

## **Endbericht**

---

Evaluierung der  
Arbeitsplatzeffekte  
der Hermes-Ausfuhr-  
gewährleistungen  
des Bundes  
(Proj.Nr. 7/00)

im Auftrag des  
Bundesministeriums  
für Wirtschaft und  
Technologie, Berlin

Inge Weidig  
Sönke Jens  
Konrad Haker  
Henrike Mohr

# Namen und Adressen

## Prognos AG

### Basel

Missionsstrasse 62  
CH-4012 Basel  
Tel. +41 61 3273 200  
Fax +41 61 3273 300  
E-Mail: info@prognos.com  
www.prognos.com

### Berlin

Dovestrasse 2-4  
D-10587 Berlin  
Tel. +49 30 399 22 800  
Fax +49 30 399 22 801  
E-Mail: info-berlin@prognos.com

### Köln

Unter Sachsenhausen 37  
D-50667 Köln  
Tel. +49 221 160 270  
Fax +49 221 133 822  
E-Mail: info-koeln@prognos.com

### Brüssel

Blvd. Louis Schmidt 119/2  
B-1040 Brüssel  
Tel.: +32 2 7438 255  
Fax: +32 2 7368 251  
E-Mail: prognos@euronet.be

### Bremen

Wilhelm-Herbst-Strasse 5  
D-28359 Bremen  
Tel.: +49 421 2015 780  
Fax: +49 421 2015 789  
E-Mail: info-bremen@prognos.com

### Magdeburg

Leibnizstrasse 35  
D-39104 Magdeburg  
Tel.: +49 391 5365 100  
Fax: +49 391 5365 101  
E-Mail: info-magdeburg@prognos.com

## Beratungsbereiche und Ansprechpartner

Dr. Hans J. Barth  
Geschäftsleitung

### Politik und Gesellschaft

Dr. Stefan Wolf, Basel

### Wirtschaft und Bevölkerung

Dr. Michael Schlesinger, Basel

### Medien und Kommunikation

Prof. Dr. Klaus Schrape, Basel

### Verkehr

Dr. Stefan Rommerskirchen, Basel

### Energie

Dr. Michael Schlesinger, Basel

### Gesundheit und Soziales

Dr. Hans J. Barth, Basel

### Städte und Regionen

Birgit Schultz, Berlin

### Umwelt

Norbert Eigen, Basel

### Managementberatung

Gerhard Jäger, Basel

## Partner und Tochterunternehmen

### Prognos Partner Prag

Dr. Lubomir Civin, c/o Sindat Unternehmensberatung  
Pod Strání 8/1262  
CS-100 00 Praha 10  
Tel.: +42 02 782 29 947  
Fax: +42 02 782 29 96

### Prognos Partner San Francisco

Marc Limacher, c/o ISIS - Integrated Strategic  
Information Services, Inc.,  
2160 Ward Way  
USA-Woodside, CA 94062  
Tel.: +1 650 298 8555  
Fax: +1 650 298 9555  
E-Mail: marc@isisglobal.com

### Prognos Partner Wien

Prof. Dr. Peter Cerwenka  
Technische Universität Wien  
Gusshausstrasse 30/269  
A-1040 Wien  
Tel.: +43 1 588 01 269 10  
Fax: +43 1 504 42 33  
E-Mail: peter.cerwenka@tuwien.ac.at

### Prognos Tochterunternehmen

#### prognos & simma GmbH

Dr. Walter Hahn, Gerhard Jäger  
Unter Sachsenhausen 37  
D-50667 Köln  
Tel.: +49 221 160 270  
Fax: +49 221 133 822

**Verwaltungsrat:** Gunter Blickle

<b>Inhaltsverzeichnis</b>	<b>Seite</b>
1. Zielsetzung und methodischer Ansatz	1
1.1 Zielsetzung	1
1.2 Methodischer Ansatz	3
1.2.1 Makroökonomische Erklärungsmodelle - Möglichkeiten und Grenzen	4
1.2.2 Methodische Vorgehensweise	5
2. Arbeitsplatzeffekte – Statisch komparative Betrachtungsweise	17
3. Arbeitsplatzeffekte – Dynamische Betrachtungsweise	22
3.1 Auslandsgeschäft – Tendenz in den Anforderungen	22
3.2 Rolle Hermes-Deckungen bei der Ersterschliessung von Exportmärkten	32
3.3 Bedeutung der Hermes-Deckungen bei der Bewältigung von Krisensituationen	41
4. Arbeitsplatzsicherung bei steigender internationaler Arbeitsteilung	52
5. Beitrag Hermes-Deckungen zum Strukturwandel der Wirtschaft	56
5.1 Arbeitsplatzsicherung unter qualifikatorischer Perspektive	56
5.2 Unterstützung auf dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft	61
5.3 Beitrag Hermes-Deckungen aus Sicht einzelner Sektoren	64
6. Arbeitsplatzeffekte – Perspektive KMU	66
6.1 Arbeitsplatzeffekte – Statisch komparative Betrachtungsweise	66
6.2 Chancen kleiner und mittlerer Unternehmen im Exportgeschäft mit ‚emerging markets‘	70
7. Zusammenfassung der Ergebnisse	73
Literaturverzeichnis	76
Anhang: Fragebogen	

## Verzeichnis Übersichten, Abbildungen und Tabellen

	Seite
<b>Übersichten</b>	
Übersicht 1-1 Schriftliche Befragung – Rücklauf nach Strukturmerkmalen	15
Übersicht 1-2 Schriftliche Befragung: Rücklauf nach Deckungsvolumen (alle Deckungsformen) und Wirtschaftszweigen und Umsatzgrössenklassen	15
<b>Abbildungen</b>	
Abbildung 2-1 Arbeitsplatzeffekte nach Wirtschaftszweigen (Beschäftigte in 1000, unbereinigt)	20
<b>Tabellen</b>	
Tabelle 1-1 Gedecktes Exportvolumen nach Sektoren (Durchschnitt der Jahre 1995 – 1999)	9
Tabelle 2-1 Gedecktes Exportvolumen und Arbeitsplatzeffekte nach Wirtschaftszweigen (Durchschnitt der Jahre 1995 – 1999)	18
Tabelle 2-2 Gedecktes Exportvolumen und Produktionseffekt nach Wirtschaftszweigen (Bruttowertschöpfung, Durchschnitt der Jahre 1995 – 1999)	21
Tabelle 3-1 Bruttoinlandsprodukt – Entwicklung 1985 bis 2010 in durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten (Basis US\$; in Preisen von 1990 und Wechselkurs von 1990)	23
Tabelle 3-2 Exportstruktur der deutschen Wirtschaft nach Zielregionen 1990 bis 1998	24
Tabelle 3-3 Stellenwert der Märkte der Schwellen-/Entwicklungsländer im Exportgeschäft insgesamt und nach Beschäftigtengrösseklassen	25

	Seite
Tabelle 3-4 Stellenwert der Märkte der Schwellen-/Entwicklungsländer im Exportgeschäft nach Wirtschaftszweigzugehörigkeit der Unternehmen	27
Tabelle 3-5 Stellenwert der Märkte der Schwellen-/Entwicklungsländer im Exportgeschäft nach Weltmarktanteil der Unternehmen	28
Tabelle 3-6 Bedeutung realisierter Exportgeschäfte für eine Marktanteilsausweitung insgesamt und für ausgewählte Wirtschaftszweige	34
Tabelle 3-7 Hermes induzierte Anschlussaufträge – Bedeutung und Absicherungsstrategie	36
Tabelle 3-8 Anteil der Exportaktivitäten mit ‚emerging markets‘ am Gesamtexport – Unternehmen insgesamt und nach Beschäftigtengrössenklassen	37
Tabelle 3-9 Unternehmen nach Diversifikation der Exportzielmärkte insgesamt und unternehmens- grössenspezifisch (Beschäftigtengrössenklasse)	38
Tabelle 3-10 Unternehmen nach Diversifikation der Exportzielmärkte insgesamt und nach ausgewählten Wirtschaftszweigen	39
Tabelle 3-11 Bedeutung der Exportkontinuität für die Marktanteilssicherung und für die intertemporale Konkurrenzfähigkeit nach ausgewählten Wirtschaftszweigen	42
Tabelle 3-12 Entwicklung des Exportgeschäfts mit ‚emerging markets‘ nach Regionen 1995 – 1999 (Unternehmen insgesamt)	46
Tabelle 3-13 Entwicklung des Exportgeschäfts mit ‚emerging markets‘ nach Regionen 1995 – 1999 (Unternehmen, die 1999 Einzeldeckung genutzt haben)	46
Tabelle 4-1 Wertschöpfungsstruktur des wertmässigen Volumens der Hermes-gedeckten Lieferverträge – Entwicklung 1995, 1998 und 1999	52

	<b>Seite</b>
Tabelle 4-2 Ausländischer Wertschöpfungsanteil am wertmässigen Volumen Hermes-gedeckter Lieferverträge – Ausgewählte Wirtschaftszweige	53
Tabelle 4-3 Bedeutung ausländischer Zulieferungen zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit	54
Tabelle 5-1 Struktur der FuE-Intensität (Anteil Beschäftigte in FuE) von Unternehmen für ausgewählte Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes (1999)	58
Tabelle 5-2 Arbeitsplatzeffekte Hermes-gedeckter Exporte insgesamt sowie für den Tätigkeitsbereich ‚Forschung und Entwicklung (FuE)‘	60
Tabelle 5-3 Häufigkeit von Dienstleistungsaufträgen im Anschluss an Hermes-gedeckte Warenexporte insgesamt und nach Wirtschaftssektoren bzw. –zweigen	62
Tabelle 6-1 Direkter und indirekter Arbeitsplatzeffekt von Hermes-Ausfuhrleistungsgewährleistungen nach Unternehmensgrössen	68

## 1. Zielsetzung und methodischer Ansatz

### 1.1 Zielsetzung

(1) Die wirtschaftliche Prosperität der Bundesrepublik Deutschland ist traditionell stark durch die Einbindung in die internationale Arbeitsteilung geprägt. Die **Absicherung** eines erheblichen Teils der **Arbeitsplätze** am deutschen Standort durch das **Exportgeschäft** und weiterhin der Impuls des Auslandsgeschäfts für die Modernisierung der Volkswirtschaft (Wettbewerbsfähigkeit auf internationalen Märkten setzt hohe Innovationsdynamik voraus) ist unbestritten.

(2) Die Exportstatistik zeigt deutlich, dass hinsichtlich der Zielregionen im Auslandsgeschäft der deutschen Wirtschaft die EU-Märkte bzw. die Märkte der OECD-Länder dominieren. Hinsichtlich der **Wachstumsperspektive** verzeichnen allerdings die **Schwellen-** und **Entwicklungsländer** die signifikant stärkere **Dynamik**. Dieses ist zweifelsohne Anlass für die Unternehmen am deutschen Standort, das Augenmerk bei ihrem Exportgeschäft zunehmend auf die Märkte der Schwellen- und Entwicklungsländer zu richten.

(3) Als Faustregel im Auslandsgeschäft gilt, den **Markteinstieg** im **Frühstadium** der **Entwicklung neuer Märkte** zu realisieren. Sind die Märkte konsolidiert, sind auch die „Claims“ bezüglich Kunden-Lieferantenverflechtungen abgesteckt. Die Markteintrittskosten werden für den ‚newcomer‘, gemessen an seinen erzielbaren Umsätzen (Marktanteilen), unverhältnismäßig hoch.

(4) Für ein Unternehmen entsteht in der Konsequenz ein gewisses Dilemma. Es muss in Exportzielmärkte eintreten, bei denen es erstens über **unvollkommene Informationen** verfügt (subjektives Risiko) und bei denen es zweitens mit **faktischen Marktunvollkommenheiten** (z.B. eingeschränkte Rechtssicherheit, unterentwickeltes Banken- und Distributionssystem, Konvertierungs- und Transferprobleme) konfrontiert ist (objektives Risiko). Subjektive und objektive Risiken stellen sich für das Unternehmen sicherlich besonders markant im Frühstadium der Entwicklung neuer Märkte.

(5) Aber selbst wenn die Märkte schon das Frühstadium der Entwicklung vollzogen haben und das Unternehmen schon über die sequenzielle Phase des Markteinstiegs hinausgeschritten ist, zeichnet die **Märkte** ein mehr oder minder hohes Mass an **Labilität** aus. Dieses unterstreichen nachdrücklich die Krisen in den lateinamerikanischen Ländern, in den Ländern

Südostasiens. Dieses unterstreicht auch die Entwicklung in den sogenannten heutigen Transformierländern, in denen sich die vor dem politischen Umbruch festen Strukturen (kalkulierbare Koordinaten für Auslandsgeschäfte) aufgelöst haben. Es erscheint nicht unplausibel, dass das Unternehmen auf ein im Zuge von Instabilitäten und Umbrüchen deutlich höheres **Risikopotenzial der Zielmärkte** mit einem **Rückzug** aus dem **Markt** reagiert und in der Folge einmal erreichte Marktpositionen verloren gehen.

(6) Um das **Auslandsgeschäft** auf schwierigen, instabilen Märkten zu **erleichtern**, bietet die Bundesregierung – wie alle entwickelten Industrienationen – deutschen Exporteuren die Möglichkeit, sich gegen politisch und wirtschaftlich bedingte Verluste von Ansprüchen aus Exportgeschäften mittels sogenannter **Ausfuhrleistungsgewährleistungen** (Hermes-Deckung) zu versichern.

(7) Das Förderinstrument der **Hermes-Deckung** existiert seit rund 50 Jahren. Die Konditionen wurden im Zeitverlauf an sich verändernde politische Rahmenbedingungen und sich verändernde Usancen in der Abwicklung von Auslandsgeschäften angepasst. Gleichwohl ist das Instrument der Ausfuhrleistungsgewährleistung wie jede andere staatliche Förderung hinsichtlich der **Wirksamkeit** zu überprüfen.

(8) Die Überprüfung beschränkt sich auf die **Analyse** der **Beschäftigungswirksamkeit** der ‚Hermes-Deckungen‘ am deutschen Standort. Eine Analyse der Erreichung übergeordneter entwicklungspolitischer und ökologischer Ziele (z.B. Beitrag des Exports zum Aufbau und/oder zur Systemtransformation im Exportzielland, Beitrag des Exports zur Nachhaltigkeit im Exportzielland) ist nicht Gegenstand der Untersuchung.

(9) Das Aussenhandels-Förderinstrument der **Hermes-Deckung** war Gegenstand einer **1990/91** im Auftrag des BMWi durchgeführten **Studie**.<sup>1</sup> In dieser Studie wurden die **Arbeitsmarkteffekte** der Hermes-Deckungen quantifiziert, wie sie sich bei **statischer Betrachtung** ergeben.

Die **Zielsetzung** der **vorliegenden Untersuchung** besteht einmal in der **Aktualisierung** der Arbeitsmarkteffekte unter statischer Betrachtungsweise. Ermittelt wird die quantitative ge-

---

1 Halfen, B. et al.: Gesamtwirtschaftliche Wirkungen staatlicher Ausfuhrleistungsgewährleistungen – Das Beispiel der Hermes-Deckungen, in: Studien des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Bd. 46, Mainz 1991.

samtwirtschaftliche Beschäftigungswirkung, die sich aus dem direkten Effekt und dem über die Vorleistungsverflechtung generierten indirekten Beschäftigungseffekt zusammensetzt.

(10) Die **Zielsetzung** der **vorliegenden Untersuchung** liegt jedoch insbesondere in einer über die statische Betrachtungsweise hinausgehenden **dynamischen Analyse** der Arbeitsplatzwirkung der ‚Hermes-Deckungen‘.

Es soll deshalb auch vermehrt **Transparenz** darüber geschaffen werden,

- ob und inwieweit die Hermes-Deckungen den **Markteinstieg** in schwierige risikoreiche Exportzielmärkte zu erleichtern vermag,
- welchen Stellenwert die Hermes-Deckungen bei der **Überwindung** von **Krisenphasen** respektive Systembrüchen auf den Exportzielmärkten haben, mithin einen potenziellen Rückzug aus den Märkten verhindern können und
- inwieweit den Hermes-Deckungen eine Funktion beim **Strukturwandel** der **Wirtschaft** zukommt.

Diese **Arbeitsplatzeffekte**, die man als Wirkung von **Hermes-Deckungen** im Sinne von ‚**Nachhaltigkeit**‘ bezeichnen kann, werden noch um eine weitere Betrachtungsweise ergänzt. Beobachtbar ist, dass Beschäftigungswachstum vorwiegend im Segment der mittelständischen Wirtschaft (KMU's) entsteht. Nachzugehen ist also der Frage, welche **Rolle Hermes-Deckungen** aus Sicht der **mittelständischen Wirtschaft** spielen. Zum einen ist auszuloten, inwieweit die Ausfuhrleistung des Bundes den kleinen und mittleren Unternehmen die unmittelbare Exporttätigkeit im Sinne eines grössenbedingten Nachteilsausgleichs erleichtern. Zum anderen ist zu untersuchen, in welchem Umfang die mittelständische Wirtschaft mittelbar berührt wird, sei es dass sie in Grossprojekten integriert ist, sei es dass sie in Folge von Zulieferverflechtungen an durch Hermes gedeckten Exporten beteiligt ist.

## 1.2 Methodischer Ansatz

Um der sehr anspruchsvollen und breit angelegten Zielsetzung gerecht zu werden, greift die Untersuchung **zwei methodische Ansätze** auf: Ein **makroökonomisches Modell** für die Quantifizierung der statischen Arbeitsplatzeffekte sowie ein **mikroökonomischer Ansatz** zur Bewertung der dynamischen Effekte von Hermes-Deckungen. Nachfolgend wird zunächst erläutert, warum es notwendig ist, einen dualen Untersuchungsansatz einzusetzen. Im Anschluss werden die unterschiedlichen Methoden ausführlich erläutert.

### 1.2.1 Makroökonomische Erklärungsmodelle - Möglichkeiten und Grenzen

(1) Wie einführend erläutert (vgl. Kapitel 1.1) besteht die Zielsetzung des Projektes zum einen in der Aktualisierung der Arbeitsmarkteffekte unter statischer Betrachtungsweise. Ermittelt wird die quantitative gesamtwirtschaftliche Beschäftigungswirkung. Daneben ist die dynamische Analyse der Arbeitsplatzwirkungen der Hermes-Deckungen von besonderem Interesse.

(2) **Makroökonomische Erklärungsmodelle** wie das hier verwendete Input-Output-Modell sind ausschliesslich für die Quantifizierung statischer Arbeitsplatzeffekte geeignet. Vereinfacht dargestellt, werden dabei die durch Hermes-Deckungen abgesicherten Exporte unter Zuhilfenahme von wirtschaftszweigspezifischen Beschäftigungsproduktivitäten sowie der sektoral differenzierten Input-Output-Matrix in Beschäftigungszahlen umgesetzt. Das Input-Output-Modell ist insbesondere geeignet, da neben den direkten Beschäftigungswirkungen, die bei den exportierenden Unternehmen auftreten, auch die indirekten Beschäftigungswirkungen bei Zulieferern und sonstigen Vorleistungsproduzenten berücksichtigt werden. Insofern ist das Input-Output-Modell für die Quantifizierung der statischen Arbeitsplatzeffekte der klassische Ansatz und gilt als abgesicherte Evaluationsmethodik.

Andererseits ist die Aussagefähigkeit des Input-Output-Modells auf diese **statische Betrachtungsweise** begrenzt. Wiederum vereinfacht dargestellt werden im Rahmen dieses Modells zwei Zustände einer Wirtschaft unter sehr restriktiven Annahmen (komparative Statik) verglichen. Der Referenzzustand zur Beschäftigung und Produktion, sowie zur Verflechtung der einzelnen Sektoren wird in der Input-Output-Tabelle des Basisjahres abgebildet. Dieser Referenzzustand wird im Rahmen der Modellberechnungen nur hinsichtlich der mit Hermes gedeckten Exporte verändert. Das Exportvolumen wird von der Gesamtnachfrage bzw. -produktion des Referenzwertes abgezogen. Alle anderen Determinanten und Verhaltensannahmen bleiben unverändert (*ceteris paribus*). Daraus ergibt sich der Vergleichszustand, der gegenüber dem Referenzwert eine geringere Produktion aufweist und damit zwangsläufig auch eine geringere Beschäftigung. Die Differenzen bei der Beschäftigung und Wertschöpfung zwischen Referenzwert und Vergleichswert bilden die durch Hermes induzierten Beschäftigungs- bzw. Wertschöpfungseffekte.

