeiter	70,17%	58,52%
250 Mitarbeiter	59,84%	39,32%
Mittelwert	67,70%	50,76%

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren mit weniger als 20 Mitarbeitern verzeichneten 68,07% einen Umsatzrückgang.

Die Krise war für die Firmen nicht nur aufgrund der Umsatzeinbußen, sondern auch wegen abnehmender Gewinnmargen besonders problematisch. Im Wettbewerb um die eingebrochene Nachfrage mussten die Firmen auf hohe Gewinnmargen verzichten, was ihren Profit minderte. Rund 43% der Firmen, die an der EFIGE-Umfrage teilnahmen, gaben an, dass sich ihre Gewinnmargen verringerten, wohingegen 11% einen Anstieg verzeichnen konnten. Auch hier unterscheiden sich die Befunde für Exporteure und Nicht-Exporteure. Während 46% der Exportunternehmen ein Absinken der Gewinnmargen meldeten, war dies nur bei 38% der Nicht-Exporteure der Fall. Andererseits hat aber auch ein größerer Anteil der Exporteure einen Anstieg der Margen berichtet. Insgesamt zeigt [Tabelle 8](#), dass Exporteure in einem unsichereren Umfeld operierten als Nicht-Exporteure. Lediglich 40% der Exporteure berichteten über konstante Gewinnmargen (53% der Nicht-Exporteure).

Tabelle 8: Anteil der Firmen, die eine Änderung der Gewinnmarge verzeichneten, nach Exportaktivität (2008-2009)

	Gewinnmarge ist...	
	gestiegen	gesunken
Exporteur	13,55%	45,72%
Nicht-Exporteur	8,53%	38,06%
Mittelwert	11,48%	42,57%

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren verzeichneten 13,55% einen Anstieg der Gewinnmargen.

2. Welche Faktoren haben die deutschen Exporte hauptsächlich beeinträchtigt?

Nach der Identifizierung der durch die Krise betroffenen Unternehmen erfolgt nun eine nähere Betrachtung der Faktoren, die deutsche Firmen während der Krise am stärksten beeinträchtigt haben. Innerhalb der EFIGE-Befragung sollten die Unternehmen angeben, welche Faktoren sich am stärksten auf ihr Wachstum auswirkten. Die Resultate sind in [Schaubild 4](#) zu sehen. Unter anderem wurden explizit finanzielle Beschränkungen sowie eine mangelnde Nachfrage als Hauptursachen für geringeres Wachstum genannt. Interessanterweise war die fehlende Nachfrage für Nicht-Exporteure wichtiger als für Exportunternehmen. Dies könnte allerdings der Tatsache geschuldet sein, dass deutsche Konsumenten einen größeren Teil ihres Einkommens sparen als die meisten ihrer europäischen Nachbarn. Diese Problematik wurde möglicherweise durch die Erhöhung der Mehrwertsteuer im Jahr 2007 noch verstärkt. Des Weiteren haben die befragten Unternehmen gesetzliche und bürokratische Hürden als weiteren wachstumshemmenden Faktor angeführt. Dieser Faktor ist aber wahrscheinlich kein krisenspezifisches, sondern ein generelles Problem der deutschen Wirtschaft. In einer vom IAW im Jahr 2010 durchgeführten Befragung von Dienstleistungsanbietern⁵ waren unter den am häufigsten genannten Antworten auf die Frage, was in der deutschen Wirtschaft geändert werden sollte, die gesetzlichen und bürokratischen Regelungen. Schließlich wurden im Rahmen der EFIGE-Befragung Arbeitsmarktregulierungen und Missmanagement lediglich als unbedeutende wachstumshemmende Faktoren genannt. Während Arbeitsmärkte noch vor zehn Jahren von starken Rigiditäten geprägt waren, hat sich die Situation im Laufe der letzten Jahre deutlich verbessert. Diese Entwicklung kann teilweise auf die Hartz-IV Reformen zurückgeführt werden. Darüber hinaus hat die deutsche Regierung mit dem Kurzarbeitergeld ein Programm umgesetzt, das dazu beigetragen hat, Arbeitnehmer bei verringertem Arbeitseinsatz in ihren Betrieben zu halten.