Hierbei handelt es sich um eine sehr **vereinfachende Modellwelt**, die Reaktionen der Unternehmen und Beschäftigten auf sich verändernde Nachfrageverhältnisse nicht abbildet. Dynamische Arbeitsplatzeffekte die aus der Wirkung der Hermes-Deckungen resultieren können wie Markteinstieg, Überwindung von Krisenphasen, Strukturwandel werden nicht erfasst.

(3) Die **dynamischen Arbeitsplatzeffekte**, die im Sinne von Nachhaltigkeit oben beschrieben sind (vgl. Kapitel 1.1), mussten mangels abgesicherter Erklärungsmodelle bzw.

-methoden auf der Basis einer eigenständigen empirischen Erhebung evaluiert werden. Hier wurden eine schriftliche Unternehmensbefragung sowie mündliche Fachgespräche durchgeführt (siehe dazu die näheren Ausführungen in Kapitel 1.2.2.2).

In der Summe sind die schriftliche Unternehmensbefragung und die mündlichen Fachgespräche sehr gut geeignet, um Fragen zu den dynamischen Wirkungen der Hermes-Ausfuhr-gewährleistungen und der Nachhaltigkeit der statischen Arbeitsplatzeffekte qualifiziert zu be-antworten. Somit können die Grenzen des makroökonomischen Modells durch diesen zusätz-lichen mikroökonomischen Ansatz überschritten werden.

## 1.2.2 Methodische Vorgehensweise

### 1.2.2.1 Makroökonomischer Ansatz – Statisch komparative Betrachtungsweise

(1) Im Rahmen der **makroökonomischen Modellrechnungen** werden die quantitativen Effekte der durch die Hermes Kreditversicherungs-AG gedeckten Exporte auf die Wirt-schaftsleistung sowie die Beschäftigung in Deutschland aus statisch komparativer Sicht ab-geschätzt (Kapitel 2). Daneben wird berechnet, wie sich die durch Hermes induzierten Ar-beitsplätze auf Grossunternehmen und Kleine und Mittelständische Unternehmen verteilen (Kapitel 6).

(2) Den Berechnungen liegt folgendes **Erklärungsmuster** zugrunde:

Unternehmen am deutschen Standort tätigen Exportgeschäfte in Länder mit besonderen Risi-ken. Diese Risiken werden von der Hermes Kreditversicherungs AG über Ausfuhr-gewährlei-stungen abgedeckt. Die Hermes-Deckung ist für das Exportunternehmen eine notwendige Voraussetzung, um das Geschäft durchführen zu können. Wenn das Hermes-gedekte Ex-portgeschäft erfolgt, ist die Produktion des Exportgutes mit Beschäftigung am deutschen Standort verbunden. Dieser Beschäftigungseffekt wird mit Hilfe eines Input-Output-Modells berechnet.

Dabei ist zu berücksichtigen, ob die Exportgeschäfte ausschliesslich aufgrund einer Hermes-Deckung zustande gekommen waren oder ob sie (teilweise) auch ohne Hermes-Deckung abgewickelt worden wären. In die Berechnung des **Nettoeffektes** der Hermes Ausfuhrge-währleistungen dürften nur ausschliesslich auf die Hermes-Deckung zurückzuführende Ex-portgeschäfte einbezogen werden. Diese Ausschliesslichkeit ist empirisch nicht zu validieren. Unsere Berechnungen weisen deshalb eine **Obergrenze** und eine **Untergrenze** der durch Hermes-Deckungen **induzierten Beschäftigung** in Deutschland aus. Innerhalb dieser Gren-zen liegt der tatsächliche Beschäftigungseffekt in der Praxis.

(3) Nachfolgend wird zunächst ein Überblick über die **verwendete Methodik** sowie die einflussenden Basisdaten gegeben.

Für die Berechnungen wird ein **Input-Output-Modell** verwendet, das neben der Ableitung der direkten Beschäftigungseffekte der Hermes-Deckungen die Bestimmung der indirekten Effekte erlaubt. Unter den indirekten Wirkungen werden diejenigen Effekte verstanden, die nicht bei den exportierenden Unternehmen selbst, sondern bei den Zulieferern dieser Unternehmen entstehen. Dabei werden die von der Hermes Kreditversicherungs AG gedeckten Exporte modelltheoretisch als Nachfrageimpuls behandelt.

In einer ersten Stufe werden die **direkten Wirkungen** der Exporte auf das Wachstum und die Beschäftigung in Deutschland bestimmt. Das sind diejenigen Effekte, die unmittelbar mit den Exportgeschäften zusammenhängen, d.h. im Unternehmen des Deckungsnehmers entstehen. Ausgehend von dem Exportvolumen und dessen sektoraler Verteilung lässt sich die Nachfrage nach Produkten der einzelnen Branchen ermitteln. Gemäss der Logik der Input-Output-Tabellen werden Waren grundsätzlich durch den Einsatz von Vorleistungen, Importen sowie durch Wertschöpfung erstellt. Auf der Basis der Wertschöpfungsanteile der Produktion der einzelnen Branchen und der jeweiligen Arbeitsproduktivitäten (Wertschöpfung je Beschäftigten) werden die direkten Wirkungen der Exportprodukte errechnet.

Neben den direkten Arbeitsplatzwirkungen entstehen durch die Vorleistungsverflechtung einer arbeitsteiligen Wirtschaft auch **indirekte Beschäftigungseffekte**. Diese sind in den Berechnungen zu berücksichtigen. Die Exporte ziehen neben der Erhöhung der Nachfrage nach den betreffenden Gütern eine zusätzliche Nachfrage nach Vorleistungsgütern, Dienstleistungen und Importen nach sich. Durch Exporte von Werkzeugmaschinen steigt beispielsweise die Nachfrage nach Dienstleistungen, die ihrerseits wiederum eine Erhöhung der Nachfrage nach elektrotechnischen Erzeugnissen (Computer etc.) auslöst. Mit zusätzlichen Exporten steigt indirekt auch die Nachfrage nach anderen Gütern und Dienstleistungen, durch deren Produktion wiederum Beschäftigung entsteht. Die Höhe der indirekt ausgelösten zusätzlichen Nachfrage wird mit Hilfe des Input-Output-Modells berechnet. Der Umfang des damit einhergehenden zusätzlichen Wachstums- und Beschäftigungsimpulses wird zu den direkten Effekten addiert.

Für die Berechnung der statischen Beschäftigungswirkungen der Ausfuhrleistung wird also ausschließlich das klassische Leontieff Modell verwendet, eine theoretisch und empirisch weitgehend abgesicherten Methodik. Dabei wird auf der einen Seite darauf verzichtet, die Entzugswirkungen (Opportunitätskosten) für die Finanzierung der Ausfuhrleistung gegenzurechnen. Die Aussagefähigkeit der Ergebnisse würde anderenfalls eher abnehmen, da die fiskalischen Wirkungen eines Verzichts auf die Ausfuhrleistung kaum abzuschätzen sind. Auf der anderen Seite wird mit dem beschriebenen Modellansatz kein (keynesianischer) Einkommensmultiplikatoreffekt berücksichtigt. Hierfür spricht wiederum, dass die für eine Implementation eines solchen Effektes zu treffenden Annahmen großen Unsicherheiten unterliegen und die Aussagefähigkeit der Ergebnisse damit eher abnehmen würde.

Hier weicht die verwendete Methodik von dem Modellansatz der 1990/91 im Auftrag des BMWi durch Halfen durchgeführten Studie zu den Gesamtwirtschaftlichen Wirkungen staatlicher Ausfuhrleistung ab <sup>1</sup>. Der dort verwendete Ansatz berücksichtigt auch einen (keynesianischen) Einkommensmultiplikator. Ohne den Ergebnissen der hier vorgelegten Studie vorgreifen zu wollen, ist darauf hinzuweisen, daß aus diesem modelltheoretischen Unterschied auch Differenzen in den quantitativen Ergebnissen für die Beschäftigungswirkung resultieren. Von dem errechneten Beschäftigungseffekt insgesamt nach Halfen in Höhe von 411 Tsd. sind allein 148 Tsd. Beschäftigte auf den Einkommensmultiplikatoreffekt zurückzuführen.

(4) Für das Input-Output-Modell wird auf die vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte **Input-Output-Tabelle des Jahres 1995** zurückgegriffen, die die wirtschaftlichen Verflechtungen differenziert für 58 Sektoren abbildet. Für die Analyse werden diejenigen Sektoren aggregiert, die insgesamt nur von nachrangiger Bedeutung sind (z.B. Energiesektoren). Die letztendlich in das Modell einfließende Input-Output-Tabelle umfasst 44 Sektoren. Damit wird gewährleistet, dass die Exporte hinreichend differenziert den einzelnen Sektoren zugeordnet werden können.

Als Basis für die Berechnung des Exportvolumens, das in die Input-Output-Analyse einfließt, sowie deren Verteilung auf die 44 Wirtschaftszweige dienen **Statistiken der Hermes Kreditversicherungs AG sowie Ergebnisse der schriftlichen Unternehmensbefragung**. Die Statistiken der Hermes Kreditversicherungs AG, die der Prognos AG zur Verfügung gestellt wurden, umfassen das gesamte gedeckte Exportvolumen der Jahre 1995 bis 1999. Von dem kumulierten Gesamtvolumen in Höhe von 162 Mrd. DM entfallen 92 Mrd. DM auf Einzeldeckungen (ED) und 70 Mrd. DM auf Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungen (APG) sowie revolvingierende kurzfristige Einzeldeckungen (rev. ED). Für die Einzeldeckungen sind detaillierte Angaben nach Warengruppen verfügbar. Für die APG und die revolvingierenden Einzeldeckungen liegen dagegen keine Angaben zur sektoralen Verteilung in den Hermes-Statistiken vor. Hilfsweise werden diese daher auf Basis der sektoralen Verteilung der APG, die aus der schriftlichen Unternehmensbefragung hervorgeht, verteilt.

Für die **Zuordnung des gesamten Exportvolumens** (ED, APG, rev. ED) auf die 44 Sektoren der Input-Output-Tabelle wird zunächst eine Umschlüsselung auf die Nomenklatur der Input-Output-Tabelle vorgenommen, um in einem ersten Schritt die Einzeldeckungen auf die Sektoren verteilen zu können. Hierfür werden die gesamten Exporte der Jahre 1995 bis 1999 berücksichtigt. Im Ergebnis dieses Arbeitsschrittes liegt ein Vektor vor, der die von der Hermes Kreditversicherungs-AG gedeckten Exporte im Durchschnitt der Jahre 1995 bis 1999 differen-

---

1 Halfen, B. et al.: Gesamtwirtschaftliche Wirkungen staatlicher Ausfuhrleistung - Das Beispiel der Hermes-Deckungen, a.a.O.

ziert nach 44 Sektoren abbildet<sup>1</sup>. Dieses Vorgehen hat den Vorteil, dass die zum Teil erheblichen jährlichen Abweichungen in der sektoralen Struktur der Deckungen nivelliert werden. Die Ergebnisse werden dadurch belastbarer.

In einem zweiten Schritt werden die APG sowie die rev. ED gemäss der sektoralen Verteilung, die aus der Unternehmensbefragung hervorgeht, den Sektoren zugeordnet. Das durch die Unternehmensbefragung in Form von APG abgedeckte Exportvolumen, umfasst in den Jahren 1995, 1998 und 1999 bei einer Anzahl von rund 170 Fällen zwischen 41 Prozent und 46 Prozent des gesamten mit APG gesicherten Exportvolumens. Die Verteilung der Unternehmensbefragung kann somit als hinreichend repräsentativ bezeichnet werden.

Der Nachfragevektor ergibt sich aus der Addition der sektoralen Exportvolumen mit ED und APG sowie rev. ED. Im Ergebnis liegt ein **Nachfragevektor** vor (Export), der die durchschnittlichen von der Hermes Kreditversicherungs AG **neu gedeckten Exportgeschäfte** für die Jahre 1995 bis 1999 nach 44 Wirtschaftszweigen abbildet. Diese Nachfrage<sup>2</sup> (vgl. Tab. 1-1) dient im folgenden zur Berechnung der direkten und indirekten Arbeitsplatz- und Produktionseffekte im Rahmen der Input-Output-Analyse.

(5) Die unterstellte Nachfrage sowie die daraus abgeleiteten gesamtwirtschaftlichen Effekte dürften jedoch nicht die **tatsächlichen Nettowirkungen** der Hermes Kreditversicherungs-AG abbilden. Bei der beschriebenen Untersuchungsmethodik wird implizit unterstellt, dass die Exportgeschäfte ohne die Ausführungsgewährleistungen der Hermes Kreditversicherungs-AG nicht zustande kommen würden.

Die Ergebnisse der schriftlichen Unternehmensbefragung sowie die durchgeführten Fachgespräche mit Unternehmensvertretern deuten jedoch darauf hin, dass die Exportgeschäfte zum Teil auch ohne eine Sicherung der Hermes Kreditversicherungs-AG zustande kämen. Dies ist der Fall, wenn eine **alternative Absicherung** durch private Versicherungsinstrumente möglich ist oder die Unternehmen die Geschäfte im (konzern-) eigenen Risiko abwickeln könnten. Um die Nettowirkungen zu berechnen, müsste die dargestellte Nachfrage um diejenigen Exportgeschäfte bereinigt werden, die auch ohne die Mitwirkung der Hermes Kreditversicherungs-AG erfolgt wären.

- 
- 1 Die Exporte des Bausektors stellen eine Besonderheit dar. Da es sich hierbei überwiegend um Aufträge handelt, die einen sehr hohen Ortskostenanteil enthalten, wie z.B. die schlüsselfertige Erstellung eines Flughafens, wurde das Exportvolumen um die Ortskosten reduziert. Diese sind nicht im Inland beschäftigungswirksam. Das verbleibende Volumen wurde auf den Bausektor sowie die wichtigsten Zulieferer (Maschinenbau, Elektrotechnik, sonstige Dienstleistungen) verteilt.
  - 2 Die neu gedeckten Exporte eines Jahres werden nicht vollständig im gleichen Jahr abgewickelt und sind damit auch nicht im gleichen Jahr beschäftigungswirksam. Daraus könnte eine Verzerrung der periodischen Effekte resultieren. Unterstellt man jedoch, dass die durchschnittliche Projektlaufzeit über den Fünf-Jahreszeitraum konstant bleibt und berücksichtigt man weiterhin, dass es sich um eine durchschnittliche Exportnachfrage handelt, kann dieser Verzerrungseffekt vernachlässigt werden.

**Tabelle 1-1:** Gedecktes Exportvolumen nach Sektoren  
(Durchschnitt der Jahre 1995 - 1999)

	Mio DM	in %
Landwirtschaft	4.0	0.0
Strom, Gas, Wasser	0.0	0.0
Chemie	11960.8	37.8
Mineralöl	0.0	0.0
Kunststoff	157.5	0.5
Gummi	28.8	0.1
Steine Erden	0.1	0.0
Feinkeramik, Glas	18.3	0.1
Eisen u. Stahl	71.6	0.2
NE-Metalle	9.5	0.0
Giessereien	0.4	0.0
Stahlbau, Schienenfahrzeuge	745.4	2.4
Maschinenbau	9729.7	30.7
EDV	237.8	0.8
Strassenfahrzeuge	173.2	0.5
Wasserfahrzeuge	1226.0	3.9
Luft- und Raumfahrzeuge	1688.8	5.3
Elektrotechnik	4124.6	13.0
Feinmechanik	439.4	1.4
EBM	31.4	0.1
Spielwaren	0.1	0.0
Holz	13.1	0.0
Papier, Druck	24.0	0.1
Leder	27.0	0.1
Textilien, Bekleidung	130.9	0.4
Nahrung, Tabak	4.3	0.0
Getränke	2.5	0.0
Bau	421.5	1.3
Grosshandel	0.0	0.0
Einzelhandel	0.0	0.0
Eisenbahn	0.0	0.0
Schifffahrt	0.0	0.0
Kommunikation	0.0	0.0
Verkehr	0.0	0.0
Banken	0.0	0.0
Versicherungen	0.0	0.0
Immobilien	0.0	0.0
Gastgewerbe	0.0	0.0
Unterricht	0.0	0.0
Gesundheit	0.0	0.0
Sonst. Dienstleistungen	371.5	1.2
Staat	0.0	0.0
Sozialversicherung	0.0	0.0
O. o. Erwerbszw.	0.0	0.0
Insgesamt	31642.4	100.0

Quelle: Hermes Kreditversicherungs-AG, eigene Berechnungen

Eine derartige **Bereinigung** ist aufgrund der statistischen Datenlage sowie betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge **problematisch**. Erstens liegen keine repräsentativen Indikatoren über den Umfang derartiger Exporte vor, die für die Berechnung eines korrigierten Nachfragevektors verwendet werden könnten. Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung sind hier nicht repräsentativ, da die sektorspezifischen Grundgesamtheiten zu klein sind. Zweitens ist auf der Ebene der Unternehmen nicht das Risiko eines einzelnen Geschäftes für die Entscheidung über das Sicherungsinstrument entscheidend, sondern das vorherrschende Risiko des gesamten Exportgeschäftes (**Risikoportfolio**). D.h. es kann aus der Bewertung eines einzelnen Exportgeschäftes nur unzureichend, auf die Gesamtheit der durch Hermes gesicherten Exportgeschäfte eines Unternehmens und folglich auch der gesamten Branche geschlossen werden. Die Berechnung eines zutreffenden Nachfragevektors, der nur diejenigen Exportgeschäfte enthält, die ausschliesslich aufgrund von Deckungszusagen der Hermes Kreditversicherungs-AG entstanden sind, ist folglich mit hinreichender Genauigkeit nicht möglich.

Um eine **Bandbreite** zu erhalten, in der die Nettoeffekte für die Beschäftigung und den wirtschaftlichen Impuls liegen, wird daher aus den Ergebnissen der Unternehmensbefragung ein Anrechnungsfaktor bestimmt, mit dem die gedeckten Gesamtexporte global, d.h. nicht sektorspezifisch, bereinigt werden. Die auf der Basis der unbereinigten Exportdeckungen berechneten Effekte stellen somit die **Obergrenze** der tatsächlichen Wirkungen dar. Die aus der bereinigten Exportnachfrage ermittelten Effekte entsprechen einer **Untergrenze**. Insgesamt sind die ermittelten statischen Effekte als Bandbreite zu interpretieren.

Der **globale Anrechnungsfaktor** wird auf der Grundlage der schriftlichen Unternehmensbefragung<sup>1</sup> wie folgt ermittelt. Auf Frage 20 des Fragebogens "Welche generelle Bedeutung messen Sie den Hermes-Deckungen mit Schwellen- und Entwicklungsländern bei?" antworten rund 68 Prozent aller befragten Unternehmen in Variante 20 a mit "Ohne Hermes-Deckung hätten wir nicht exportiert". Im Durchschnitt der Jahre 1995, 1998, 1999 repräsentieren diese Unternehmen 64.5 Prozent des Deckungsvolumens (Frage 9). Gleichzeitig beantworten 52 Prozent der Unternehmen die Variante 20 c mit "Ohne Hermes Deckung würden wir uns aus den Märkten zurückziehen". Diese repräsentieren wiederum im Durchschnitt 57.8 Prozent des gedeckten Exportvolumens. Da die Variante 20a am ehesten auf die Exportgeschäfte des Zeitraums 1995 bis 1999 zu beziehen ist, wird der globale **Anrechnungsfaktor** auf **65 Prozent** gesetzt.

Im Einzelnen werden auf der Basis der derartig ermittelten Exportnachfrage und des Anrechnungsfaktors im Rahmen des Input-Output-Modells die direkten und indirekten Beschäftigungs- und Wertschöpfungseffekte am deutschen Standort für die Gesamtwirtschaft als Ober- und Untergrenze errechnet. Daneben werden für die Obergrenze, d.h. die maximalen Effekte auch die Auswirkungen auf die einzelnen Wirtschaftszweige ermittelt.

---

1 Vgl. dazu den Fragebogen im Anhang.

(6) Im Zentrum der Untersuchung steht auch die Bedeutung der **Hermes-Deckungen für den Mittelstand**, der unter beschäftigungspolitischen Gesichtspunkten für den deutschen Standort von hoher Relevanz ist. Daher wird weiterhin untersucht, in welchem Umfang Kleine und Mittelständische Unternehmen (KMU) von den gesamtwirtschaftlichen Effekten profitieren.

Hierfür gilt es zunächst KMU und Grossunternehmen gegeneinander abzugrenzen, d.h. diese bezüglich des Kriteriums Beschäftigung eindeutig zu definieren. Da keine Definition existiert, die einen allumfassenden Gültigkeitsanspruch für Wissenschaft und Praxis erheben kann, wurde die Definition des Deutschen Instituts für Mittelstandsforschung, Bonn gewählt. Danach sind **KMU Unternehmen mit bis zu 499 Beschäftigte**.<sup>1</sup> Grossunternehmen weisen 500 und mehr Beschäftigte auf. Diese Abgrenzung ist für die hier untersuchte Fragestellung durchaus üblich und kann die Akzeptanz der Ergebnisse unterstützen.

Weiterhin ist abzuschätzen, wie gross der Anteil der KMU an dem gedeckten Exportvolumen ist. Daraus können die direkten Arbeitsplatzeffekte errechnet werden. Für die KMU dürfte jedoch von grösserer Bedeutung sein, inwieweit sie als Zulieferer indirekt am Exportgeschäft der Grossunternehmen beteiligt sind.

Die Berechnung der **direkten und indirekten Beschäftigungseffekte** für KMU kann nicht auf der Statistik der Hermes Kreditversicherungs AG aufbauen, da hier keine Angaben zur Verteilung der gedeckten Exporte nach Beschäftigungsgrössenklassen enthalten sind. Hilfsweise werden Ergebnisse der schriftlichen Unternehmensbefragung sowie Angaben des Statistischen Bundesamtes herangezogen. Im Einzelnen wurde folgende Methodik verwendet.

Die **direkten Arbeitsplatzeffekte** für die KMU ergeben sich aus deren Anteil am gesamten gedeckten Exportvolumen. Der Anteil wiederum wird auf **Basis der Unternehmensbefragung**<sup>2</sup> aus der Frage zur Unternehmensgrösse (Frage 4) in Kombination mit der Frage zum Wert der Lieferverträge mit Hermes-Deckung (Frage 9) berechnet. Aus den Ergebnissen für die Jahre 1995, 1998 und 1999 wird der Durchschnitt für die weiteren Berechnungen verwendet. Diese durchschnittliche Quote auf sektoraler Ebene wird bezogen auf die gesamte Exportnachfrage (Nachfragevektor) beziehungsweise auf den daraus abgeleiteten direkten Beschäftigungseffekt.

Die Berechnung der direkten Beschäftigungswirkungen unterstellt somit implizit identische Produktivitäten in KMU wie in Grossunternehmen. Als Abschätzung der Effekte dürfte diese Annahme hinreichend sein, da die sektorale Differenzierung mit 44 Branchen relativ disaggregiert ist. Beispielsweise sind Sektoren, die eindeutig von Grossunternehmen dominiert werden und sehr hohe Produktivitäten je Beschäftigten (Luft- und Raumfahrzeugbau, Wasserfahrzeuge, Strassenfahrzeugbau, Chemische Industrie) aufweisen, separat erfasst. Inse-

---

1 Hauser, H.E., SMEs in Germany – Facts and Figures 2000, Institut für Mittelstandsforschung (IFM), Bonn 2000, S. 3.

2 Vgl. dazu den Fragebogen im Anhang.

samt dürfte diese Annahme die Beschäftigungsanteile von KMU jedoch unterschätzen, da diese geringere Produktivitäten aufweisen, und die Anteile der Grossunternehmen überbewerten.

Um zu beurteilen, inwieweit **KMU als Lieferanten von Vorprodukten** oder Systemleistungen für die gedeckten Exporte eingebunden werden, müsste die komplette Zulieferstruktur der exportierenden deutschen Wirtschaft nach Unternehmensgrössenklassen unterstellt werden. Derartige Informationen sind nicht verfügbar und können weder aus den Statistiken der Hermes Kreditversicherungs AG noch aus der Unternehmensbefragung in quantitativer Form generiert werden. Daher wird angenommen, dass die Zulieferstruktur nach Unternehmensgrössenklassen der **sektorspezifischen Produktionsstruktur**<sup>1</sup> entspricht. Beispielsweise wird der indirekte Arbeitsplatzeffekt für den Sektor Elektrotechnik auf KMU und Grossunternehmen entsprechend deren Branchenproduktionsanteilen zugeordnet. D.h. wenn auf KMU im Sektor Elektrotechnik 30 Prozent der Gesamtproduktion am deutschen Standort entfallen, werden diese auch zu 30 Prozent an der Zulieferung von Elektrotechnischen Erzeugnissen für andere Wirtschaftszweige beteiligt sein.

Die **quantitativen Ergebnisse** zu den Beschäftigungswirkungen der Ausfuhrleistungsgewährleistungen der Hermes Kreditversicherungs-AG auf Kleine und Mittelständische Unternehmen in Deutschland sind aufgrund der verwendeten Methodik als **Abschätzung** zu interpretieren. Diese können vor dem Hintergrund der Unternehmensbefragung und der Fachgespräche abschliessend bewertet werden.

---

1 Die Grössenstrukturen wurden folgenden Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes entnommen:

- Produzierendes Gewerbe, Fachserie 4, Reihe 4.3, Kostenstruktur der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden 1997, Wiesbaden 1999.
- Finanzen und Steuern, Fachserie 14, Reihe 8, Umsatzsteuer 1997, Wiesbaden 1999.

### 1.2.2.2 Mikroökonomischer Ansatz – Dynamische Betrachtungsweise

(1) Angesichts der Zielsetzungen der Untersuchung, über die statische Analyse der Arbeitsplatzeffekte hinaus die Rolle der Hermes-Deckungen im **intertemporalen** Verlauf transparent zu machen, galt es, **eigenständige Primärerhebungen** durchzuführen. Die benötigten Informationen wurden mit Hilfe einer **Unternehmensbefragung** gewonnen.

(2) Die auf der Ebene der Unternehmen zu vollziehende Primärerhebung musste zwei Anforderungen genügen. Sie musste quantitativ belastbare Ergebnisse liefern. Sie musste aber auch vertiefte Informationen generieren. Insbesondere war es geboten, Zusammenhänge zu verdeutlichen.

Um diesen Ansprüchen zu genügen, wurde die **Primärerhebung** zweigleisig durchgeführt. Mit einer breit angelegten **schriftlichen Befragung** wurde ein Mengengerüst generiert. Erhoben wurden vorwiegend Strukturmerkmale auf der Basis eines standardisierten Fragebogens.<sup>1</sup> Die Ergebnisse der schriftlichen Unternehmensbefragung wurden durch **Experteninterviews** mit ausgewählten Unternehmen vertieft. Die Fachgespräche mit den Unternehmen konzentrierten sich auf Fragen nach dem Einsatz von Hermes-Deckungen in Abhängigkeit von unternehmensspezifischen Risikoerwägungen, von alternativen Finanzierungs- und Absicherungsstrategien im Exportgeschäft. In den Unternehmensgesprächen wurde weiterhin vertieft der Frage nachgegangen, welche Rolle den Hermes-Deckungen beim Einstieg in risikoreiche Märkte bzw. bei der Überwindung von Krisenphasen zukommt.

(3) Die Ausführungsgewährleistungen des Bundes (Hermes-Deckungen) sollten weder auf ihre Akzeptanz (Nutzungshäufigkeit bei der deutschen Wirtschaft) noch auf instrumentelle Verbesserungen hin überprüft werden. Angesichts der Zielsetzung, ausschliesslich die Beschäftigungseffekte der Hermes-gedeckten Exporte für den deutschen Standort zu evaluieren, wurden in die **Unternehmensbefragung** nur **Unternehmen** einbezogen, die **Deckungszusagen erhalten** haben.

(4) Für die schriftliche **Unternehmensbefragung** wurde der **Adressenpool** von Dekungsnehmern der **Hermes Kreditversicherungs-AG** genutzt.

---

1 Auf der Basis eines standardisierten Fragebogens (siehe Anhang) wurden vorwiegend Strukturmerkmale erhoben wie z.B. die Nutzungsintensität der Hermes-Deckungen, der Beitrag des abgedeckten Exportvolumens zum gesamten Unternehmensumsatz und zur Arbeitsplatzsicherung, die Abhängigkeit der Unternehmen vom Auslandsgeschäft mit risikoreichen Märkten und die Bedeutung der Hermes-Deckungen für kleine und mittlere Unternehmen.

Angeschrieben wurden insgesamt 1650 Unternehmen. Das **Sample** ist **repräsentativ** aufgebaut. Bei der Ziehung der Stichprobe wurde darauf geachtet, dass sowohl Unternehmen, die zu einem früheren Zeitpunkt wie auch aktuell Deckungsnehmer waren (Stichjahre 1995, 1998 und 1999), in die Stichprobe einbezogen wurden. Gewährleistet ist auch, dass die Unternehmen die Struktur nach Deckungsformen (Einzeldeckung, Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung, revolvingende Deckung) abdecken und die Grössenstruktur abgebildet ist.

(5) Von den angeschriebenen Unternehmen haben 339 den Fragebogen ausgefüllt zurückgeschickt. Die **Rücklaufquote** in Höhe von **gut 20 %** ist ein für eine schriftliche Befragung (ohne Nachfassaktion) gutes Ergebnis. In die EDV-gestützte Auswertung konnten 336 Unternehmen einbezogen werden. Die Antworten von drei Unternehmen trafen erst nach Abschluss der quantitativen Verarbeitung ein. Die Ergebnisse sind qualitativ berücksichtigt.

(6) Die **repräsentative** Anlage der schriftlichen Befragung manifestiert sich in den **Strukturen** des **Rücklaufs** der **Befragung**, die eine recht gute Übereinstimmung mit Strukturangaben der Hermes Kreditversicherungs-AG zum insgesamt in Deckung genommenen Exportgeschäft aufweisen.

Im einzelnen ergaben sich für die schriftliche Befragung folgende Strukturmerkmale:

Zieht man als Repräsentativitätskriterium die **Grössenstruktur** der Unternehmen heran, die den Fragebogen beantwortet haben zeigt sich: Rund 90 % der Unternehmen entfallen auf die Klasse mit einem Jahresumsatz ‚bis zu 1 Mrd. DM‘ (vgl. Übersicht 1-1). Folgt man der Definition des Instituts für Mittelstandsforschung, nach der als KMU's Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten gelten<sup>1</sup>, kommen laut schriftlicher Unternehmensbefragung rund 72 % der Deckungsnehmer aus der mittelständischen Wirtschaft (vgl. Übersicht 1-1).

Aggregiert man das von den einzelnen Unternehmen pro **Deckungsart** angegebene Deckungsvolumen über alle Unternehmen der schriftlichen Befragung auf, ergibt sich: Fast zwei Drittel des gedeckten Volumens entfallen auf Einzeldeckungen und ein Drittel auf Ausfuhr-pauschalgewährleistungen (APG). Die ‚revolvingende Deckung‘ spielt kaum eine Rolle (vgl. Übersicht 1-1).

---

1 Hauser, H.-E., SMEs in Germany – Facts and Figures 2000, Institut für Mittelstandsforschung (IFM), a.a.O.

**Übersicht 1-1:** Schriftliche Befragung - Rücklauf nach Strukturmerkmalen

	1995	1998	1999
1. Verteilung der Deckungsvolumen auf Deckungsarten %			
Deckungsvolumen insgesamt	100.0	100.0	100.0
– APG	28.5	32.8	36.1
– Einzeldeckung	66.8	63.4	61.6
– Revolvierende Deckung	4.7	3.8	2.3
2. Unternehmensgrößenstruktur (Beschäftigte) %			
– unter 500 Beschäftigte	72.1	71.9	71.4
– 500 Beschäftigte und mehr	27.9	28.1	28.6
3. Unternehmensgrößenstruktur (Umsatz) 1999			
– unter 50 Mio DM			40.5 %
– 50 bis 250 Mio DM			36.3 %
– 250 bis 500 Mio DM			8.6 %
– 500 Mio bis 1 Mrd DM			7.1 %
– 1 Mrd bis 10 Mrd DM			6.6 %
– 10 Mrd und mehr			0.9 %
Insgesamt			100.0 %

Für die Repräsentativität des Rücklaufs spricht weiterhin die Gewichtung des **nach Wirtschaftszweigen** aufgebrochenen **Deckungsvolumens** aus der schriftlichen Unternehmensbefragung. Die Majorität liegt in der chemischen Industrie und dem Maschinen-/Anlagenbau, gefolgt von der Elektrotechnischen Industrie (vgl. Übersicht 1-2). Bezogen auf das Deckungsvolumen partizipieren mittelständische Unternehmen allerdings in geringerem Umfang als Grossunternehmen (vgl. Übersicht 1-2).

**Übersicht 1-2:** Schriftliche Befragung: Rücklauf nach Deckungsvolumen (alle Deckungsformen) und Wirtschaftszweigen und Umsatzgrößenklassen

	1995	1998	1999
1. Deckungsvolumen nach <b>ausgewählten Wirtschaftszweigen</b> in %			
<b>Deckungsvolumen</b> insgesamt	100.0	100.0	100.0
darunter:			
• Chemische Industrie	23.6	27.8	30.9
• Maschinen-/Anlagenbau	28.7	34.9	30.4
• Elektrotechnische Industrie	22.6	16.4	11.3
• Grosshandel mit Investitionsgütern	7.7	7.7	7.3
• Marktbestimmte Dienstleistungen (Planung + Consulting, Maschinenbau)	1.0	1.0	0.8
2. Deckungsvolumen nach <b>Umsatzgrößenklassen</b> 1999 (%)			
Umsatzgrößenklasse			100.0
– unter 50 Mio DM			2.2
– 50 bis 250 Mio DM			7.2
– 250 bis 500 Mio DM			17.9
– 500 Mio bis 1 Mrd DM			8.1
– 1 bis 10 Mrd DM			31.7
– über 10 Mrd			32.9

(7) Die Auswahl der Unternehmen, mit denen vertiefte Fachgespräche geführt wurden, erfolgte anhand der schriftlichen Befragung. Insgesamt wurden 19 Gespräche geführt. Bei der Auswahl wurde darauf geachtet, dass die Wirtschafts- und Grössenstruktur abgedeckt war.

## 2. Arbeitsplatzeffekte – Statisch komparative Betrachtungsweise

Auf der Basis der unterstellten Modellannahmen sowie verwendeten Methodik ergeben sich folgende Arbeitsplatzeffekte aus statisch-komparativer Betrachtungsweise:

Mit der Produktion der von Hermes gesicherten Exportwaren mit einem durchschnittlichen Wert in Höhe von 31.6 Mrd. DM im Zeitraum 1995 bis 1999, der notwendigen Vorleistungsgüter sowie Dienstleistungen waren im Mittel insgesamt 216 Tsd. Personen pro Jahr am deutschen Standort beschäftigt.

Der Nettoeffekt für die Beschäftigung am deutschen Standort, der nur Exporte berücksichtigt, die ohne Hermes Deckungen nicht zustande gekommen wären, liegt in einer Bandbreite von 140 Tsd. bis 216 Tsd. Beschäftigten pro Jahr. Durch einen Arbeitsplatz, der im Exportsektor entsteht, werden 0.96 Arbeitsplätze in nachgelagerten Sektoren generiert.

Die Unternehmen und Beschäftigten der Sektoren Maschinenbau, Chemische Industrie, Sonstige Dienstleistungen (Planung, Entwicklung, Consulting) sowie Elektrotechnik profitieren am stärksten von der Exportförderung.

(1) Nachfolgend werden die quantitativen Ergebnisse der Input-Output-Analyse hinsichtlich der statisch komparativen Arbeitsplatz- und Produktionseffekte der Hermes-Ausfuhrleistungsgewährleistungen am deutschen Standort dargestellt. Dabei wird zunächst erläutert, welche gesamtwirtschaftlichen und welche sektorspezifischen **Brutto-Wirkungen** sich aus den Hermes-Deckungen ergeben. Anschliessend erfolgt eine **Abschätzung des Nettoeffektes**. Der Nettoeffekt entspricht denjenigen Wirkungen, die aus Exporten resultieren, die ohne Hermes-Deckungen wahrscheinlich nicht zustande gekommen wären. Dieser Effekt wird lediglich in Form einer Bandbreite sowie nur für die Gesamtwirtschaft dargestellt<sup>1</sup>.

(2) Im Durchschnitt der Jahre 1995 bis 1999 wurde von der Hermes Kreditversicherungs AG ein Exportvolumen von insgesamt 31.6 Mrd. DM mit Einzeldeckungen, Ausfuhrpauschalgewährleistungen und revolvierenden Einzeldeckungen gesichert (vgl. Tabelle 2-1). Dies entspricht rund 3.8 Prozent des gesamten deutschen Exportwertes dieser Jahre.

<sup>1</sup> Zum methodischen Vorgehen vergleiche Kapitel 1.2.2.1

**Tabelle 2-1:** Gedecktes Exportvolumen und Arbeitsplatzeffekte nach Wirtschaftszweigen (Durchschnitt der Jahre 1995 bis 1999)

	Exportvolumen		Arbeitsplatzeffekt					
	Mio DM	in %	Direkt		Indirekt		Gesamt	
			1'000	in %	1'000	in %	1'000	in %
Landwirtschaft	4.0	0.0	0.0	0.0	1.2	1.2	1.3	0.6
Energie, Bergbau	0.0	0.0	0.0	0.0	3.4	3.2	3.4	1.6
Chemie, Mineralöl	12'147.1	38.4	23.2	21.1	11.3	10.7	34.5	16.0
Steine Erden, Keramik, Glas	18.4	0.1	0.1	0.1	1.0	1.0	1.1	0.5
Eisen und Stahl, NE-Metalle	81.5	0.3	0.1	0.1	6.8	6.4	6.9	3.2
Stahlbau, Schienenfahrzeuge	745.4	2.4	3.9	3.5	1.4	1.3	5.2	2.4
Maschinenbau	9'729.7	30.7	43.5	39.6	9.4	8.8	52.9	24.5
Fahrzeugbau *	3'087.9	9.8	16.7	15.2	1.9	1.8	18.6	8.6
Elektrotechnik, EDV	4'801.9	15.2	18.0	16.4	6.7	6.3	24.7	11.4
EBM, Spielwaren	31.6	0.1	0.1	0.1	1.6	1.5	1.7	0.8
Holz, Papier, Druck	37.1	0.1	0.2	0.1	3.1	2.9	3.2	1.5
Leder, Textilien, Bekleidung	157.8	0.5	0.5	0.4	0.3	0.3	0.8	0.4
Nahrungs- und Genussmittel	6.9	0.0	0.0	0.0	1.2	1.1	1.2	0.5
Bau	421.5	1.3	2.7	2.4	2.4	2.3	5.1	2.4
Handel	0.0	0.0	0.0	0.0	13.4	12.7	13.4	6.2
Verkehr	0.0	0.0	0.0	0.0	8.1	7.7	8.1	3.8
Finanzsinitute, Immobilien	0.0	0.0	0.0	0.0	4.8	4.5	4.8	2.2
Sonstige Dienstleistungen	371.5	1.2	1.0	0.9	23.7	22.4	24.8	11.5
Staat, Sozialversicherung	0.0	0.0	0.0	0.0	4.2	4.0	4.2	2.0
<b>Insgesamt unbereinigt</b>	<b>31'642.4</b>	<b>100.0</b>	<b>110.0</b>	<b>100.0</b>	<b>105.9</b>	<b>100.0</b>	<b>215.9</b>	<b>100.0</b>
nachrichtlich								
<b>Insgesamt bereinigt</b>	<b>20'567.6</b>		<b>71.5</b>		<b>68.8</b>		<b>140.3</b>	

Quelle: Hermes Kreditversicherungs-AG, eigene Berechnungen

\* ohne Schienenfahrzeugbau

Der **grösste Einzelbetrag** entfällt davon mit 12.1 Mrd. DM auf die **Chemische Industrie**<sup>1</sup>, gefolgt vom **Maschinenbau** mit 9.7 Mrd. DM. Die vier am stärksten geförderten Wirtschaftszweige (Chemische Industrie; Maschinenbau; Elektrotechnik, EDV; Fahrzeugbau) repräsentieren insgesamt 94.8 Prozent des gesamten gedeckten Exportvolumens.