Da Finanzierungsbeschränkungen von den in der EFIGE-Umfrage befragten Firmen als ein wichtiger Faktor genannt wurde, lohnt sich an dieser Stelle eine genauere Analyse zu diesem Thema. In der Tat ergeben sich interessante Erkenntnisse bezüglich der Finanzierungsbeschränkungen. [Tabelle 9](#) zeigt, ob die befragten Unternehmen im Jahr 2009 Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme hatten. Zunächst ist zu bemerken, dass im Durchschnitt ein größerer Teil der Exporteure Kredite beantragte. Während lediglich die Hälfte der Nicht-Exporteure Kredite beantragte, beträgt dieser Anteil bei den Exportunternehmen fast 70%. Allerdings ist der Anteil der erfolgreichen Anträge bei den Exporteuren rund 6,5 Prozentpunkte niedriger. Diese Beobachtung steht auch im Einklang mit der Tatsache, dass der Anteil der Exportfirmen, die höhere Kreditkosten

⁵ Krumm et al. (2010). Der Dienstleistungssektor in der Region Stuttgart – Bedeutung und Perspektiven wissensintensiver Servicebranchen. IHK Region Stuttgart.

schultern mussten, höher liegt als bei den Nicht-Exporteuren. Da exportierende Unternehmen größere Schwierigkeiten hatten, Kredite zu bekommen, liegt es nahe, dass sie auf teurere Alternativen zur Finanzierung ihrer Exportaktivitäten zurückgreifen mussten.

Bei näherem Hinsehen zeigt sich, dass Unternehmen mit mittleren Exportanteilen am Gesamtumsatz am härtesten getroffen wurden. Während sich lediglich rund 20% der Firmen, deren Exporte weniger als 10% ihres Absatzes ausmachten, und 25% der Firmen mit Exportanteilen am Gesamtumsatz von 50% im Jahr 2009 mit steigende Kreditkosten konfrontiert sahen, lag dieser Anteil bei Firmen mit einem Exportanteil am Gesamtumsatz zwischen 10% und 49% viel höher (nämlich 55%).