(3) Mit der **Produktion** der Exportwaren, der notwendigen Vorleistungsgüter sowie Dienstleistungen waren insgesamt **216 Tsd. Personen am deutschen Standort** beschäftigt. (vgl. Tabelle 2-1). Dies entspricht **0.62 Prozent aller Erwerbstätigen** in Deutschland in 1995. Davon entfallen rund 51 Prozent auf Unternehmen, die die Exportwaren produzieren und das Exportgeschäft abwickeln (direkter Effekt) und 49 Prozent auf Unternehmen, die als Zulieferer oder Produzenten von Vorleistungen nur in einem indirekten Verhältnis zum gedeckten Export stehen (indirekter Effekt). Durch einen Arbeitsplatz, der im Exportsektor entsteht, werden 0.96 Arbeitsplätze in nachgelagerten Sektoren generiert.

1 Einschliesslich Mineralölindustrie und Kunststoffindustrie

(4) Ein Teil des gedeckten Exportvolumens wäre möglicherweise auch ohne eine Hermes-Ausfuhrleistung zustande gekommen. Darauf deuten die schriftliche Unternehmensbefragung sowie die Fachgespräche hin. Wenn man diesen Effekt berücksichtigt und das Exportvolumen bereinigt<sup>1</sup>, liegt der **Nettoeffekt der Hermes-Deckungen** für die Beschäftigung am deutschen Standort in einer **Bandbreite von 140 Tsd. bis 216 Tsd. Beschäftigten** (vgl. Tabelle 2-1).

(5) Differenziert nach Wirtschaftszweigen profitierten die Unternehmen und Beschäftigten des **Maschinenbaus** am stärksten von der Exportförderung (53 Tsd. Beschäftigte, vgl. Abbildung 2-1). Dies beruht vor allem auf dem relativ hohen Anteil des Maschinenbaus an dem gesamten gedeckten Exportvolumen, aus dem ein direkter Effekt von 44 Tsd. Beschäftigten resultiert. Der Anteil am gesamten direkten Arbeitsplatzeffekt ist im Vergleich zum Anteil am Exportvolumen überdurchschnittlich hoch, da im Maschinenbau die Wertschöpfung je Beschäftigten im Branchenvergleich nur unterdurchschnittlich ist. Der indirekte Beschäftigungseffekt ist relativ gering.

Anders verhält es sich bei der **Chemischen Industrie**. Die Produktivität liegt aufgrund der sehr hohen Kapitalintensität weit über dem Durchschnitt der Gesamtwirtschaft. Der Anteil am direkten Beschäftigungseffekt liegt daher mit 21.1 Prozent weit unter dem Exportanteil in Höhe von 38.4 Prozent.

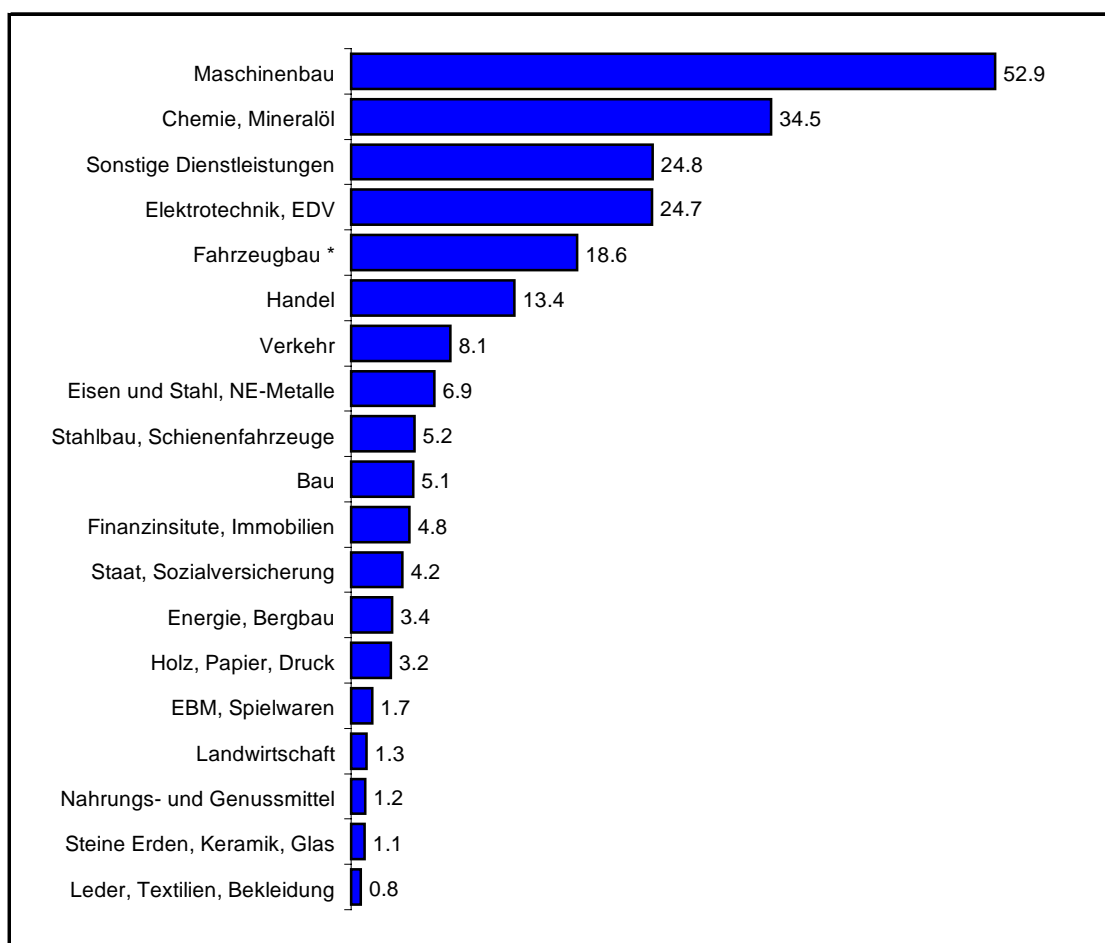
Im Bereich der **Sonstigen Dienstleistungen**, dabei handelt es sich überwiegend um Unternehmen aus dem Bereich Planung, Entwicklung und Consulting, zeigt sich am Deutlichsten, wie ausgeprägt die wirtschaftliche Verflechtung der Exportindustrie mit den auf die Binnenfrage ausgerichteten Wirtschaften am deutschen Standort ist. Obwohl das Exportvolumen mit einem Anteil von nur 1.2 % marginal ist, entstehen durch die Vorleistungsverflechtungen 23.7 Tsd. Arbeitsplätze (vgl. Tabelle 2-1).

Am geringsten fallen die Beschäftigungseffekte in den Bereichen **EBM, Spielwaren, Landwirtschaft, Nahrungs- und Genussmittel, Steine Erden, Keramik, Glas, Leder, Textilien und Bekleidung** aus. Diese Branchen sind aufgrund spezifischer Produkteigenschaften oder einer zu geringen internationalen Wettbewerbsfähigkeit stärker auf den deutschen Markt ausgerichtet. Offensichtlich spiegelt sich hierin die internationale Arbeitsteilung wieder. An einem Hochlohn- und Hochtechnologiestandort wie Deutschland ist die Produktion von arbeitsintensiven und geringwertigen Massengütern aufgrund von komparativen Kostennachteilen in weiten Teilen international nicht wettbewerbsfähig (Importdruck).

---

1 zur Methodik vgl. Kapitel 1.2.2.1

**Abbildung 2-1:** Arbeitsplatzeffekte nach Wirtschaftszweigen  
(Beschäftigte in 1000, unbereinigt)



\* ohne Schienenfahrzeugbau

(6) Aus dem gesamten – Hermes-gedeckten – Exportvolumen der deutschen Wirtschaft in Höhe von 31.2 Mrd. DM entsteht im Durchschnitt der Jahre 1995 bis 1999 ein **Produktionseffekt<sup>1</sup>**(Bruttowertschöpfung) von **21.0 Mrd. DM pro Jahr** (vgl. Tabelle 2-2). Dies entspricht durchschnittlich 0.66 Prozent der Wirtschaftsleistung Deutschlands des Jahres 1995. Davon entfällt der grössere Anteil (57.4 Prozent) auf die indirekte Produktion. Dies ist vor allem auf die **Dienstleistungsbereiche** zurückzuführen, die nur mittelbar vom Export profitieren und eine deutlich höhere Wertschöpfungsquote (Bruttowertschöpfung im Verhältnis zur Bruttoproduktion) als die Gesamtwirtschaft und die exportierenden Industriezweige aufweisen.

1 Die Differenz aus Exportvolumen und Produktionseffekt resultiert aus dem Einsatz von importierten Vorleistungen bei der Produktion der Exportgüter.

(7) Wenn man wiederum berücksichtigt, dass nicht das gesamte Exportvolumen auf die Exportförderung zurückgeführt werden kann, liegt der tatsächliche Produktionseffekt der Hermes Ausfuhrleistungsgewährleistungen in einer **Bandbreite von 13.6 Mrd. DM und 21.0 Mrd. DM** (vgl. Tabelle 2-2). D.h. im Durchschnitt der Jahre 1995 bis 1999 wurden zwischen 0.43 und 0.66 Prozent der wirtschaftlichen Leistung Deutschlands durch Hermes-Deckungen generiert.

**Tabelle 2-2:** Gedecktes Exportvolumen und Produktionseffekt nach Wirtschaftszweigen (Bruttowertschöpfung, Durchschnitt der Jahre 1995 bis 1999)

	Exportvolumen		Produktionseffekt			
	Mio DM	in %	Direkt	Indirekt	Gesamt	
			Mio DM	Mio DM	Mio DM	in %
Landwirtschaft	4.0	0.0	1.2	41.9	43.1	0.2
Energie, Bergbau	0.0	0.0	0.0	608.7	608.7	2.9
Chemie, Mineralöl	12'147.1	38.4	2'679.7	1'443.3	4'123.0	19.7
Steine Erden, Keramik, Glas	18.4	0.1	6.4	107.3	113.7	0.5
Eisen und Stahl, NE-Metalle	81.5	0.3	10.3	566.4	576.6	2.8
Stahlbau, Schienenfahrzeuge	745.4	2.4	258.8	90.6	349.4	1.7
Maschinenbau	9'729.7	30.7	3'385.4	728.8	4'114.2	19.6
Fahrzeugbau *	3'087.9	9.8	715.4	146.0	861.4	4.1
Elektrotechnik, EDV	4'801.9	15.2	1'391.4	526.9	1'918.3	9.2
EBM, Spielwaren	31.6	0.1	11.2	143.0	154.2	0.7
Holz, Papier, Druck	37.1	0.1	11.8	240.9	252.6	1.2
Leder, Textilien, Bekleidung	157.8	0.5	25.8	18.4	44.3	0.2
Nahrungs- und Genussmittel	6.9	0.0	2.0	110.7	112.6	0.5
Bau	421.5	1.3	195.5	177.9	373.4	1.8
Handel	0.0	0.0	0.0	1'397.0	1'397.0	6.7
Verkehr	0.0	0.0	0.0	717.2	717.2	3.4
Finanzinstitute, Immobilien	0.0	0.0	0.0	641.5	641.5	3.1
Sonstige Dienstleistungen	371.5	1.2	231.7	4'036.4	4'268.2	20.4
Staat, Sozialversicherung	0.0	0.0	0.0	291.0	291.0	1.4
<b>Insgesamt unbereinigt</b>	<b>31'642.4</b>	<b>100.0</b>	<b>8'926.5</b>	<b>12'034.0</b>	<b>20'960.5</b>	<b>100.0</b>
nachrichtlich						
<b>Insgesamt bereinigt</b>	<b>20'567.6</b>		<b>5'802.2</b>	<b>7'822.1</b>	<b>13'624.4</b>	

Quelle: Hermes Kreditversicherungs-AG, eigene Berechnungen

\* ohne Schienenfahrzeugbau

Am stärksten profitieren davon die Wirtschaftszweige **Sonstige Dienstleistungen**, Chemische Industrie, Maschinenbau sowie Elektrotechnik, EDV. Auf diese vier Sektoren entfallen insgesamt über zwei Drittel des gesamten Produktionseffektes.

### 3. Arbeitsplatzeffekte – Dynamische Betrachtungsweise

#### 3.1 Auslandsgeschäft – Tendenz in den Anforderungen

Aufgrund der Entwicklung der internationalen Absatzmärkte müssen Unternehmen unabhängig von der Grösse und Branchenzugehörigkeit wachsende Exportanteile auf ‚emerging markets‘ realisieren. Die Kapazitätsauslastung, die Fixkostendeckung und die Erzielung einer angemessenen Kapitalrendite werden zunehmend von Umsätzen auf Märkten bestimmt, die im Vergleich zu Industrieländermärkten deutlich höhere Vermarktungsrisiken aufweisen. Die erhöhten Risiken bestehen in den spezifischen Finanzierungsmodalitäten. Sie bestehen insbesondere in den politisch-ökonomischen Strukturen der ‚emerging markets‘, die – weil noch ungefestigt – ein latentes Krisenpotenzial aufweisen. Die Kalkulierbarkeit für den Exporteur sinkt, die Risiken des Exportgeschäfts steigen. Auf die Deckung von Exportgeschäften mit ‚emerging markets‘, d.h. mit Schwellen- und Entwicklungsländern sind die Hermes-Ausfuhr-gewährleistungen ausgerichtet.

(1) Das **Welthandelsvolumen** ist in der Vergangenheit spürbar gewachsen. Die Entwicklung in den politisch-ökonomischen Rahmenbedingungen, d.h. insbesondere die Veränderungsprozesse in den Transformierländern und der Abbau von Handelsbarrieren im Zuge der Umsetzungen der WTO-Vereinbarungen werden auch mittel- und längerfristig die internationale Arbeitsteilung und den Austausch von Gütern und Dienstleistungen vorantreiben.

(2) Die Schubwirkung, die von den veränderten politisch-ökonomischen Rahmenbedingungen auf das Welthandelsvolumen ausgeht, wird ganz essentiell von der wirtschaftlichen **Dynamik der Schwellen- und Entwicklungsländer** getragen (vgl. Tabelle 3-1). Schon im ex-post-Zeitraum übertraf das wirtschaftliche Wachstum der Schwellen-/Entwicklungsländer das der Industrieländer erheblich. Die Schere in der Wachstumsdynamik wird sich unserer Einschätzung nach mittel- und längerfristig noch vergrössern. Während in den Industrieländern die Märkte für Konsum- und Investitionsgüter von relativen Sättigungsphänomenen gekennzeichnet sein werden, weisen die Märkte schergewichtig der Schwellenländer und partiell der Entwicklungsländer gewaltige Marktpotenziale auf, deren Erschliessung durch wachsende Kaufkraft der Konsumenten und in der Folge steigende Investitionsneigung von Investoren (national und international) sukzessive voranschreitet. Dieser Entwicklungspfad ist vorgezeichnet trotz zweifelsohne immer wieder zu erwartender temporärer Instabilitäten, wie sie beispielhaft in Lateinamerika und Asien beobachtbar waren.

(3) Die Statistik der Aussenwirtschaftsverflechtung zeigt deutlich, dass die Exportaktivitäten der Unternehmen am deutschen Standort zwar in der Majorität auf die Zielmärkte der

Industrieländer und hier überwiegend auf die EU-Mitgliedstaaten ausgerichtet sind. An dieser schwerpunktmässigen Orientierung wird sich auch in den kommenden Jahren keine grundlegende Veränderung ergeben. Allerdings signalisiert die in der Vergangenheit beobachtbare Entwicklung, dass sich die **deutsche Wirtschaft** zunehmend auf die **Absatzmärkte der Schwellen- und Entwicklungsländer** hin ausrichtet (vgl. Tabelle 3-2). Bei einem Gesamtwachstum der deutschen Exporte zwischen 1990 und 1998 (nominal, in US\$) um knapp 33 % reduzierte sich der prozentuale Anteil der Industrieländer um fast 6 Punkte, erhöhte sich vice versa der Anteil der Exporte in Schwellen- und Entwicklungsländer um eben diesen Prozentsatz.

**Tabelle 3-1:** Bruttoinlandsprodukt – Entwicklung 1985 bis 2010 in durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten (Basis US\$; in Preisen von 1990 und Wechselkurs von 1990) – in %

	1985/98	1998/04	2004/10
<b>Welt</b>	<b>3.0</b>	<b>3.0</b>	<b>3.1</b>
<b>OECD-Länder</b>	<b>2.6</b>	<b>2.4</b>	<b>2.4</b>
darunter			
– EU	2.5	2.4	2.3
<b>Nicht-OECD-Länder<sup>1)</sup></b>	<b>4.4</b>	<b>5.0</b>	<b>5.3</b>
darunter			
– Ölexportierende Länder <sup>2)</sup>	2.5	3.3	3.1
– Andere Schwellen-/Entwicklungsländer	5.6	5.2	5.4
– Transformierländer, China	3.7	5.6	6.1

1) inkl. Tschechien, Ungarn, Polen, Mexiko, Korea, Türkei

2) Algerien, Indonesien, Iran, Irak, Kuwait, Libyen, Nigeria, Oman, Qatar, Saudi Arabien, Vereinigte Arabische Emirate, Venezuela

Quelle: Prognos World Report 2000, Industrial Countries 1998-2004-2010, Basel, Dezember 1999

(4) Die Verlängerung der Beobachtungsperiode bis zum augenblicklichen Zeitpunkt würde eine noch markantere **Anteilsverschiebung zu Gunsten der Schwellen- und Entwicklungsländer** aufzeigen. Die Wachstumskurve der Asienexporte erfuhr im Zuge der Asienkrise (1997/98) einen merklichen Knick. Mittlerweile ist auf dem asiatischen Markt eine spürbare Belebung der Nachfrage zu verzeichnen. Dieses machte sich speziell in der Nachfrage nach Investitionsgütern positiv bemerkbar. Laut Aussage von deutschen Maschinen- und Anlagebauern sind die Lieferaufträge für Maschinen in den asiatischen Raum wieder gestiegen, dem mit einer leichten zeitlichen Verzögerung erfahrungsgemäss ein Nachfrageschub im Anlagenbau folgt. Eine ähnliche Entwicklung ist für die Exportregion von Mittel- und Südamerika zu konstatieren. Lateinamerika hat die Krise ‚noch schneller als erwartet‘ überwunden, erweist sich zunehmend wieder als aufnahmefähiger Markt für deutsche Exporte. Russland, das sich durch ein gewaltiges Marktpotenzial auszeichnet und speziell aus Sicht der deutschen Wirtschaft als hochinteressanter Exportmarkt gilt, dürfte seinen Transformationsprozess zwar stetig, aber doch in kleineren Schritten vollziehen. Festzuhalten bleibt: Im Vergleich zu den Industrieländern einerseits wie auch andererseits im Vergleich der Schwellen-/Entwicklungs-

ländermärkte untereinander bestanden und bestehen die günstigsten Wachstumschancen für die asiatischen Staaten, wobei China den Spitzenwert markiert.

**Tabelle 3-2:** Exportstruktur der deutschen Wirtschaft nach Zielregionen 1990 bis 1998 in % (nominal US\$)

	1990	1995	1997	1998
Industrieländer	80.4	74.9	73.4	74.7
Schwellen-/Entwicklungsländer	19.3	24.9	26.3	25.1
darunter:				
– Afrika	2.0	1.7	1.5	1.5
– Asien	4.7	8.2	7.5	5.8
– Europa	8.1	9.8	12.1	12.4
– Mittlerer Osten	2.7	2.5	2.5	2.4
– Lateinamerika	1.8	2.6	2.7	2.9
Sonstige (Kuba, Nordkorea)	0.1	–	–	–
Insgesamt	100.0	100.0	100.0	100.0
nachrichtlich Export i.Mrd. US\$	410.1	523.8	512.4	543.3

Quelle: International Monetary Fund, Direction of Trade Statistics – Yearbook 1997, Washington 1997 und Yearbook 1999, Washington 1999

(5) Die Verlagerung der Wachstumsdynamik von den Industrieländern in Richtung der Schwellen- und Entwicklungsländer und damit verknüpft die Verschiebung in den Marktpotenzialen verrücken auch die Koordinaten im Auslandsgeschäft der Unternehmen am deutschen Standort. Erzielte bzw. erzielbare **Umsätze** auf den Märkten der **Schwellen- und Entwicklungsländer** erhalten **wachsenden Stellenwert** in der Kostenkalkulation der Unternehmen, bestimmen zunehmend die Ertragssituation der Unternehmen.

(6) Die steigende Verflechtung der internationalen Märkte macht sich nicht nur in den Kapitalmärkten sowie im vermehrten Austausch von Gütern und Dienstleistungen bemerkbar. Sie manifestiert sich auch in einem sich beschleunigenden Prozess der internationalen Arbeitsteilung. Die **Unternehmen** in den hochentwickelten Industrieländern, d.h. auch die deutschen Unternehmen stehen unter **wachsendem Spezialisierungs- und Innovationsdruck**. Da Wissen immer schneller weltweit transferiert wird (im Zuge von Direktinvestitionen, unterstützt durch die IuK-Technik), erfordert die Aufrechterhaltung der Wettbewerbsvorteile steigenden Mitteleinsatz für Forschung und Entwicklung, für organisatorische Innovationen. Parallel dazu verkürzen sich die Produktlebenszyklen, d.h. die Zeitspanne, in der die Amortisation (Refinanzierung) der Innovationskosten erfolgen kann. In der Verbindung des Zwangs zur Spezialisierung und der Reduktion der Produktlebenszyklen wird schnell klar, dass die deutschen Unternehmen die Exportmärkte der Schwellen- und Entwicklungsländer in ihr Exportgeschäft einbeziehen müssen, um auf die zur Kostendeckung (Fixkosten) erforderlichen Stückzahlen zu kommen (Erzielung von ‚economies of scale‘ bzw. ‚economies of scope‘).

(7) Die grob skizzierten Zusammenhänge zwischen der gebotenen Positionierung der deutschen Wirtschaft in der internationalen Arbeitsteilung und der Bedeutung der Märkte der Schwellen- und Entwicklungsländermärkte für die Existenz der Unternehmen am deutschen Standort spiegeln die Ergebnisse der speziell für die vorliegende Untersuchung durchgeführten Unternehmensbefragung wider.

Für gut die Hälfte der Unternehmen haben die Märkte der Schwellen- und Entwicklungsländer schon heute grosse Bedeutung. Fast durchgängig (gut 80 %) vertreten die Unternehmen die Auffassung, dass für sie der Stellenwert von Absatzmärkten in den Nicht-Industrieländern zunimmt (vgl. Tabelle 3-3).

**Tabelle 3-3:** Stellenwert der Märkte der Schwellen-/Entwicklungsländer im Exportgeschäft insgesamt und nach Beschäftigtengrössenklassen

Unternehmen nach Beschäftigtengrössenklasse	Märkte haben ...			
	n <sup>1)</sup>	grosse Bedeutung	n <sup>1)</sup>	wachsende Bedeutung
1. Insgesamt	307	59.5%	302	81.1%
2. Beschäftigtengrössenklasse				
1-99 Beschäftigte	113	65.5%	103	75.7%
100-499 Beschäftigte	109	46.8%	110	80.0%
500-999 Beschäftigte	35	65.7%	37	89.2%
1000-2999 Beschäftigte	28	60.7%	30	83.3%
3000 u. mehr Beschäftigte	22	86.4%	22	95.5%

1) Anzahl Unternehmen, die Angaben zur Bedeutung der Märkte gemacht haben.  
Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

(8) Der **Druck**, die Märkte in den **Schwellen- und Entwicklungsländern erschliessen** zu müssen, besteht für die Unternehmen **unabhängig von der Unternehmensgrösse** (vgl. Tabelle 3-3). Gerade **kleine und mittlere Unternehmen**, die bisher in der Marktbearbeitung von Schwellen- und Entwicklungsländern tendenziell weniger offensiv agiert haben, müssen ihr **Exportgeschäft mit ‚emerging markets‘ verstärken**. Nur jedes zweite Unternehmen in der Grössenklasse 100 bis 499 Beschäftigte gab an, dass Märkte in Entwicklungs-/Schwellenländern schon heute ‚grosse Bedeutung‘ hätten. Für 80 % der Unternehmen in dieser Grössenklasse erhalten diese Märkte jedoch ‚wachsende Bedeutung‘ (vgl. Tabelle 3-3). Die abweichenden Bewertungsergebnisse in der Beschäftigtengrössenklasse ‚1 bis 99 Beschäftigte‘ erklären sich dadurch, dass in dieser Grössenklasse anteilmässig die spezialisierten Grosshandelsunternehmen (Export-/Importunternehmen) mit vielfach niedrigen Beschäftigtenzahlen stark vertreten sind. Die Geschäftstätigkeit dieser Unternehmen ist schon heute in deutlich grösserem Umfang durch den Handel mit ‚emerging markets‘ geprägt als es bei Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes in derselben Grössenklasse der Fall ist.

(9) Die ‚emerging markets‘ scheinen für die mittelständische Wirtschaft eine den Grossunternehmen vergleichbare Bedeutung zu gewinnen. Dieser Befund ist insofern von Interesse, als **kleine** und **mittelgrosse Unternehmen** aufgrund ihrer **grössenbedingten Ressourcenrestriktionen** (Personal, Kapital) eher Schwierigkeiten haben, ein breites Spektrum von Exportzielmärkten zu bedienen (neben Industrieländern auch Schwellen- und Entwicklungsländer). Das Problem der Quantität der Exportzielmärkte verschärft sich, wenn es sich wie bei den Schwellen- und Entwicklungsländern um Märkte handelt, die nicht die gewohnten und verlässlichen Bedingungen ausgereifter Industrieländer aufweisen.

(10) Die vorab schon angesprochene **Spezialisierung**, die eng mit dem Entwicklungsprozess in der internationalen Arbeitsteilung verknüpft ist, zwingt die Unternehmen zur **Diversifizierung der Exportzielmärkte** in Richtung einer globalisierten Exportstrategie. Sie eröffnet aber gleichzeitig auch die Chance, auf neu entstehenden Märkten Nachfragepotenziale erschliessen zu können. Nicht von ungefähr werden die deutschen Exporte von Investitionsgüteraufwänden wesentlich getragen. So belief sich z.B. der Anteil von Maschinenbauerzeugnissen am deutschen Gesamtexport auf knapp 17 % (1999) bei einem Anteil des Maschinen- und Anlagenbaus am Umsatz des Verarbeitenden Gewerbes von rund 13 % (1999).<sup>1</sup>

(11) Dass der **Spezialisierungsgrad** und die **Bedeutung von Märkten in den Schwellen- und Entwicklungsländern positiv korrelieren**, zeigen die Ergebnisse der Unternehmensbefragung. Die Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus messen den Schwellen- und Entwicklungsländern als Exportmarkt häufiger hohen Stellenwert zu als im Durchschnitt der befragten Unternehmen (vgl. Tabelle 3-4). Besonders für die Hersteller von Textil- und Druckmaschinen, deren Produkte sich durch einen extrem hohen Spezialisierungsgrad auszeichnen, sind die Umsätze auf den Märkten der Schwellen- und Entwicklungsländer unverzichtbar, um die erforderlichen Deckungsbeiträge zu den Fixkosten erzielen zu können.

Zieht man den Weltmarktanteil als Indikator für den Spezialisierungsgrad heran, wird der Zusammenhang mit der Relevanz der Märkte der Schwellen- und Entwicklungsländer für die Sicherung der Unternehmensexistenz noch plastischer. Mit steigendem Weltmarktanteil (Messgrösse für den Spezialisierungsgrad) erhöht sich der Anteil der Unternehmen, deren Überlebensfähigkeit ohne das Exportgeschäft mit Schwellen- und Entwicklungsländern gefährdet wäre (vgl. Tabelle 3-5).

1 VDMA, Statistisches Handbuch für den Maschinenbau – Ausgabe 2000, Frankfurt 2000.

**Tabelle 3-4:** Stellenwert der Märkte der Schwellen-/Entwicklungsländer im Exportgeschäft nach Wirtschaftszweigzugehörigkeit der Unternehmen

Unternehmen nach Wirtschaftszweigen	Märkte haben ...			
	n <sup>1)</sup>	grosse Bedeutung	n <sup>1)</sup>	wachsende Bedeutung
1. Chemie, Kunststoff, Gummi, Eisen u. Stahl, NE-Metalle, Ziehereien/Kaltwalzwerke	30	50.0%	29	75.9%
2. Stahl- u. Leichtmetallbau, Schienenfahrzeuge	2	50.0%	3	100.0%
3. Maschinen-, Anlagenbau	123	61.0%	124	84.7%
darunter				
– Textil-, Druckmaschinen	14	78.6%	14	85.7%
– Anlagenbau	34	79.4%	34	85.3%
4. Elektrotechnik	17	47.1%	18	94.4%
5. Feinmechanik, Optik, Eisen-/Blech-/Metallwaren	13	23.1%	14	71.4%
6. Sonstiges Verarb. Gewerbe, ohne Angabe	28	25.9%	30	40.0%
Verarbeitendes Gewerbe insg. (1-6)	213	54.9%	218	83.0%
7. Baugewerbe	10	60.0%	9	100.0%
8. Grosshandel (GH)	65	73.9%	56	67.9%
darunter				
– GH mit Investitionsgütern	16	81.3%	14	71.4%
9. Marktbestimmte Dienstleistungen	18	61.1%	18	83.3%
darunter				
– Planung u. Consulting im Maschinen-/Anlagenbau	11	63.6%	9	77.8%
10. Ohne Wirtschaftszweigangabe	3	66.7%	3	66.7%

1) Anzahl Unternehmen, die Angaben zur Bedeutung der Märkte gemacht haben.  
Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

**Tabelle 3-5:** Stellenwert der Märkte der Schwellen-/Entwicklungsländer im Exportgeschäft nach Weltmarktanteil der Unternehmen

Unternehmen nach Weltmarktanteil	Märkte haben ...			
	n <sup>1)</sup>	grosse Bedeutung	n <sup>1)</sup>	wachsende Bedeutung
Weltmarktanteil				
– unter 5%	141	53.9%	132	72.7%
– 5 bis 10%	32	56.3%	35	82.9%
– 11 bis 25%	37	70.3%	38	92.1%
– 26 bis 50%	46	63.0%	47	93.6%
– über 50%	9	100.0%	9	88.9%
– Unbekannt	34	58.8%	33	72.7%

1) Anzahl Unternehmen, die Angaben zum Weltmarktanteil und zur Bedeutung der Märkte gemacht haben.  
Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

(12) Als erstes generelles **Fazit** bleibt festzuhalten: **Schwellen- und Entwicklungsländermärkte** haben für einen erheblichen Anteil der Unternehmen am deutschen Standort schon ein **erhebliches Gewicht** in ihrem Exportgeschäft erreicht. Die Unternehmen gehen zudem davon aus, dass für sie der **Stellenwert** dieser Märkte erheblich **wächst**. Die schriftliche Unternehmensbefragung verdeutlicht dieses sehr eindrücklich. Unabhängig von der Unternehmensgrösse (vgl. Tabelle 3-3) messen den Schwellen- und Entwicklungsländermärkten mehr als 80 % der Unternehmen wachsende Bedeutung zu. Speziell für die mittelständischen Unternehmen erscheint es unumgänglich, in ihrem Exportgeschäft verstärkt die Märkte der Schwellen- und Entwicklungsländer zu berücksichtigen. Tendenziell nähern sich die kleinen und mittelgrossen Unternehmen in der Einschätzung der Relevanz dieser Märkte der Bewertung von Grossunternehmen an.

(13) Die tendenziell zunehmende **Bedeutung** der **Schwellen- und Entwicklungsländermärkte** gilt aus der Perspektive einzelner **Produktsegmente** gleichermassen. Für den Maschinen- und Anlagenbau (vgl. Tabelle 3-4), für dessen Unternehmen die Märkte schon jetzt erhebliches Gewicht haben, ist eine vermehrte Ausrichtung auf Schwellen- und Entwicklungsländer in vollem Gang. In den Gesprächen mit Maschinen- und Anlagenbauern wurde unisono darauf hingewiesen, dass Absatzpotenziale in den **Industrieländern** zwar noch vorhanden seien. Allerdings wären diese Märkte – abgesehen von dem starken Konkurrenzdruck – derzeit in der **Aufnahmefähigkeit begrenzt**. Dafür wurden verschiedene Begründungen angeführt. So sei aufgrund der manifesten Bemühungen in vielen Industrieländern, Kostenreduktionen durch technische Rationalisierung zu erzielen, die Altersstruktur des Maschinen- und Anlagenparks jung. Insbesondere in den USA habe man den Wirtschaftsboom weitgehend ‚investitionsneutral‘, d.h. durch vermehrte Auslastung der vorhandenen Kapazitäten aufgefangen. Weiterhin habe die Verlagerung der Produktion in Schwellen- und Entwick-

lungsländer auch die regionale Verschiebung der Nachfrage nach Investitionsgütern zur Folge.

(14) Von diesen Phänomenen berichteten die Unternehmen des Investitionsgütersektors in der Mehrheit. Besonders prononciert wurde auf die Verschiebung der Markt- bzw. Nachfragepotenziale von den Vertretern der Unternehmen hingewiesen, die im Anlagenbau aktiv sind. Infrastrukturprojekte (Verkehr-, Energieerzeugung etc.) sowie komplette Industrieanlagen werden kaum noch in den Industrieländern durchgeführt. Auf diesen Märkten seien allenfalls noch Erweiterungsprojekte zu realisieren, konzentrierte sich die Nachfrage nur noch auf den Ersatz einzelner Komponenten/Aggregate. Für **grössere Vorhaben** kämen annähernd ausschliesslich **nur** die Märkte der **Schwellen- und Entwicklungsländer** in Frage.

(15) Insofern ist nachvollziehbar, dass die Unternehmen des **Maschinen- und Anlagenbaus** bzw. die Unternehmen mit dem Geschäftsschwerpunkt ‚Planung und Consulting im Maschinen- und Anlagenbau‘ den Schwellen- und Entwicklungsländermärkten hohe respektive wachsende Bedeutung beimessen (vgl. Tabelle 3-4). Die gleiche Begründung gilt im übrigen auch für die Unternehmen der ‚**Elektrotechnischen Industrie**‘, für die der Bedeutungszuwachs der Märkte der Schwellen- und Entwicklungsländer besonders markant zu sein scheint (vgl. Tabelle 3-4).

(16) Hervorzuheben ist letztlich auch: Unternehmen in Produktsegmenten, für die das Geschäft bisher stärker auf dem Binnenmarkt lag, deren Exportaktivitäten sich auf die Industrieländermärkte ausrichteten, messen den Schwellen- und Entwicklungsländermärkten einen besonders hohen Bedeutungszugewinn bei. Das **Baugewerbe**, die **Feinmechanische und Optische Industrie** sowie auch Unternehmen **Chemie**, der **Kunststoffherzeugung und -verarbeitung**, der **Eisen- und Stahlerzeugung** etc. scheinen sich vermehrt auf die Märkte der Schwellen- und Entwicklungsländermärkte umorientieren zu müssen. In dieser Einschätzung machen sich Standortverlagerungen ihrer traditionellen Abnehmer bemerkbar. Zudem geraten diese Unternehmen auf ihren angestammten Märkten (Deutschland, EU-Märkte) unter wachsenden Preis- und Innovationsdruck. Hier ist eine Vorwärtsstrategie angesagt, die einmal in einer vermehrten Spezialisierung und Qualitätssteigerung besteht und weiterhin eine intensivere Markterschliessung der Schwellen- und Entwicklungsländer bedeutet.

(17) Anhand der Ergebnisse der schriftlichen Unternehmensbefragung und der vertiefenden Gespräche mit Vertretern ausgewählter Unternehmen zeichnet sich klar ab: Für die deutsche Wirtschaft spielen die Märkte der Schwellen- und Entwicklungsländer eine wichtige Rolle. Insbesondere wenn man sich vergegenwärtigt, dass sich die Entwicklungsdynamik von den

Industrieländern auf die Schwellen-/Entwicklungsländermärkte verlagert, müssen die Unternehmen **Nachfragepotenziale** auf **unbekannten** und i.d.R. **unsicheren Märkten** erschliessen.

(18) Aus Sicht der exportierenden Unternehmen hat man es mit Märkten zu tun, für die in den Unternehmen häufig noch wenig ‚Know how‘ akkumuliert ist (unvollkommene Information). Das Kriterium eines reduzierten **Erfahrungswissens** stellt sich als **Risiko** für ein Unternehmen allerdings immer, wenn es in einen neuen Markt einsteigen will, unabhängig davon ob es sich um einen Industrieländermarkt oder um einen Entwicklungs- bzw. Schwellenländermarkt handelt. Unterschiede und damit divergierende **Risikoprofile** zwischen den Markttypen leiten sich aus den jeweiligen **politisch-ökonomischen Rahmenbedingungen** her. In den vertiefenden Unternehmensgesprächen wurden die spezifischen Rahmenbedingungen für das Exportgeschäft mit Schwellen- und Entwicklungsländern transparent.

(19) Hingewiesen wurde auf die **Finanzierungsmodalitäten**. Häufig müsse man längere Zahlungsziele einräumen. Beobachtbar sei eine Verschiebung in Richtung längerer Kreditlaufzeiten. Der eigentliche Export – so die Aussage der Unternehmen – muss vielfach durch die Finanzierung flankiert werden. Gerade bei Exportgeschäften, die ein grösseres Wertvolumen repräsentieren, erhält der Anbieter den Zuschlag, der die komplette Finanzierung mit einbringt. Der Bestellerkredit sei die Regel, der Lieferantenkredit die Ausnahme. Aufgrund häufig eingeschränkter Liquidität der Kunden müsse man eher ungewöhnliche Zahlungsformen (Gegen- bzw. Barter-Geschäfte, BOT-Finanzierungen) akzeptieren. Dieses erhöht die Schwierigkeiten, setzt – gerade bei grösseren Projekten – die Entwicklung eines ‚business plans‘ voraus. Dass die Verlängerung der Zahlungsziele und die Rückzahlung der Kredite über den zukünftigen ‚cash flow‘ das Risiko erhöhen, wurde mehrfach betont.

(20) Diese eher wirtschaftlichen spezifischen Risiken im Exportgeschäft mit Schwellen- und Entwicklungsländern erfahren eine Verschärfung durch im politisch-ökonomischen Umfeld angelegte Risiken. Angesprochen sind hier **Konvertierungs- und Transferrisiken** sowie **Risiken**, die sich im Zuge **eingeschränkter Rechtssicherheit** auf den ‚emerging markets‘ ergeben. Angesprochen sind aber auch die Risiken, die sich im Kontext der Entwicklungsprozesse der Länder ergeben wie **Privatisierungen im Produktionsbereich, im Finanzdienstleistungssektor**. Besondere Probleme und damit Risiken scheinen im Zusammenhang mit den **Staatsgarantien** als Voraussetzung für die Gewährung von Bestellerkrediten aufzutreten. Exemplarisch wiesen die Gesprächspartner auf Russland und das Moratorium hin. Dass **Embargorisiken** sowohl im Bestellerland als auch von deutscher Seite durchaus als potenzielles ‚Damoklesschwert‘ über Exportgeschäften hängen können, wurde von einigen, in ‚sensiblen‘ Geschäftsfeldern tätigen Unternehmen unterstrichen.

(21) Die grob skizzierten spezifischen Risiken im Exportgeschäft mit Schwellen- und Entwicklungsländern prägen die Rahmenbedingungen der jeweiligen Märkte bei zeitpunktbezogener Betrachtung (enges Zeitfenster). Hier ist es zweifelsohne für die Unternehmen einfacher, sich über die jeweiligen Risiken zu informieren und sich durch eine geeignete Risikostrategie abzusichern. Das **Risiko** wird dann **grösser**, wenn das **Zeitfenster erweitert** wird. Wenn, wie die Unternehmen berichteten, sich die Zahlungsziele verlängern und sich tendenziell die Wertvolumina der einzelnen Ausfuhrgeschäfte erhöhen (beide Aspekte sind miteinander verknüpft) machen temporäre Instabilitäten das Exportgeschäft immer weniger kalkulierbar. Mit **Krisenphasen** – einige Unternehmen sprachen von einer Fieberkurve – muss man allem Anschein nach auf den Märkten der Schwellen- und Entwicklungsländer immer wieder rechnen. Dass die Unternehmen versuchen, sich in ihrer Exportstrategie gegenüber derartigen Risiken zu schützen, in dem sie entweder Märkte in akuten Krisenphasen meiden oder aber bestrebt sind, das Risiko des Exportgeschäfts über Hermes-Deckung abzusichern, ist anzunehmen. Dieses umso mehr, wenn die – so die Aussage einiger Unternehmen – ‚ausgeprägte Risikoaversion des deutschen privaten Finanzsektors‘ berücksichtigt wird. Man habe den Eindruck, dass die Asien- und Russlandkrise bei den deutschen Geschäftsbanken ein sehr restriktives Verhalten bei der Finanzierung von Exportgeschäften ausgelöst hat.