Schaubild 4: Hauptursachen für Wachstumseinbußen nach Exportaktivität der Firmen

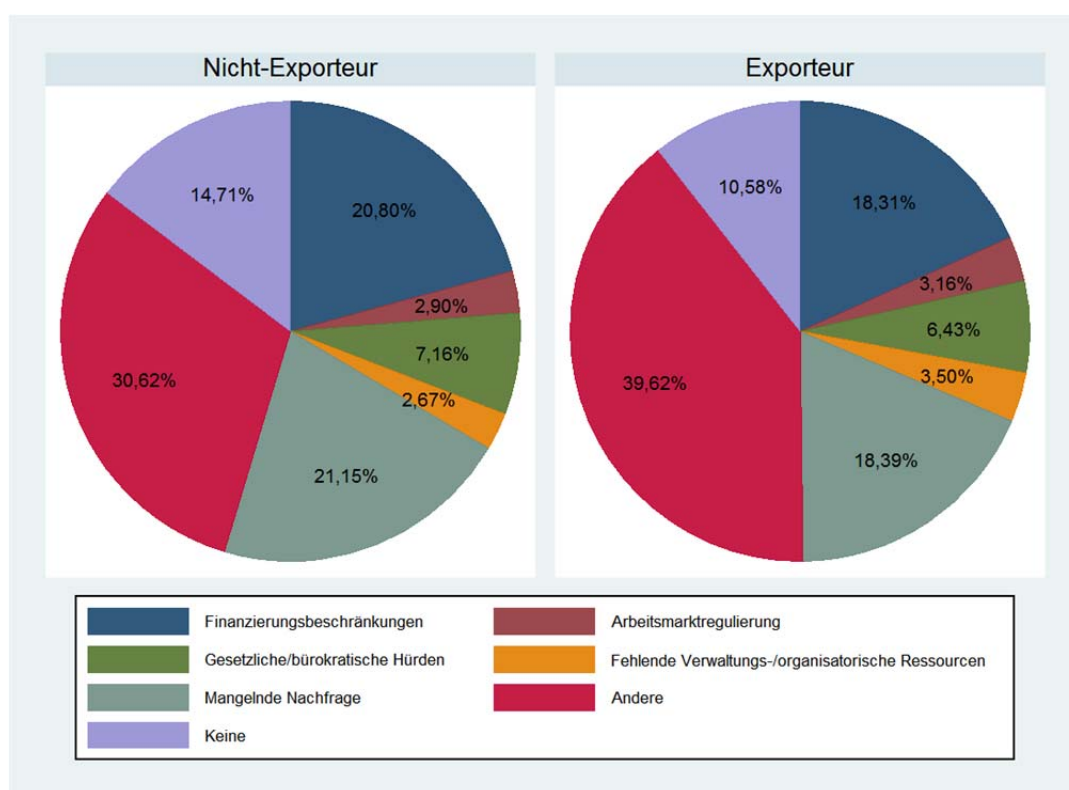


Tabelle 9: Anteil der Firmen, die Änderungen ihrer Kreditkonditionen hinnehmen mussten, nach Exportaktivität (2008-2009)

	Exporteur	Nicht-Exporteur	Mittelwert
Anteil der Firmen, die Kredite beantragten	68,26%	52,76%	63,59%
...davon erfolgreich	80,17%	86,68%	81,79%
Anteil der Firmen, die einen Anstieg der Kreditkosten beklagten	41,76%	32,66%	38,84%

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren haben 68,26% Kredite beantragt.

Tabelle 10 stützt die Vermutung, dass mittelgroße Firmen stärker von Kreditbeschränkungen betroffen waren als kleine oder große Unternehmen. Obwohl sie nicht unbedingt mehr Kredite beantragt haben, so waren ihre gestellten Anträge im Schnitt doch weniger erfolgreich. Nicht-

exportierende, mittelgroße Unternehmen akzeptierten auch öfter schlechtere Kreditkonditionen als ihre kleinen oder großen Mitstreiter (Tabelle 11).

Tabelle 10: Anteil der Firmen, die Kreditanträge stellten, nach Exportaktivität und Unternehmensgröße (2008-2009)

	Exporteur	Nicht-Exporteur
Größenklasse: 10-19	68,11%	51,00%
Größenklasse: 20-49	68,08%	49,20%
Größenklasse: 50-249	69,06%	67,56%
Größenklasse: >249	65,79%	72,46%
... davon erfolgreich		
Größenklasse: 10-19	89,71%	94,82%
Größenklasse: 20-49	76,41%	80,73%
Größenklasse: 50-249	78,42%	85,72%
Größenklasse: >249	87,35%	100,00% ⁶

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren mit weniger als 20 Mitarbeitern beantragten 68,11% Kredite.

Tabelle 11: Anteil der Firmen, die höhere Kreditkosten beklagten, nach Exportaktivität und Unternehmensgröße (2008-2009)

	Exporteur	Nicht-Exporteur
Größenklasse: 10-19	40,06%	28,49%
Größenklasse: 20-49	39,11%	35,71%
Größenklasse: 50-249	44,67%	33,15%
Größenklasse: >249	52,52%	32,07%

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren mit weniger als 20 Mitarbeitern beklagten 40,06% gestiegene Kreditkosten.

3. Wie sind deutsche Unternehmen der Krise begegnet?

Wie allseits bekannt, haben deutsche Firmen die Krise außerordentlich gut überstanden. Nun stellt sich die Frage, warum dies der Fall ist. Deutsche Firmen sahen sich mit beträchtlichen Rückgängen ihrer Gewinnmargen konfrontiert (siehe Tabelle 8) und reagierten in erster Linie mit Sparmaßnahmen auf die gesunkene Nachfrage und die verschärften Kreditkonditionen. Bemühungen, die Kosten zu reduzieren, hatten vielerlei Gestalt:

Erstens stornierten oder verschoben die Unternehmen bereits geplante Investitionen. Während insgesamt 28% aller befragten Firmen angaben, ihre Investitionen reduziert zu haben, lag dieser Anteil bei den Exporteuren doppelt so hoch wie bei den ausschließlich auf dem heimischen Markt aktiven Unternehmen. Zweitens wurden die Personalkosten reduziert.