(22) Angesichts der besonderen Schwierigkeiten, die das Exportgeschäft mit Schwellen- und Entwicklungsländern prägen und der Tatsache, dass die Ausfuhrleistungen des Bundes (Hermes-Deckungen) gerade auf die Absicherung dieser Exportgeschäfte ausgerichtet sind, soll nachfolgend einmal Stellung genommen werden, inwieweit die Hermes-Deckungen den für viele Unternehmen notwendigen Schritt, ihr Auslandsgeschäft auf diese ‚emerging markets‘ auszuweiten, zu unterstützen vermögen. Weiterhin erfolgt eine Einschätzung, ob die Ausfuhrleistungen des Bundes einen Rückzug der Unternehmen aus temporär instabilen Märkten zu verhindern in der Lage sind.

### 3.2 Rolle Hermes-Deckungen bei der Ersterschliessung von Exportmärkten

Hermes-Deckungen sind für zwei Drittel der Unternehmen in der ersten Phase der Erschliessung von ‚emerging markets‘ unverzichtbar gewesen. Der Markteinstieg in Form eines ersten Exporterfolgs hat für die Majorität der Unternehmen Schlüsselfunktion bei der Akquisition neuer Exportgeschäfte und beim Ausbau der Marktposition. Hermes-gedekte Exporte haben bei mehr als der Hälfte der Unternehmen zu für die Kapazitätsauslastung bedeutsamen Anschlussaufträgen geführt. Arbeitsplätze wurden und werden nachhaltig gesichert. Die Realisierung des positiven Beschäftigungseffekts setzt allerdings i.d.R. voraus, dass – wenn die induzierten Anschlussaufträge für das Unternehmen spürbares Gewicht haben – diese von Hermes auch in Deckung genommen werden.

(1) In der Literatur zum Aussenhandel finden sich Hinweise auf **Basisstrategien der Unternehmen** zum **Eintritt** in und zur **Bearbeitung** von **ausländischen Märkten**. Unterstellt wird ein Vorgehen in stufenartiger Verlaufsform. Danach beginnen die Unternehmen mit Exportaktivitäten (direkter Export), verfestigen dann die Lieferbeziehungen entweder durch Lizenz- bzw. Franchiseverträge oder durch ein Vertriebs-Joint Venture bzw. eine Vertriebsstochter, bis sie in der letzten Stufe am Auslandsmarkt die Produktion aufnehmen (Gründung eines Produktions-Joint Ventures oder einer Tochtergesellschaft). Von Stufe zu Stufe steigt der Kapitaleinsatz, erhöht sich der Managementaufwand, wächst aber auch gleichzeitig das unternehmerische Risiko.<sup>1</sup>

Hinter dem Stufenmodell (bzw. Varianten zu diesem Stufenmodell) steht, dass die Unternehmen den jeweiligen Auslandsmarkt systematisch erschliessen im Sinne von wachsenden Marktanteilen.

(2) Die Befragung der Unternehmen macht deutlich, dass die deutschen Unternehmen die Zielmärkte in den Schwellen- und Entwicklungsländern vielfach auf diesem sequenziellen Erschliessungspfad angehen. Die Mehrheit der Unternehmen (gut 60 %) gab an, dass von ihnen die **Schwellen- und Entwicklungsländermärkte systematisch erschlossen** werden. Nicht nur grosse Unternehmen, sondern auch mittelständische Unternehmen haben den Ersteinstieg schon vor mehr oder weniger längerer Zeit vollzogen, sind mit eigenen Brückenköpfen (Vertriebsniederlassungen, ‚sales agents‘) in einzelnen Exportzielmärkten, zumindest aber in wichtigen Exportzielregionen vertreten. Grossunternehmen haben sich nicht selten

<sup>1</sup> vgl. z.B.

– Barth, K.; Bieker, Th.: Risiko- und Finanzierungspolitik im Rahmen einer Ausweitung der Aussenhandelstätigkeit auf den osteuropäischen Markt, in: Diskussionsbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft, Gerhard-Mercator-Universität Gesamthochschule Duisburg, Nr. 258, Duisburg Nov. 1998.  
– Meissner, H.G., Strategisches Internationales Marketing, Berlin/Heidelberg 1988.

fester, d.h. mit umfangreicheren Direktinvestitionen (Vertriebs- und Serviceniederlassungen, Produktionsstätten) engagiert.

(3) Dieses macht es manchen Unternehmen nicht leicht, im Nachhinein den zu einem früheren Zeitpunkt erfolgten Ersteinstieg mit seinen Schwierigkeiten nachzuvollziehen und insbesondere den Stellenwert, den möglicherweise die Hermes-Deckungen damals gehabt haben, zu bewerten. Der Vertreter eines grossen international diversifizierten Konzerns äusserte, dass man wohl schon zu gross sei, um die Funktion der Ausfuhrgewährleistungen des Bundes als Markteinstiegshilfe noch nutzen zu können.

Ungeachtet dieser Relativierungen gaben in der schriftlichen Befragung jedoch **zwei Drittel** der **Unternehmen** an, dass für sie in der Phase der **Markterschliessung die Hermes-Deckung unverzichtbar** gewesen ist. Ohne Hermes-Deckung hätte man nicht in Schwellen-/Entwicklungsländer exportiert, artikulierten diese Unternehmen.

(4) Die Rolle, die die Ausfuhrgewährleistungen des Bundes für den Ersteinstieg in ‚emerging markets‘ allem Anschein nach spielen können, lässt sich im Zusammenhang mit der sequenziellen Basisstrategie der Markterschliessung (Stufenmodell) transparent machen. Für das Unternehmen stellt sich ein neuer Markt immer als ‚black box‘ dar. Die Marktverfassung und –usancen (Kunden- und Vertriebsstrukturen, die politischen und kulturellen Gepflogenheiten) sind mehr oder weniger intransparent. Vor allem aber ist es für ein Unternehmen, das nicht eine ‚Weltmarke‘ repräsentiert bzw. nicht Weltmarktführer ist schwer, Akzeptanz bei dem potenziellen Kunden zu erzielen. Es sei, so die Aussage von Unternehmen, mühsam und kostenaufwendig, das Vertrauen eines neuen Abnehmers zu gewinnen. Die Vorlaufkosten seien erheblich. Das **erste realisierte Geschäft** habe vielfach eine **Schlüsselfunktion**, sei es dass sich damit ein erster Schritt in Richtung einer sich im Zeitablauf verfestigten Kunden-Lieferantenbeziehung ergibt, sei es, dass ein Imagegewinn erzielt werden kann, der einer Verbreiterung des Kundennetzes förderlich ist.

(5) Dass die Argumentation, den ‚Fuss in die Tür‘ zu bekommen und darauf aufbauend die Marktposition zu verstärken für die Majorität der Unternehmen gilt, belegen die Ergebnisse der Unternehmensbefragung recht eindrücklich. Für 90 % der Unternehmen sind **vergangene Exporterfolge** bei der **Akquisition neuer Aufträge** bezogen auf eine Exportregion unerlässlich bzw. wichtig (vgl. Tabelle 3-6). Ein Drittel der Unternehmen gibt sogar an, dass die Akquise neuer Aufträge unmittelbar auf bisher getätigten Exportgeschäften aufgebaut sein muss.

(6) Die **Basisstrategie** der **Markterschliessung** findet sich a priori bei den Unternehmen, unabhängig von der Wirtschaftszweigzugehörigkeit bzw. vom Produktsegment (vgl. Tabelle 3-6).

**Tabelle 3-6:** Bedeutung realisierter Exportgeschäfte für eine Marktanteilsausweitung insgesamt und für ausgewählte Wirtschaftszweige (in %)

	Realisierte Exportgeschäfte sind ...				
	n <sup>1)</sup>	unerlässlich	wichtig	weniger wichtig	unwichtig
Insgesamt	330	33.9	55.2	8.2	2.7
Wirtschaftszweige (ausgewählte)					
1. Chemie, Kunststoff, Gummi, Eisen u. Stahl, NE-Metalle, Ziehereien/ Kaltwalzwerke	33	27.3	54.5	15.2	3.0
2. Maschinen-, Anlagenbau	129	34.1	59.7	5.4	0.8
darunter					
– Anlagenbau	34	41.2	55.9	2.9	0.0
3. Elektrotechnik	18	38.9	55.5	5.6	0.0
4. Feinmechanik, Optik	10	40.0	50.0	10.0	0.0
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	229	32.3	58.0	7.9	1.8
5. Baugewerbe	10	50.0	40.0	10.0	0.0
6. Grosshandel (GH)	68	35.2	50.1	10.3	4.4
darunter					
– GH mit Investitionsgütern	17	41.1	47.1	5.9	5.9
7. Marktbestimmte Dienstleistungen	20	45.0	45.0	5.0	5.0
darunter					
– Planung u. Consulting im Maschinenbau	11	63,6	27,3	0.0	9.1

1) Anzahl Unternehmen, die Angaben zur Bedeutung realisierter Exportgeschäfte gemacht haben.  
Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

Gleichwohl lassen sich bei differenzierter Betrachtung leichte Unterschiede in der Gewichtung in Abhängigkeit vom Produktsegment feststellen. Im Segment der Investitionsgüterindustrie wird dem Effekt von positiven Schneeballwirkungen (Referenzprojekten) auf die Stärkung von Marktpositionen höheres Gewicht beigemessen als im Segment von Verbrauchsgütern. Insbesondere dann, wenn es sich um komplexe, hochwertige Produktsegmente respektive Geschäftstätigkeiten handelt (z.B. Baugewerbe, Projekte im Anlagenbau), spielen Ersterfolge beim Ausbau der Marktposition eine zentrale Rolle (vgl. Tabelle 3-6).

(7) Dieser anhand der schriftlichen Unternehmensbefragung gewonnene Befund wurde in den vertiefenden Unternehmensgesprächen nachdrücklich bestätigt. Betont wurde allerdings auch, dass die Vorstellung von einer Markterschliessung im Sinne einer sukzessiven Aus-

weitung des Marktanteils auf dem einzelnen Exportzielmarkt nicht in allen Produktsegmenten der Praxis entspricht. Der Prozess einer stetigen Ausweitung von Marktanteilen findet sich schwergewichtig im Konsumgüterbereich generell und im Bereich langlebiger Konsumgüter (Strassenfahrzeuge, ‚weisse Ware‘) sowie im Segment von Verbrauchsgütern.

Im Bereich der **Investitionsgüter** und dort im Wesentlichen im Segment des Grossanlagenbaus kann auf dem einzelnen Exportmarkt häufig nicht von einem derartigen Prozess der Ausweitung von Marktanteilen ausgegangen werden. Das **Exportgeschäft** verläuft hier **diskontinuierlich**, verlagert sich im Zeitablauf innerhalb des Spektrums der potenziellen Exportzielmärkte. Referenzprojekte sind bei der Akquise neuer Aufträge zwar unverzichtbar. Der Kompetenznachweis kann aber auch anhand von Referenzprojekten in einer geografisch anderen Region erbracht werden. Ein Unternehmen aus dem Grossanlagenbau berichtete, dass ‚es durchaus üblich und angesichts des Wertvolumens auch kostenmässig darstellbar sei, einem potenziellen Kunden z.B. aus China ein Referenzprojekt in Australien vorzuführen‘.

(8) Das heisst im Klartext: Für einen sicherlich bedeutsamen **Teil** deutscher Unternehmen ist der **Ersteinstieg in Märkte** massgeblich, um darauf aufbauend am **jeweiligen Exportzielmarkt** das **Absatzvolumen stetig zu erhöhen** und in der Folge wachsende Beiträge zur Kapazitätsauslastung und zur Sicherung von Arbeitsplätzen zu generieren. Im Kontext dieses stetigen Markterschliessungsprozesses wäre dann davon auszugehen, dass zunehmend Marktkenntnisse im exportierenden Unternehmen aufgebaut werden, das Risiko im Exportgeschäft geringer wird, die Notwendigkeit aus unternehmerischer Sicht, Hermes-Deckungen zu nutzen, tendenziell abnimmt.

(9) Für einen erheblichen **Teil** deutscher Unternehmen (im Investitionsgüterbereich, im Bausektor, insbesondere im Grossanlagenbau) bedingt das ‚**switchen**‘ zwischen den **Exportzielmärkten** als Folge der diskontinuierlichen Nachfrageentwicklung allerdings, dass aus unternehmerischer Perspektive eine Verminderung des Risikos aufgrund gewonnener Marktkenntnisse nicht eintritt. Mit steigender Komplexität des dem Exportgeschäft zugrundeliegenden Projekts (Industrieprojekte, Infrastrukturprojekte) geht es jeweils um den Auftrag für das konkrete Projekt im jeweiligen Exportzielland. Ein vergleichbares Projekt für einen anderen Exportzielmarkt bedeutet ein gleich hohes Risiko, macht die Nutzung von Hermes-Deckung erneut erforderlich.

(10) Bezieht man den Grundsatz öffentlicher Förderung, dass ‚sie Anschubwirkung haben sollte‘ auf die Praxis des Exportgeschäfts, wird transparent: Für einen Teil der deutschen Unternehmen kann die **Anschubwirkung von Hermes-Deckungen** unterstellt werden, für einen Teil allerdings auch nicht.

Diese Annahme bestätigt sich anhand der Ergebnisse der Unternehmensbefragung. Mehr als die Hälfte der Unternehmen gab an, dass Hermes-gedeckte Exportaufträge zu **Anschlussaufträgen** geführt haben (vgl. Tabelle 3-7).

**Tabelle 3-7:** Hermes induzierte Anschlussaufträge – Bedeutung und Absicherungsstrategie

Unternehmen	Anschlussaufträge ...		
	ja	nein	unbekannt
330 <sup>1)</sup>	58.8%	31.8%	9.4%
Unternehmen	Bedeutung Anschlussaufträge ...		
	sehr gross	erheblich	gering
189 <sup>1)</sup>	37.6%	52.9%	9.5%
Absicherung durch Hermes-Deckung ...	100.0%	100.0%	100.0%
– ja, vollständig	39.5%	27.0%	44.4%
– ja, zum Teil	54.9%	64.0%	38.9%
– nein	5.6%	9.0%	16.7%
Absicherung durch Hermes-Deckung (nachrichtlich) ... <sup>2)</sup>	<b>ja, vollständig</b> 33.3%	<b>ja, zum Teil</b> 58.2%	<b>nein</b> 8.5%

1) Anzahl Unternehmen, die Angaben gemacht haben.

2) Absicherung durch Hermes-Deckung unabhängig von Bedeutung der Anschlussaufträge

Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

Für die Majorität dieser Unternehmen (gut 90 %) waren die Anschlussaufträge hinsichtlich des Beitrags zur Kapazitätsauslastung und damit der Sicherung von Arbeitsplätzen offensichtlich von spürbarer Relevanz (vgl. Tabelle 3-7). Von den Unternehmen, für die Hermes-induzierte Anschlussaufträge zu verzeichnen sind, besaßen diese Aufträge für gut ein Drittel sogar eine sehr grosse Bedeutung. Bemerkenswert ist, dass in der Folge die Anschlussaufträge vielfach nur zu einem Teil (58 %) oder gar nicht (knapp 9 %) über Hermes-Deckungen abgesichert wurden.

Dieses spricht dafür, dass die Hermes-Deckung zweifelsohne eine Anschubwirkung besitzt. Transparent wird aber auch, dass – sofern die Anschlussaufträge sehr grosse Bedeutung für die Unternehmen haben (substantielle Anteile der unternehmensspezifischen Kapazität binden) – die Unternehmen tendenziell eine Absicherung via Hermes-Deckung präferieren.

(11) Inwieweit die Unternehmen, wenn sie quasi den ‚Fuss in der Tür‘ zu den Exportzielmärkten haben (den Markteinstieg realisiert haben), **weiterhin** auf die **Absicherung** durch die **Hermes-Deckung** angewiesen sind oder nicht, ist schwierig zu beurteilen. Naheliegender wäre, die Absicherungsstrategie der Unternehmen mit der Intensität der Exportverflechtung mit ‚emerging markets‘ zu erklären.

(12) Vermutet werden könnte, dass die Unternehmen dann vermehrt die Absicherung über Hermes-Deckungen suchen, je stärker sich ihr Exportgeschäft auf ‚emerging markets‘ richtet. **These** ist in diesem Zusammenhang, dass sich mit **zunehmender Abhängigkeit** der Geschäftstätigkeit von **Schwellen-/Entwicklungsländerexporten** eine **Verschlechterung** im **Risikoportfolio** ergibt, die mit den verfügbaren Ressourcen (Eigenmitteln) kollidieren würde. Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung zeigen deutlich, dass für einen erheblichen Anteil der Unternehmen die Abhängigkeit spürbar, partiell sogar sehr gross ist (vgl. Tabelle 3-8). Anzumerken ist, dass der hohe Exportanteil der ‚emerging markets‘ in der Grössenklasse ‚1 – 99 Beschäftigte‘ durch eine hohe Besetzung mit spezialisierten Grosshandelsunternehmen (kleine Export-/Importunternehmen) zu erklären ist. Dieses verzerrt gewissermassen das Bild in der Grössenklasse.

**Tabelle 3-8:** Anteil der Exportaktivitäten mit ‚emerging markets‘ am Gesamtexport – Unternehmen insgesamt und nach Beschäftigtengrössenklasse (in %)

	Exportanteil der ‚emerging markets‘				Gesamt
	bis 25 %	25-50 %	50-80 %	80% u. mehr	
Unternehmen insgesamt	26.8	24.1	16.6	32.5	100.0
Unternehmen nach Beschäftigungsgrössenklassen					
1 – 99 Beschäftigte	15.7	11.1	16.7	56.5	100.0
100 – 499 Beschäftigte	31.6	32.6	11.3	24.5	100.0
500 – 999 Beschäftigte	34.2	31.6	23.7	10.5	100.0
1000 – 2999 Beschäftigte	32.2	25.0	32.1	10.7	100.0
3000 Beschäftigte und mehr	42.7	38.1	9.6	9.6	100.0

Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

(13) Vermutet werden könnte weiterhin, dass die Unternehmen dann vermehrt die Absicherung über Hermes-Deckungen suchen, je grösser das Spektrum der ‚emerging markets‘ ist, mit dem Exportgeschäfte abgewickelt werden. **These** ist in diesem Zusammenhang, dass sich mit **steigender Anzahl** verschiedener **Exportzielmärkte** der Managementaufwand erhöht, was sich als **belastender Faktor** für die **Risikostrategie** bemerkbar machen würde. Die schriftliche Unternehmensbefragung macht transparent, dass die Unternehmen häufig ihr Exportnetz sehr breit gespannt haben (vgl. Tabelle 3-9). Ein Drittel kann als ‚global player‘ (Exportgeschäft in allen 5 Exportregionen) bezeichnet werden. Ein weiteres Drittel ist mit Exportgeschäften in 3 bis 4 Exportregionen aktiv. Sehr kleine Unternehmen weisen zwar ein gering diversifiziertes Spektrum an Exportzielregionen auf. Aber schon in der Beschäftigtengrössenklasse ‚100 – 499 Beschäftigte‘ also in der mittelständischen Wirtschaft sind gut ein Drittel der Unternehmen im Weltmassstab exportorientiert. Unternehmen ab 500 Beschäftigten sind mehrheitlich weltweit tätig (vgl. Tabelle 3-9).