Schaubild 5 zeigt die durchschnittliche (Netto-) Änderung des Personalbestands. Deutsche Unternehmen verzeichneten einen beträchtlichen Rückgang der Belegschaft, d.h. die Zahl der

⁶ Beachte: Der Anteil von 100% wurde auf Grundlage von lediglich 3 Beobachtungen berechnet.

Entlassungen lag über der Zahl der Einstellungen. Für exportierende Firmen war diese Entwicklung stärker als für nicht-exportierende Firmen.

Dieser Befund ist robust für alle Unternehmensgrößen. Allerdings sind die Unterschiede zwischen Exportfirmen und Nicht-Exporteuren für kleine Unternehmen stärker. Bei den Unternehmen mit zehn bis 19 Mitarbeitern war die Netto-Änderung der Belegschaft für Exportunternehmen rund doppelt so hoch wie für Nicht-Exporteure.

Schaubild 5: Durchschnittliche prozentuale Änderung der Beschäftigung nach Exportaktivität der Unternehmen (2008-2009)

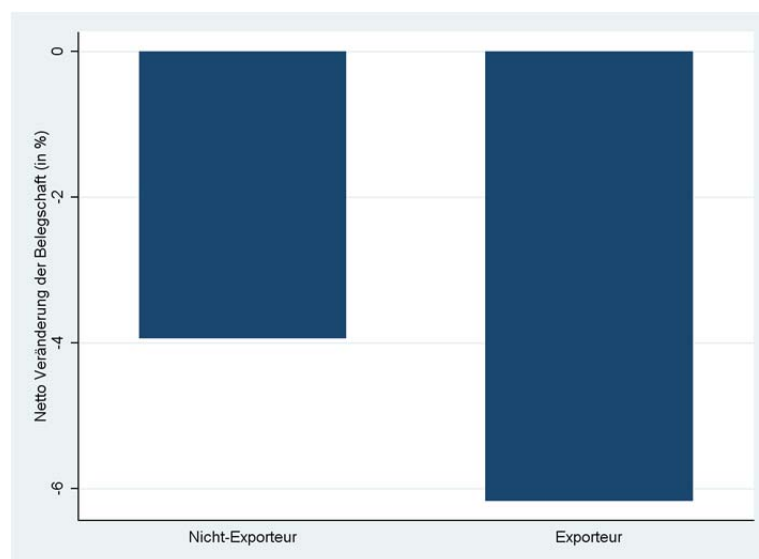
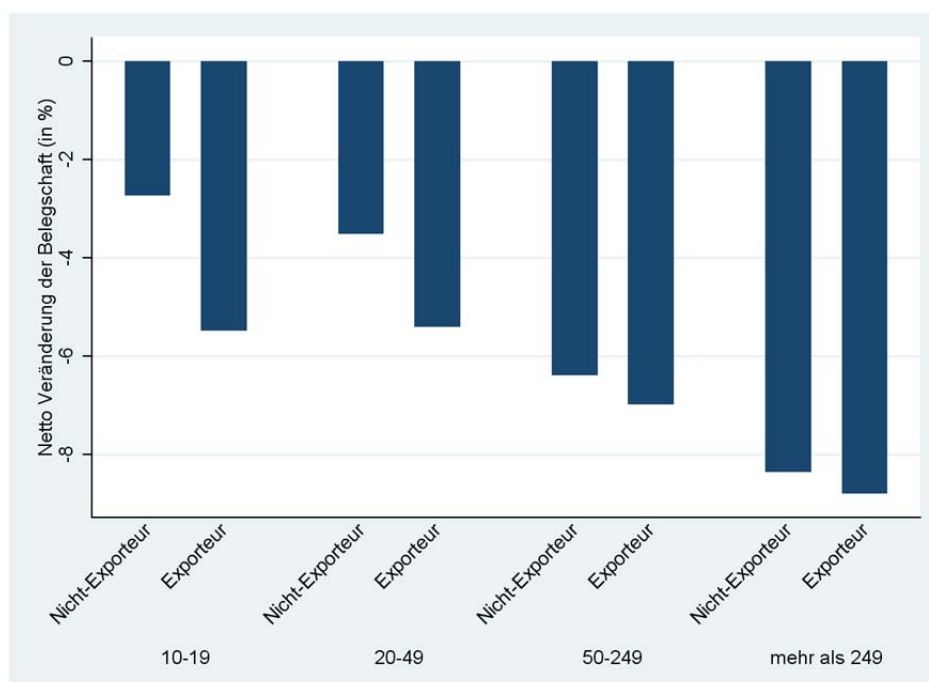


Schaubild 6: Durchschnittliche prozentuale Änderung der Beschäftigung nach Unternehmensgröße und Exportaktivität (2008-2009)



Spezielle Kurzarbeitsprogramme – in Deutschland das Kurzarbeitergeld – stellten wichtige Instrumente dar, mit denen Regierungen die Wirkungen der Krise auf den Arbeitsmarkt abfedern konnten. Während der generelle Anteil der (Brutto-) Beschäftigungsverringerung pro Firma zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren vergleichbar war, unterschieden sich diese Gruppen hinsichtlich des Ausmaßes zu dem sie diese Programme in Anspruch nahmen. Für Exportunternehmen waren rund 24% der Verringerungen lediglich vorübergehend, wohingegen dieser Anteil bei den Nicht-Exporteuren mit 17% deutlich geringer ausfiel. Interessanterweise verhält es sich anders, wenn man die (Brutto-) Ausweitung der Beschäftigung betrachtet. Hier sind die generelle und temporäre Ausweitung der Beschäftigung für beide Gruppen vergleichbar. Während sich zwischen im Inland und im Ausland agierenden Unternehmen sonst kaum Unterschiede in der Beschäftigungsdynamik zeigen, wurde die Maßnahme des Kurzarbeitergeldes in Deutschland besonders von Exportfirmen Unternehmen angenommen..

Tabelle 12: Durchschnittliche prozentuale Änderung der Beschäftigung nach Exportaktivität der Unternehmen (2008-2009)

	Exporteure	Nicht-Exporteure
% Verringerung	14,55%	14,67%
...davon temporär	24,36%	17,27%
% Ausweitung	11,02%	11,46%
...davon temporär	8,03%	8,94%

Lesebeispiel: Exporteure wiesen im Durchschnitt eine Beschäftigungsverringerung um 14,55% auf.

Die durch die Krise hervorgerufenen Restrukturierungsmaßnahmen der Firmen gingen über Beschäftigungsanpassungen hinaus. Viele Firmen tendieren nun zu mehr Zentralisierung, um die Entwicklungen besser überwachen zu können, oder aber sie wechselten zu einer stärker dezentral ausgerichteten Organisationsstruktur, um ihre Effizienz zu steigern. Wie sah die bevorzugte Organisationsstruktur für Exportfirmen während der Krise aus? Waren systematische Unterschiede zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren hinsichtlich der Änderungen in den Entscheidungsstrukturen erkennbar?

Tabelle 13 offenbart einige geringfügige Unterschiede zwischen Exporteuren und nicht-exportierenden Firmen. Insgesamt änderte im Vergleich mit den Nicht-Exporteuren ein größerer Anteil der Exporteure ihre Entscheidungsstrukturen während der Krise. Während sich 13% der Exportunternehmen für eine stärkere Zentralisierung entschieden, war dies nur bei 10% der Nicht-Exporteure der Fall. Allerdings entschied sich auch ein größerer Anteil der Exporteure für eine stärker dezentral ausgerichtete Struktur (8%), wohingegen dieser Anteil mit 5% für die Nicht-Exporteure erneut geringer ausfiel.

Die Beobachtung, dass Exporteure ihre Entscheidungsstrukturen eher änderten, könnte dadurch bedingt sein, dass Exportunternehmen in der Regel größer sind als nicht-exportierende Firmen.⁷ In der Tat lässt ein detaillierter Vergleich der betriebsorganisatorischen Restrukturierung zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren hinsichtlich der Unternehmensgröße zwei Besonderheiten erkennen: Ein höherer Prozentsatz großer Firmen nahm nicht nur Änderungen vor, sondern

⁷ Vgl. z. B. Bernard et al. (2007): Firms in International Trade, Journal of Economic Perspectives, 21(3): 105-130.

tendierte auch häufiger zu einer stärker zentralisierten Struktur.⁸ Dies ergibt bei Betrachtung der betriebsorganisatorischen Anforderungen großer Firmen intuitiv Sinn. Je größer ein Unternehmen, desto schwieriger gestaltet sich der Überwachungsprozess. Dies könnte ebenso für Exportunternehmen gelten.