**Tabelle 3-9:** Unternehmen nach Diversifikation der Exportzielmärkte insgesamt und unternehmensgrössenspezifisch (Beschäftigtengrössenklasse) – in %

	Anzahl Exportregionen <sup>1)</sup>						Gesamt
	0	1	2	3	4	5	
Unternehmen insgesamt	2.0	12.7	17.7	17.1	17.1	33.4	100.0
Unternehmen nach Beschäftigungsgrössenklassen							
1 – 99 Beschäftigte	2.7	23.4	27.1	22.5	14.4	9.9	100.0
100 – 499 Beschäftigte	1.0	11.1	14.1	19.2	20.2	34.4	100.0
500 – 999 Beschäftigte	0.0	0.0	7.9	15.8	13.2	63.1	100.0
1000 – 2999 Beschäftigte	0.0	3.6	14.3	0.0	25.0	57.1	100.0
3000 Beschäftigte und mehr	0.0	0.0	9.5	4.8	14.3	71.4	100.0

- 1) Als Exportregionen waren vorgegeben:
- EU, EFTA, USA, Kanada, Japan, Australien, Neuseeland
  - Mittel-Ost-Europa (inkl. Südosteuropa/europäische GUS-Staaten)
  - Mittel-/Südamerika
  - Asien
  - Afrika

Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

(14) Die Ergebnisse der schriftlichen Unternehmensbefragung liefern ein aussagefähiges Bild für die Wirtschaftszweige bzw. Produktsegmente, die im Zuge ihrer Spezialisierung sowie aufgrund relativer Sättigungserscheinungen auf den Industrieländermärkten auf die Absatzmärkte der Schwellen- und Entwicklungsländer vermehrt angewiesen sind (vgl. Tabelle 3-10). Hervorstechend ist die signifikant stärkere **Diversifikation** der **Exportzielmärkte** im Anlagenbau. Die auf den ersten Blick gering erscheinende Diversifikation der Exportzielmärkte für die Unternehmen im Baugewerbe und im Bereich ‚Planung und Consulting‘ ist mit erhebungstechnischen Gründen zu erklären. In der schriftlichen Befragung wurde die geografische Exportorientierung nur für ein Stichjahr (1999) erhoben. Die vertieften Unternehmensgespräche lieferten ausreichend Anhaltspunkte dafür, dass im Zeitablauf betrachtet (infolge der Diskontinuität der Nachfragekonstellation auf den potenziellen Exportzielmärkten) ein deutlich höherer Diversifikationsgrad bezüglich der Exportzielregionen gegeben ist.

**Tabelle 3-10:** Unternehmen nach Diversifikation der Exportzielmärkte insgesamt und nach ausgewählten Wirtschaftszweigen – in %

	Anzahl Exportregionen <sup>1)</sup>						Gesamt
	0	1	2	3	4	5	
Unternehmen insgesamt	2.0	12.7	17.7	17.1	17.1	33.4	100.0
Unternehmen nach ausgewählten Wirtschaftszweigen							
– Verarbeitendes Gewerbe darunter:	1.5	5.9	13.2	16.6	20.0	42.8	100.0
Anlagenbau	0.0	6.7	10.0	20.0	36.6	26.7	100.0
– Baugewerbe	0.0	25.0	37.5	12.5	12.5	12.5	100.0
– Grosshandel	1.5	27.7	24.6	20.0	10.8	15.4	100.0
– Planung u. Consulting <sup>2)</sup>	5.3	31.6	36.8	10.5	10.5	5.3	100.0

1) Vorgegebene Exportregionen:

- EU, EFTA, USA, Kanada, Japan, Australien, Neuseeland
- Mittel-Ost-Europa (inkl. Südosteuropa/europäische GUS-Staaten)
- Mittel-/Südamerika
- Asien
- Afrika

2) Planung und Consulting in Verbindung mit dem Maschinen- und Anlagenbau sowie in Verbindung mit der elektrotechnischen Industrie

Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

(15) Die zunächst vermuteten Zusammenhänge zwischen einer Verschlechterung im Risikoportfolio der Unternehmen, sei es als Folge eines hohen Anteils von Exportgeschäften mit ‚emerging markets‘ oder sei es als Folge eines ausgeprägten Diversifikationsgrades im Spektrum der Exportzielmärkte, und der Notwendigkeit, Hermes-Deckungen einsetzen zu müssen, liessen sich in den vertieften Unternehmensgesprächen eher nicht untermauern.

Folgt man der Argumentation der Vertreter der ausgewählten Unternehmen, erscheint vielen die **Übernahme von Risiken** im Exportgeschäft mit Schwellen- und Entwicklungsländern **ins eigene Obligo nicht vertretbar**. Unternehmen (Status: Kapitalgesellschaften) stufen Risikoübernahmen als wenig ‚eigenmittelschonende‘ Strategie ein. Man müsse Rückstellungen bilden, die die Bilanz belasten und bei börsennotierten Unternehmen den Aktienwert beeinträchtigen. Eine derartige Strategie ‚passe nicht zusammen mit der Philosophie des shareholder-value.‘ Vorwiegend bei Grossunternehmen (Konzernen) scheint sich ein Verhalten verfestigt zu haben, Exportschäfte mit ‚emerging markets‘ weitestgehend nur dann zu tätigen, wenn eine Absicherung in Form einer Hermes-Deckung vorliegt. Dabei handelt es sich in der Regel um eine Vorgabe der Konzernspitze, die für das gesamte (mehr oder weniger breite) Spektrum der Geschäftsbereiche die Leitlinie bildet. Ein potenzielles Ausscheren einzelner Geschäftsbereiche (soweit überhaupt möglich) erscheint allerdings auch nicht opportun. Die Konstruktion der Geschäftsbereiche in der Form von ‚profit centern‘ ist ausgerichtet auf die Ertragssteigerung. Die Übernahme von Risiken ins eigene Obligo kollidiert zwangsläufig mit dieser Zielsetzung.

(16) Vielfach und hier häufiger bei Grossunternehmen wurde argumentiert, dass es eine **Alternative zur Absicherung durch Hermes-Deckung** nicht gäbe, wenn man den **Finanzsektor** mit ins Kalkül einbezieht. Private Versicherer stellen keine Option dar, weil sie zu teuer seien, weil sie ‚politische‘ Risiken nicht abzudecken bereit wären und weil sie in ihren Auflagen zu unflexibel seien, um angemessen auf die Praxis im Exportgeschäft mit ‚emerging markets‘ zu reagieren. Gerade bei Exportgeschäften, die ein hohes wertmässiges Volumen aufweisen, für die langfristige Zahlungsziele üblich sind und auch eingeräumt werden müssen, stellen private Versicherer keine Alternative zur Deckung via staatlicher Ausfuhrleistung dar. Zugespitzt formulierte es ein Gesprächspartner wie folgt: ‚Sobald Abweichungen in den vereinbarten Zahlungszielen auftreten, womit bei Abnehmern in Schwellen- und Entwicklungsländern vielfach zu rechnen ist, tendieren private Versicherer schneller zur Beantragung eines Konkursverfahrens, während die Träger der staatlichen Ausfuhrleistung grössere Flexibilität an den Tag legen‘.

Vorwiegend die Gesprächspartner von Grossunternehmen begründeten ihre Strategie, Ausfuhrgeschäfte in ‚emerging markets‘ schwergewichtig über Hermes-Deckungen abzusichern mit den Gegebenheiten im Hinblick auf die Finanzierung durch die Geschäftsbanken. Ohne eine flankierende Absicherung des Exportgeschäfts durch Hermes-Deckung wäre der ihnen auf Seiten der Geschäftsbank eingeräumte Kreditrahmen zu stark ausgeschöpft mit entsprechenden negativen Rückwirkungen auf die Liquidität.

(17) Eine **weniger strikte Risikostrategie** ist bei ‚**Familienunternehmen**‘ (vorwiegend im Mittelstand) beobachtbar. Die Gesprächspartner berichteten, dass es für ihr Unternehmen durchaus üblich sei, Exportgeschäfte mit Kunden in ‚emerging markets‘ über einen hohen Vorauszahlungsanteil abzusichern, gleichwohl aber auch ein nicht unerhebliches Risiko ins eigene Obligo zu nehmen. Dass diese Strategie auch mit besonders kritischen Exportzielmärkten (wie z.B. Russland) durchaus tragfähig sei, betonte ein grösseres unabhängiges Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau. Allerdings könne auch diese Strategie nicht ins Uferlose ausgeweitet werden, angesichts der Eigenkapitalausstattung des Unternehmens. Bei differenzierter Analyse stellte sich zudem heraus, dass eine ins Gewicht fallende Risikoübernahme seitens der Unternehmen in der Regel mit wertmässig kleiner dimensionierten Exportgeschäften (Lieferung einzelner Maschinen/Komponenten sowie von Ersatzteilen) und überschaubaren Zahlungszielen (1 bis 2 Jahre) verknüpft ist. Exportgeschäfte, denen die Lieferung komplexerer Anlagen etc. zugrundeliegen werden auch in diesem Unternehmenstyp durch die Ausfuhrleistung des Bundes abgesichert.

(18) Als **Fazit** lässt sich festhalten: Die **Hermes-Deckungen** spielen zweifelsohne eine **gewichtige Rolle** für den **Ersteinstieg** in ‚emerging markets‘. Dass mit den Ausfuhrleistungen des Bundes die für viele deutsche Unternehmen dringend gebotene Verlagerung des Exportgeschäfts in Entwicklungs- und Schwellenländer erst möglich und für die Unternehmen finanziell verkraftbar wird, mithin **Arbeitsplätze** auch – bezogen auf die Zeitachse – **nachhal-**

tig gesichert werden, ist unstrittig. Die Reduktion der Hermes-Deckungen auf eine instrumentelle Anstossfunktion würde jedoch zu kurz greifen.

Wie dargelegt, sprechen viele Gründe dafür, dass die **Ausfuhrleistung des Bundes** auch **im Anschluss** an einen erfolgreichen **Ersteinstieg** in ‚emerging markets‘ **kaum an Gewicht verlieren**. Diese Einschätzung lässt sich auch anhand der Ergebnisse der schriftlichen Unternehmensbefragung untermauern. Nicht von ungefähr gab ein Drittel der Unternehmen an, dass sie sich ohne Hermes-Deckung aus dem Exportgeschäft mit Schwellen- und Entwicklungsländern zurückziehen würden. Auch bei den Unternehmen (gut 60 %), für die eine Aufgabe des Exportgeschäfts eher nicht in Frage zu kommen scheint, dürfte allerdings vorgezeichnet sein, dass die ‚emerging markets‘ ohne die Möglichkeit einer Absicherung durch Hermes-Deckungen in geringerem Umfang bedient würden. Die Gespräche mit den Unternehmen signalisierten z.B. recht klar, dass das Exportgeschäft z.B. mit Russland, aber auch mit Asien und temporär mit Lateinamerika auf ‚Sparflamme‘ gefahren wird bzw. wurde.

### 3.3 Bedeutung der Hermes-Deckungen bei der Bewältigung von Krisensituationen

Die Kontinuität des Exportgeschäfts mit ‚emerging markets‘ spielt infolge des derzeit hohen und weiterhin steigenden Beitrags zur Kapazitätsauslastung und damit zur Sicherung von Arbeitsplätzen eine zentrale Rolle. Hermes-Deckungen haben während der Krise in Asien für manches deutsche Unternehmen die Zulieferverbindungen gesichert sowie die Marktpräsenz und die Möglichkeit zur Kundenpflege – wenn auch auf abgesenktem Niveau – gewährleistet. Damit sind die Chancen, von einer im Anschluss an die Krise wieder steigenden Nachfrage zu profitieren ungleich grösser, als es bei einem Marktausstieg der Fall wäre. Die Wahrscheinlichkeit positiver Beschäftigungswirkungen ist signifikant höher als bei einem Marktausstieg.

Bei Krisen müssen unverändert die bestehenden haushaltsrechtlichen Bestimmungen beachtet werden. Eine Kompensation von Exportrückgängen auf Krisenmärkten, die durch temporäre Nachfrageeinbrüche (Asien) oder durch eine Staatskrise bzw. ein Vakuum im Finanzsektor (Russland) induziert werden, ist durch Hermes-Deckungen nicht möglich.

(1) Greift man nochmals die vorab skizzierte Strategie der Erschliessung von Märkten (Stufenmodell) auf, ist nach dem Ersterfolg (Markteinstieg) der **Ausbau des Marktanteils** angesagt bzw. steht die **Verfestigung der Kunden-Lieferantenbeziehung** an. Folgt man den Aussagen der Unternehmen in der schriftlichen Befragung, geben zwei Drittel der Unternehmen an, dass sie die ‚emerging markets‘ systematisch erschliessen. Ein Drittel gibt an, dass für sie das Exportgeschäft mit Schwellen- und Entwicklungsländern weitgehend nur sporadischen Charakter hat, eine dezidierte Strategie nicht verfolgt wird.

(2) Die systematische Erschliessung wird seitens der Unternehmen gleichgesetzt mit **permanenter Marktbearbeitung. Marktpräsenz** in Form eines **kontinuierlichen Exportgeschäfts** ist für die **Majorität** der Unternehmen essenziell. Nicht von ungefähr gaben rund 95 % der Unternehmen an, dass zur Wahrung ihrer Marktchancen auf den Exportzielmärkten die Kontinuität der Exporttätigkeit unerlässlich bzw. wichtig sei (vgl. Tabelle 3-11). Für gut jedes zweite Unternehmen ist die Stetigkeit im Exportgeschäft mit den ‚emerging markets‘ sogar unerlässlich, will man die einmal eroberten Marktanteile sichern oder ausbauen respektive will man das einmal gewonnene Renommee mit Blick auf spätere Akquisitionen nicht verspielen.

**Tabelle 3-11:** Bedeutung der Exportkontinuität für die Marktanteilssicherung und für die intertemporale Konkurrenzfähigkeit nach ausgewählten Wirtschaftszweigen – in %

	n <sup>1)</sup>	Exportkontinuität ist ...				
		unerlässlich	wichtig	weniger wichtig	unwichtig	gesamt
Unternehmen insgesamt	331	55.0	38.4	5.1	1.5	100.0
Unternehmen nach ausgewählten Wirtschaftszweigen						
1. Chemie, Kunststoff, Gummi Eisen u. Stahl, NE-Metalle, Ziehereien/Kaltwalzwerke	34	52.9	35.4	8.8	2.9	100.0
2. Maschinen-, Anlagenbau darunter	130	54.6	40.0	4.6	0.8	100.0
– Anlagenbau	34	47.1	44.1	8.8	0.0	100.0
3. Elektrotechnik	18	72.2	27.8	0.0	0.0	100.0
4. Feinmechanik, Optik	10	70.0	20.0	10.0	0.0	100.0
Verarbeitendes Gewerbe insges.	230	55.6	38.7	4.4	1.3	100.0
5. Baugewerbe	10	40.0	50.0	10.0	0.0	100.0
6. Grosshandel (GH) darunter	68	58.8	35.3	4.4	1.5	100.0
– GH mit Investitionsgütern	17	40.0	50.0	10.0	0.0	100.0
7. Marktbestimmte Dienstleistungen	20	45.0	45.0	10.0	0.0	100.0

1. Anzahl Unternehmen, die Angaben zur Bedeutung der Exportkontinuität gemacht haben.  
Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

(3) Dass aus Sicht der Unternehmen der Kontinuität im Regelfall ein derart hohes Gewicht zukommt, wird nachvollziehbar, wenn man sich die vielfach ausgeprägte **Abhängigkeit** der Unternehmen bzgl. der **Kapazitätsauslastung vom Exportgeschäft** generell und dem Anteil, den die Exporte in ‚emerging markets‘ mittlerweile daran haben, vergegenwärtigt. Für annähernd jedes zweite befragte Unternehmen belief sich im Jahr 1999 der Exportanteil der Schwellen- und Entwicklungsländer am gesamten Exportvolumen auf 50 % bzw. mehr als

50 % (vgl. Kapitel 3.2, insbesondere Tabelle 3-8). Für jedes vierte Unternehmen lag der Exportanteil der ‚emerging markets‘ zwischen 25 und 50 %. Dabei ist anzumerken, dass die deutliche Exportorientierung auf Schwellen- und Entwicklungsländer in der Mehrzahl der Unternehmen mit einer für die Kapazitätsauslastung wichtigen generellen Exportintensität gekoppelt ist.

(4) Die **Kontinuität** in ihrem Auslandsgeschäft als **zentraler Erfolgsfaktor** wurde seitens der Unternehmen in den vertieften Gesprächen immer wieder hervorgehoben. Die Tatsache, dass die Unternehmen ihre systematische Markterschließung durch eine ‚Vor-Ort-Präsenz‘ abstützen, untermauert den hohen Stellenwert der Kontinuität. Für **Grossunternehmen** ist es offenbar eine Selbstverständlichkeit, zumindest über ein Vertriebsstandbein (Vertriebsniederlassung) in den wichtigen, aufnahmefähigen Exportzielmärkten zu verfügen. Aber auch für die **mittelständische Wirtschaft** erscheint die Etablierung eines ‚Brückenkopfes‘ in den ‚emerging markets‘ zur Unterstützung und Stabilisierung des Exportgeschäfts – soweit es die Ressourcen erlauben – häufig unverzichtbar.

(5) Unabhängig von der Betriebsgrösse betonten die Vertreter der Unternehmen in den Gesprächen, dass eine **permanente Marktbearbeitung** bzw. Marktpräsenz für sie aus unterschiedlichen **Gründen** erforderlich ist. Von erheblicher Bedeutung sind **Marktbeobachtung** und **Kundenpflege**.

Gerade auf Märkten, die sich – wie es in den Schwellen- und Entwicklungsländern der Fall ist – noch im Aufbau oder in der Umstrukturierung befinden, ist die Beobachtung der und das ‚Mitschwimmen‘ in den zum Teil sehr dynamischen Entwicklungsprozessen von hohem Stellenwert. Speziell auf Märkten, zu ‚deren kulturellen und wirtschaftlichen Gepflogenheiten ein Europäer eher schwer Zugang findet‘ ist die Pflege von einmal geknüpften einzelnen Kundenbeziehungen in einem ansonsten instabilen Umfeld essenziell.

(6) **Wirtschaftszweigspezifisch** sind gewisse **Besonderheiten** feststellbar (vgl. Tabelle 3-11). Die überdurchschnittlich starke Relevanz eines kontinuierlichen Exportgeschäfts zur Sicherung der Position auf den Märkten der Schwellen- und Entwicklungsländer für die ‚Elektrotechnische Industrie‘ und die ‚Feinmechanische und Optische Industrie‘ dürfte mit folgendem zusammenhängen: Zum Teil handelt es sich bei den Produkten um hochwertige Konsumgüter, bei denen eine stetige Bedienung eines einzelnen Exportzielmarktes Voraussetzung für den Gewinn von, bzw. den Erhalt von Marktanteilen ist. Weiterhin handelt es sich zum Teil auch um Zulieferteile, die einen kontinuierlichen Warenfluss bedingen.

Die leicht unterdurchschnittlich ausgeprägte Bedeutung der Exportkontinuität im Baugewerbe, im Segment der ‚Marktbestimmten Dienstleistungen‘ (vorwiegend ‚Planung und Consulting im

Maschinen- und Anlagenbau'), im ‚Anlagenbau‘ sowie für den ‚Grosshandel mit Investitionsgütern‘ hängt mit dem spezifischen Geschäft dieser Unternehmen zusammen. Nicht selten geht es um Grossprojekte (Industrieanlagen, Infrastrukturvorhaben), für die die Nachfragesituation auf einem einzelnen Exportzielmarkt – auf der Zeitachse betrachtet – nicht durch einen nahtlosen Übergang von einem Projekt ins nächste charakterisiert ist. Vielmehr müssen im Zusammenhang mit Grossprojekten die Unternehmen ihre Exportzielmärkte immer wieder wechseln. Ungeachtet dieser Bedingungen messen aber auch die Unternehmen dieser Wirtschaftszweige der Exportkontinuität zumindest bezogen auf Zielregionen hohes Gewicht bei.

(7) Festzuhalten ist: Die **Kontinuität des Exportgeschäfts** mit ‚emerging markets‘ spielt – angesichts des derzeit schon erreichten **Beitrags zur Kapazitätsauslastung** und damit zur **Sicherung von Arbeitsplätzen** – eine **zentrale Rolle**. Dass mit einer Zunahme der Abhängigkeit zu rechnen ist, wurde vorab schon dargelegt (vgl. Kapitel 3.1).

Für die Unternehmen am deutschen Standort erhöht sich ceteris paribus das Grundrisiko in ihrem Exportgeschäft, da die ‚emerging markets‘ im Vergleich zu Industrieländermärkten i.d.R. vermehrt Unwägbarkeiten in der Marktbedienung enthalten. Das **Grundrisiko** erfährt noch einen **Quantensprung** durch **temporäre Instabilitäten**, die – wie die Empirie zeigt – offensichtlich eine unumgängliche Begleiterscheinung im Entwicklungsprozess der Schwellen- und Entwicklungsländer sind. In den vertieften Gesprächen mit den Unternehmen war man sich tendenziell darüber im Klaren, dass es sich bei den Krisen in Lateinamerika, in Asien und Russland nicht um ein einmaliges Ereignis gehandelt habe, sondern mit dem Phänomen von Krisen in mehr oder weniger langen Zeitintervallen immer wieder zu rechnen sei. Hingewiesen wurde allerdings darauf, dass sowohl die Krisenformen als auch ihre Schärfe (Intensität) und zeitliche Dauer sehr unterschiedlich sind. Die Ausprägung von temporären krisenhaften Instabilitäten und damit auch die strategische Bewältigung durch die Unternehmen ist offensichtlich mit dem einzelnen konkreten Exportzielmarkt gekoppelt. Gleichwohl lieferten die Gespräche auch Hinweise darauf, dass die Bewältigungsstrategie von den jeweiligen spezifischen Bedingungen in den einzelnen Unternehmen determiniert wird.