Schaubild 7: Durchschnittliche prozentuale Änderung der Beschäftigung nach Exportanteil am Gesamtumsatz (2008-2009)

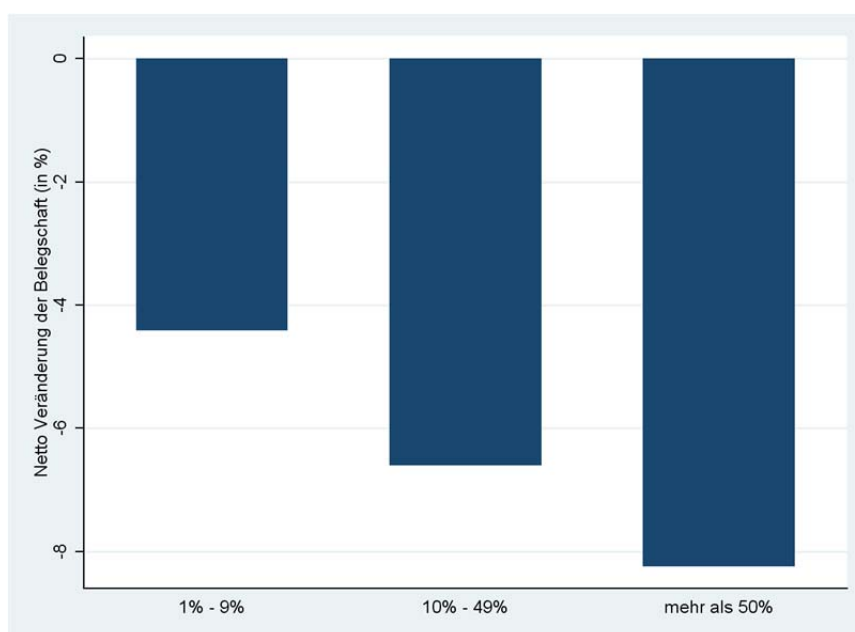


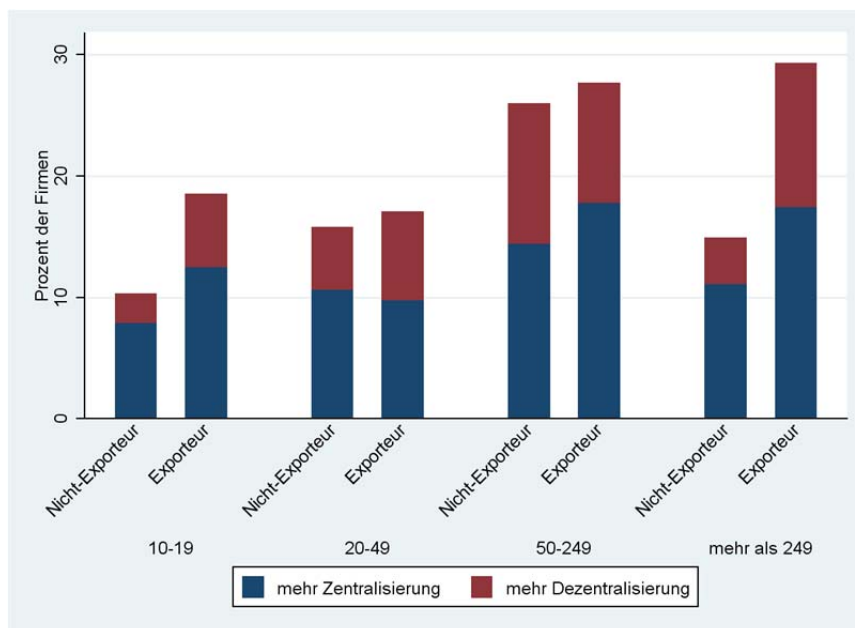
Tabelle 13: Anteil der Firmen, die eine Änderung der Entscheidungsstrukturen vornahmen, nach Exportaktivität (2008-2009)

	Exporteur	Nicht-Exporteur
mehr Zentralisierung	13,08%	10,02%
mehr Dezentralisierung	8,11%	4,83%
keine Veränderung	78,80%	85,16%

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren entschieden sich 13,08% für eine stärkere Zentralisierung.

Um die Exportaktivität und die Firmengröße zu entflechten, ist eine genauere Analyse der Daten von Nöten. Der Vergleich von Exporteuren und Nicht-Exporteuren unterschiedlicher Größe offenbart einige Besonderheiten. Die Befunde für die größten Exporteure und Nicht-Exporteure unterscheiden sich merklich. Während sich fast die Hälfte der Exportfirmen in dieser Größenklasse für mehr Dezentralisierung entschieden, betrug dieser Anteil bei den Nicht-Exporteuren lediglich 25%. Dieses Ergebnis ist hochinteressant, da man bei Exportunternehmen eine größere Notwendigkeit der unternehmensinternen Koordinierung erwarten würde. Eine weitere interessante Beobachtung ist die Tatsache, dass der Anteil der Exporteure, die sich für eine Änderung der Entscheidungsstrukturen entschieden, im Vergleich zu den Nicht-Exporteuren bei sehr kleinen und sehr großen Unternehmen deutlich größer ist.

⁸ Die entsprechende Tabelle kann bei Bedarf bereitgestellt werden.

Schaubild 8: Anteil der Firmen, die eine Änderung der Entscheidungsstrukturen vornahmen, nach Unternehmensgröße und Exportaktivität (2008-2009)

Als nächstes werden die Unterschiede zwischen den zu einem Konzern gehörigen und den unabhängigen Firmen im Hinblick auf deren Entscheidungsstrukturen untersucht. Der Vergleich von Exporteuren und Nicht-Exporteuren lässt auch hier interessante Unterschiede erkennen. Erstens wird ersichtlich, dass Exportunternehmen, die Teil eines Konzerns sind, stärker von Änderungen der Entscheidungsstrukturen betroffen waren als Firmen, die keinem Konzern angehörten. Allerdings war der generelle Anteil der Exportfirmen, die sich für mehr Zentralisierung entschieden, mit 25% relativ hoch, wohingegen nur 6,5% der zu einem Konzern gehörigen Exporteure von einer stärkeren Zentralisierung betroffen waren. Der Vergleich mit den zu einem Konzern gehörigen Nicht-Exporteuren offenbart, dass der Anteil, der sich für mehr Zentralisierung entschied, kleiner war. Allerdings lag der Anteil der nicht-exportierenden Firmen, die von einer stärkeren Zentralisierung betroffen waren, insgesamt höher als bei den Exportfirmen.

Tabelle 14: Anteil der Firmen, die eine Änderung der Entscheidungsstrukturen vornahmen, nach Eigentumssituation und Exportaktivität (2008-2009)

	Konzern		ausländisches Kapital	
	Exporteur	Nicht-Exporteur	Exporteur	Nicht-Exporteur
mehr Zentralisierung	25,10%	16,79%	24,06%	11,22%
mehr Dezentralisierung	6,57%	11,06%	5,51%	11,32%
keine Veränderung	68,33%	72,16%	70,43%	77,47%

Lesebeispiel: Von allen Exporteuren, die einem Konzern angehören, entschieden sich 25,10% für eine stärkere Zentralisierung.

Ein ähnliches Bild ergibt sich, wenn man Exporteure und Nicht-Exporteure in ausländischem Eigentum vergleicht. Der Anteil der Exporteure, die von einer stärkeren Zentralisierung betroffen waren, liegt hier höher als der gleiche Anteil bei Nicht-Exporteuren. Das Gegenteil gilt für mehr Dezentralisierung. Zusammenfassend kann man konstatieren, dass Überlegungen zur Kostenersparnis und Effizienzsteigerung für Exporteure, die von der Krise erfasst wurden, beim Umbau

ihrer betriebsorganisatorischen Struktur zur Krisenbewältigung von großer Bedeutung waren. Diese Beobachtung steht auch im Einklang mit den verringerten Gewinnmargen, die vor allem die Exportunternehmen während des wirtschaftlichen Abschwungs zu spüren bekamen.

4. Schlussfolgerungen

Aufgrund der hohen Exportorientierung Deutschlands war die deutsche Volkswirtschaft der weltweiten Wirtschaftskrise besonders stark ausgesetzt. Die vorliegende Studie beruht auf dem neuen EFIGE-UniCredit-Datensatz und versucht Aufschluss über die von der Krise besonders betroffenen Firmentypen zu geben. Des Weiteren identifiziert sie externe Engpässe des Unternehmenswachstums sowie firmeninterne Anpassungsprozesse als Reaktion auf die Krise. Obwohl die Studie lediglich Korrelationen aufzeigt, ohne die kausalen Zusammenhänge zu entflechten, ergeben sich politikrelevante Schlussfolgerungen:

Die Ergebnisse dieser Studie spiegeln den globalen Charakter der Krise wider und unterstreichen die Notwendigkeit gemeinsamen Handelns: Der Anteil der Exporteure, die einen Umsatzeinbruch erlitten, lag nicht nur höher als der Anteil der Unternehmen, die ausschließlich auf dem heimischen Markt agieren, die Umsatzeinbrüche waren für Exporteure häufiger auch stärker als für Nicht-Exporteure.

Für exportierende und nicht-exportierende Unternehmen gleichermaßen bedingten eine mangelnde Nachfrage sowie Finanzierungsbeschränkungen das schwache Wachstum. Eine genauere Analyse der Finanzierungsbeschränkungen zeigt, dass ein größerer Anteil der Kreditanträge der Exporteure, im Vergleich zu denen der Nicht-Exporteure, abgelehnt wurde und diese sich als Folge mit höheren externen Finanzierungskosten konfrontiert sahen.

Als Reaktion auf das Ausmaß, mit dem die deutschen Exportunternehmen von der Krise und dem Mangel an Exportfinanzierung getroffen wurden, senkten diese ihre Kosten überproportional stark. Einerseits schoben sie Investitionen auf und bauten Arbeitsplätze ab, andererseits setzten sie auch häufiger auf Kurzarbeitsprogramme. Die dadurch erhöhte Flexibilität des deutschen Arbeitsmarkts könnte einer der Gründe für das erfolgreiche Abschneiden deutscher Unternehmen während der Krise gewesen sein.

Der Mittelstand hat während der Krise eine besondere Rolle gespielt: Hier mussten Unternehmen häufiger Umsatzrückgänge hinnehmen und hatten gleichzeitig größere Schwierigkeiten, Kredite zu bekommen. Kleine Exportunternehmen haben auf diese Defizite im Schnitt mit einem mehr als doppelt so hohen Personalabbau reagiert als kleine nicht-exportierende Firmen.

Insgesamt scheinen die von der Regierung umgesetzten Maßnahmen zur Krisenbewältigung gut funktioniert zu haben. Allerdings wurden nicht alle Firmentypen erreicht. Vor allem kleine und mittelgroße Exportunternehmen reagierten auf Liquiditätsengpässe mit Entlassungen. Diese Erkenntnis erfordert daher eine Diskussion darüber, wie Politikinstrumente so ausgestaltet werden können, dass sie in Zukunft eine noch größere Bandbreite an Unternehmen erreichen können.

Literaturverzeichnis

Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding, and Peter K. Schott (2007): "Firms in International Trade", *Journal of Economic Perspectives* 21(3): 105-130.

The Economist (2009): A thousand cries of pain. The Economist (Druckversion), 21. Februar 2009.

The Economist (2011a): Vorsprung durch exports. The Economist (Druckversion), 2. Mai 2011.

The Economist (2011b): A machine running smoothly. The Economist (Druckversion) 2. Mai 2011.

IW (2010): Tausche Tortillas gegen Technik.

<http://demo.iwkoeln.de/Publikationen/iwd/Archiv/tabid/122/articleid/24545/Default.aspx>

Krumm, Raimund, Günther Klee, und Katja Neugebauer (2010): Der Dienstleistungssektor in der Region Stuttgart – Bedeutung und Perspektiven wissensintensiver Servicebranchen. IHK Region Stuttgart.

Statistisches Bundesamt Deutschland (2010): Ausfuhr im Jahr 2009 insgesamt um 18,4% niedriger als 2008. Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 045, 2. September 2010.