(8) Sowohl die **Unterschiedlichkeit von Krisen** als auch die der **Bewältigung** durch die Unternehmen in **Abhängigkeit** von den **jeweiligen Unternehmensbedingungen** spielen eine zentrale Rolle, wenn man die Funktion von Hermes-Deckungen bei der Überbrückung von Instabilitäten auf den ‚emerging markets‘ beurteilen will.

Der Grossteil der Unternehmen ist laut Aussage nicht bereit, die in Krisenphasen verschärften Risiken selbst zu tragen. Auch mittelständische Unternehmen, die im Hinblick auf ihr Exportgeschäft mit ‚emerging markets‘ eine etwas ausgeprägtere Neigung ‚ins eigene Obligo zu gehen‘ zeigen als Grossunternehmen, werden in Krisenphasen deutlich vorsichtiger.

(9) Die Diskussionen mit den Unternehmen verdeutlichten, dass sich gerade das **prozyklische Verhalten** der **deutschen Geschäftsbanken** negativ auf die Finanzierung von Exportgeschäften mit Kunden in durch temporäre Verwerfungen gekennzeichneten Märkten auswirke'. Hingewiesen wurde auf die Risikoaversion der Bankinstitute und die ‚Marginalität der Sparte der Exportfinanzierung‘ im Geschäftsbereichsspektrum der i.d.R. als Universalbanken organisierten deutschen Banken. Dieses Organisationsprinzip führe dazu, dass die einzelne Geschäftsbank bezüglich der Dimensionierung von Länderplafonds für die Finanzierung von Exportgeschäften auf länderspezifische Krisensituationen sofort mit einer Senkung (potenziell mit einem Rückfahren auf ‚Null‘) reagiere, oder aber die Gewährung eines Finanzierungskredits von der Zusage einer Hermes-Deckung abhängig mache.

(10) Tendenziell **weniger prozyklisches Verhalten** sei dagegen bei wenigen **einzelnen privatwirtschaftlich organisierten** Banken und der **KfW** zu beobachten'. Sie seien stärker auf die Exportfinanzierung ausgerichtet. Spezialisierung ist dann verknüpft mit ausgeprägter Professionalität. Dass im Falle der KfW wegen des fehlenden Aktionärsdrucks der privaten Kapitalmärkte grössere Spielräume für eine zeitliche Streckung der Zahlungsziele (Anpassung an die Zahlungsfähigkeit der Besteller) als bei Geschäftsbanken gegeben sind, bleibt anzumerken. Allerdings würde – so die Aussage einiger Unternehmen – ‚auch hier die Finanzierung von längerfristigen Exportgeschäften von einer Deckungszusage durch Hermes abhängen‘.

(11) Greift man exemplarisch die Zielregionen/-märkte von **Mittel-Südamerika**, von **Asien** und von **Russland** heraus, die wenn auch mit zeitlicher Versetzung durch ausgeprägte Krisenphasen gekennzeichnet waren bzw. noch sind, zeigt sich anhand der Exportstatistik, dass die jeweiligen **Krisen** von zum Teil **drastischen Rückgängen** der **Exporte** begleitet waren.

Von Rückgängen ihres Exportgeschäfts aus den von Krisenphasen geprägten ‚emerging markets‘ berichteten auch die im Rahmen der vorliegenden Untersuchung kontaktierten Unternehmen. Mit einem völligen Rückzug scheint allerdings die Majorität der Unternehmen nicht reagiert zu haben bzw. zu reagieren. **Strategie** ist, **Exportaktivitäten** – wenn auch auf ‚**Sparflamme**‘ – weiter zu betreiben. Selbst eine schnelle Aufgabe von Vertriebsniederlassungen wurde von den Unternehmen in der Tendenz nicht erwogen, allerdings ‚erfolge mit zunehmender zeitlicher Dauer der Instabilität bei rückläufigem Umsatz ein Personalabbau auf den Aussenposten‘.

(12) Sehr klare Hinweise auf **negative Einflüsse** von **Instabilitäten** für das **Exportgeschäft** liefern auch die Ergebnisse der schriftlichen Unternehmensbefragung (vgl. Tabelle 3-12).

**Tabelle 3-12:** Entwicklung des Exportgeschäfts mit ‚emerging markets‘ nach Regionen 1995-1999 (Unternehmen insgesamt) – in %

Exportzielregionen bzw. –länder	n <sup>1)</sup>	Exportanteil ist ...			
		gestiegen	gesunken	konstant geblieben	gesamt
1. Mittel-Ost-Europa <sup>2)</sup>	199	52.3	26.6	21.1	100.0
speziell					
– Türkei	134	47.0	26.9	26.1	100.0
– Polen	125	54.4	19.2	26.4	100.0
– Russland	125	31.2	44.0	24.8	100.0
2. Mittel-Südamerika	166	45.8	21.1	33.1	100.0
3. Asien	186	46.2	33.9	19.9	100.0
speziell					
– China	135	46.6	31.9	21.5	100.0
– Indien	94	26.6	31.9	41.5	100.0
4. Afrika	138	34.1	24.6	41.3	100.0

1) Anzahl Unternehmen, die Angaben gemacht haben und die Exportgeschäfte am jeweiligen Markt betreiben.

2) Inkl. Südosteuropa/europäische GUS-Staaten

Quelle: schriftliche Unternehmensbefragung

Die Exportmärkte von Mittel- und Südamerika konnten ihre Krise von vor einigen Jahren sehr schnell überwinden. Die Exportaktivitäten haben wieder angezogen. Dieses wird noch deutlicher, wenn man die Unternehmen betrachtet, deren Exportgeschäft sich auf Investitionsgüter konzentriert (Unternehmen die Hermes Absicherung in Form von Einzeldeckung nutzen). Von den Unternehmen, für die der lateinamerikanische Raum eine Exportoption darstellt, gab nur jedes fünfte Unternehmen einen gesunkenen Exportanteil an (vgl. Tabelle 3-13).

**Tabelle 3-13:** Entwicklung des Exportgeschäfts mit ‚emerging markets‘ nach Regionen 1995-1999 (Unternehmen, die 1999 Einzeldeckung genutzt haben) – in %

Exportzielregionen bzw. –länder	n <sup>1)</sup>	Exportanteil ist ...			
		gestiegen	gesunken	konstant geblieben	gesamt
1. Mittel-Ost-Europa <sup>2)</sup>	104	47.1	32.7	20.2	100.0
speziell					
– Türkei	75	41.4	33.3	25.3	100.0
– Polen	65	47.7	21.5	30.8	100.0
– Russland	65	26.2	46.2	27.6	100.0
2. Mittel-Südamerika	89	52.8	20.2	27.0	100.0
3. Asien	94	43.6	41.5	14.9	100.0
speziell					
– China	72	40.3	41.6	18.1	100.0
– Indien	57	24.6	36.8	38.6	100.0
4. Afrika	69	39.1	20.3	40.6	100.0

1) Anzahl Unternehmen, die Angaben zur Exportentwicklung sowie generell zur genutzten Deckungsform gemacht haben und die Exportgeschäfte am jeweiligen Markt betreiben.

2) Inkl. Südosteuropa/europäische GUS-Staaten

Quelle: schriftliche Unternehmensbefragung

In den asiatischen Ländern scheinen sich dagegen die Folgen der Asienkrise immer noch bemerkbar zu machen. Von einer Reduktion in ihrem Asiengeschäft sprechen gut 40 % der Unternehmen im Investitionsgüterbereich (vgl. Tabelle 3-13). Etwas geringere Schleifspuren hat die Asienkrise offenbar für die Exporteure von Verbrauchs- und Konsumgütern hinterlassen, die nur zu einem Drittel von Rückgängen im Asiengeschäft sprechen (vgl. Tabelle 3-12). Der Rückgang im Export mit Russland als Folge der aktuellen Marktinstabilität zeigt sich dagegen dramatisch, und zwar unabhängig davon, ob es sich um Exporteure im Investitionsgütersektor oder um Exporteure von Verbrauchs-/Konsumgütern handelt (vgl. Tabelle 3-13 und 3-12).

(13) Zu überprüfen ist, welche Rolle Hermes-Deckungen in den Krisenregionen gespielt haben. Dass den Hermes-Deckungen in den Finanzierungsstrategien der exportierenden Unternehmen hohes Gewicht zukommt, ist klar. Deutlich wird aber auch, dass die **Reaktion von Hermes** (bzw. der dahinterstehenden deutschen Politik) auf Krisenphasen einzelner Exportzielmärkte **massgeblich für das Exportgeschäft** wird. Angesprochen sind die Ausgestaltung des Volumens der Länderplafonds, die Akzeptanz von Exportgeschäften (z.B. im kurzfristigen Bereich, in Form von Projektfinanzierungen) ausserhalb des jeweiligen Länderplafonds, die Einstufung der jeweiligen Exportzielmärkte in der Risikoskala. Angesprochen ist zudem, auf welche Sicherheiten (z.B. Akzeptanz von Staatsgarantien versus Garantien privater Banken im Bestellerland) Hermes bei der Deckungszusage recurriert.

(14) Im Fall der **Asienkrise** wurden die Länderplafonds tendenziell wenig zurückgefahren. In Abstimmung mit den OECD-Ländern sollte gewährleistet bleiben, dass bestehende Zulieferbeziehungen nicht gekappt werden. Den in grosse Schwierigkeiten geratenen Unternehmen (z.B. Indonesien) sollte die Möglichkeit der Erwirtschaftung von Devisen erhalten werden, um ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können.

(15) Die **Deckungspolitik von Hermes** scheint – wenn man die Ergebnisse der Unternehmensbefragung berücksichtigt – durchaus einen **positiven Beitrag** bei der **Krisenbewältigung in Asien** geleistet zu haben. Fast jedes zweite der Unternehmen, für die das Asiengeschäft eine Rolle spielt, gab an, dass im Zeitraum 1995-1999 der Exportanteil des asiatischen Raums gestiegen ist (vgl. Tabelle 3-12 und 3-13).

Dass die Hermes-Deckung die Aufrechterhaltung von Exportaktivitäten mit den asiatischen Krisenländern unterstützt habe, konstatierten auch einige Unternehmen in den vertieften Diskussionen. Andere Unternehmen, vorwiegend aus dem Anlagenbau, merkten allerdings auch an, dass ihnen die Hermes-Deckung in den Krisenländern Asiens nicht helfen konnte. Der Grund ‚läge aber nicht bei Hermes‘, sondern ‚sei im Charakter der Krise‘ zu sehen. Der Rückgang des Exportgeschäfts im Anlagebau – so die Aussage der Unternehmen – ist allein

nachfrageinduziert zu erklären. Obwohl ausreichend Liquidität bei den potenziellen Investoren auf den Exportmärkten vorhanden gewesen sei, hätten die potenziellen Kunden Investitionen zurückgestellt, in der Erwartung einer Beruhigung der Märkte. Mittlerweile belebe sich die Nachfrage im Einzelmaschinenbereich wieder, dem in einer zeitlichen Versetzung auch eine Nachfragesteigerung im Anlagebau folge.

(16) Festzuhalten ist: Der tendenzielle Einbruch im Asienexport infolge der temporären kriseninduzierten Nachfragezurückhaltung hat sich bei den Unternehmen am deutschen Standort beschäftigungsmässig negativ bemerkbar gemacht.

Als **Quintessenz** für die **Rolle** der **Hermes-Deckungen** lässt sich – am Beispiel der Asienkrise abgeleitet – ziehen: Die Ausfuhrleistung des Bundes können Phasen von Nachfrageeinbrüchen auf den ‚emerging markets‘ nicht kompensieren. Dieses unterstreicht die Beobachtung, dass die Länderplafonds von Hermes für den asiatischen Raum insbesondere während der stärksten Ausprägung der Krise nicht ausgeschöpft worden sind.

Im Zusammenhang mit der Deckungspolitik seitens Hermes dürfte es jedoch **gelingen** sein, das **kurz- und mittelfristige Exportgeschäft** mit dem asiatischen Raum einigermaßen **aufrecht zu erhalten**. Damit wurde – zwar auf eingeschränktem Niveau – die so **wichtige Kontinuität gewährleistet** bzw. die Marktpräsenz gesichert. Verglichen mit der Situation eines infolge der Krise potenziell vollzogenen Marktausstiegs wurde für die deutschen Unternehmen eine bessere Ausgangsposition geschaffen, vom seit Kurzem wieder beginnenden Nachfrageaufschwung profitieren zu können.

(17) Anders stellt sich der **Krisenfall Russland** dar. Von den Unternehmen wurde die Lage Russlands wie folgt beschrieben: ‚Das Nachfragepotenzial sei sehr gross, es fehle allerdings die Liquidität und damit die Möglichkeit der Finanzierung, um das Nachfragepotenzial erschliessen zu können‘.

Die Entwicklung des **Exportgeschäfts mit Russland** ist – wie die Unternehmensbefragung zeigt – durch einen **erheblichen Rückgang** bzw. durch ein Verharren auf zum Teil sehr niedrigem Niveau gekennzeichnet (vgl. Tabellen 3-12 und 3-13). Nur ein sehr kleiner Prozentsatz der Unternehmen gab eine Anteilssteigerung ihrer Russlandexporte für den Zeitraum 1995-1999 an. Diese Unternehmensangaben gewinnen an Schärfe, wenn man sie mit denen zum Exportgeschäft mit den ebenfalls krisengezeichneten Zielmärkten des asiatischen Raums vergleicht.

(18) Die deutlich schwierigere Situation im Export mit Russland kam auch in den Unternehmensgesprächen zum Ausdruck. Berichtet wurde, dass man das **Exportgeschäft mit Russ-**

**land** allenfalls auf ‚**Sparflamme** fahre‘, um den Kontakt nicht zu verlieren und um praxisnahe Marktbeobachtung zu betreiben. Berichtet wurde auch, dass man Exportgeschäfte im kleinvolumigeren, kurzfristigen Bereich auf der Basis von anteilmässig hohen Vorauszahlungsbeiträgen der Besteller (Vorkasse) mache. Für **umfangreichere, mittelfristige** oder **langfristige Exportgeschäfte** sieht die Mehrzahl der Unternehmen dagegen **kaum Finanzierungsmöglichkeiten**.

(19) Zwar wurden kurzfristige Exportgeschäfte wie auch Exportgeschäfte auf der Basis von Projektfinanzierungen weiterhin in Deckung genommen (zumindest bestand dafür eine Möglichkeit). Der Länderplafond für Russland wurde temporär jedoch auf ‚Null‘ heruntergefahren. Ursächlich waren haushaltsrechtliche Gründe (erhebliche Schadensfälle). Massgeblich war – damit verknüpft –, dass man die Bewältigung der Staatskrise bzw. des Vakuums im Finanzsektor von Russland nicht mit Hilfe eines Exportförderungsinstruments sondern auf andere Art unterstützen müsste.

(20) Welche **Folgen** die **Deckungspolitik** von Hermes bzgl. des **russischen Exportzielmarkts** haben kann, lässt sich am Fall der deutschen Tochter eines internationalen Konzerns (Telekommunikation) aufzeigen. Konzernpolitisch ist eine Regionalorientierung vorgegeben, d.h. die im Konzern eingebundenen Unternehmen haben jeweils die Zuständigkeit für einen bestimmten regional abgegrenzten Markt zugeteilt bekommen. **Krisen** des relevanten **Zielmarktes/der** relevanten Zielregion – im konkreten Fall Russland zzgl. andere GUS-Staaten – werden **existenzgefährdend**. Das besagte Unternehmen konnte die durch eine restriktive Deckungspolitik seitens Hermes verschärften Exportrückgänge nicht durch eine Verlagerung des Exportgeschäfts in andere Zielregionen ausgleichen. Hinzu kam und kommt, dass das Produkt des Unternehmens eine regionale marktspezifische Applikation (spezielle software) aufweist, mithin ein unter dem Kostengesichtspunkt (FuE-Aufwand) vertretbarer Umstieg in andere Exportzielmärkte auch keine Option wäre.

Folge war ein **deutlicher Beschäftigungsabbau** (annähernd 50 %). Inwieweit die Kernbelegschaft und damit das akkumulierte ‚Know how‘ noch vorgehalten werden kann, die Konzernmutter die Vorhaltekosten noch weiter akzeptiert, ist allein davon abhängig, ob sich die ‚Auftragsbücher durch Exportgeschäfte am russischen Markt wieder zu füllen beginnen‘ und ‚wie schnell und umfangreich durch Hermes Deckungszusagen gegeben werden‘.

(21) Dass es sich hier **nicht** um einen ‚**exotischen**‘ **Fall** handelt, mag folgende Anmerkung belegen. Die am Beispiel des Unternehmens aufgezeigte Regionalorientierung ist besonders bei Konzernen mit relativ homogenem Produktspektrum ausgeprägt. Im Zuge der stetig wachsenden Unternehmensverflechtung ist bei internationalen aber auch bei nationalen Unternehmenskonstellationen seit einiger Zeit eine Restrukturierungspolitik zu beobachten, die

klar auf die Stärkung des ‚Kerngeschäfts‘ (Homogenisierung des Produktspektrums) im globalen Wettbewerb ausgerichtet ist.

(22) Es spricht einiges dafür, dass die **Streichung** des **Länderplafonds** seitens Hermes den gravierenden **Abwärtstrend** der **Russlandexporte verstärkt** hat, während durch die **Deckungspolitik** von Hermes im **asiatischen Raum** ein vergleichbar **massiver Exporteinbruch** mit den asiatischen Zielregionen **verhindert** werden konnte.

Die **positive Resonanz**, auf die die erneute **Auflegung** eines **Länderplafonds für Russland** durch Hermes und die bessere Klassifizierung Russlands auf der Einstufungsskala der Länderrisiken laut unserer Unternehmensgespräche stösst, **stützt** den aufgezeigten **Zusammenhang** zwischen **Hermes-Deckungen** und **Bewältigung** von **Krisenphasen** auf den Exportzielmärkten. Die Aussage von Unternehmen, dass das Volumen des Länderplafonds für Russland ‚allerdings zu gering sei, um grössere Exportgeschäfte unterzubringen‘, vermag die grundlegende Einschätzung der Hermes-Deckungen in ihrer ‚positiven flankierenden Wirkung zur Aufrechterhaltung von Marktpräsenz‘ nicht zu schmälern.

(23) Unter dem **beschäftigungspolitischen Gesichtspunkt** bleibt festzuhalten: Die **Hermes-Deckungen** leisten sehr wohl einen **Beitrag** dazu, dass sich die deutschen Exporteure nicht völlig aus dem durch Krisen gezeichneten Markt zurückziehen, sondern ein gewisses Mass an **Kontinuität** bzw. **Marktpräsenz gewährleistet bleibt**. **Beschäftigungsbezogen** werden **zweierlei Effekte** gezeitigt. Einmal sind durch die seitens **Hermes** in Deckung genommenen Exportgeschäfte während der Krisenphase auch **Arbeitsplätze** am deutschen Standort **gesichert**. Diese Beschäftigungseffekte – wie sie z.B. im Verlauf der Asienkrise durch die Hermes-Deckungen entstanden sind – sind in der komparativ-statischen Ableitung der Beschäftigungswirkungen (vgl. Kapitel 2) enthalten.

Der **potenziell wichtigere Beschäftigungseffekt** ergibt sich aber wohl bei **dynamischer Betrachtung**. Exportgeschäfte können erfolgreicher lanciert werden, wenn man schon über eine gewisse Reputation am Exportzielmarkt verfügt bzw. Kundenkontakte gepflegt hat. Die Erhaltung der Marktpräsenz – wenn auch auf niedrigerem Niveau – während der Krisenphase ist der Grundstock für eine bessere Startposition, nach Beendigung der Marktinstabilität von der wieder anziehenden Nachfrage profitieren zu können.

Der **Anteil**, den sich die deutschen Exporteure vom **Nachfragewachstum** erobern können, repräsentiert in Beschäftigungsvolumina umgerechnet, den **positiven Beschäftigungseffekt**, der in der statisch-komparativen Berechnung der Beschäftigungswirkung für die ex-post-Periode (1995-1999) nicht enthalten sein kann. Da die Unternehmen ihre Exporte in ‚emerging markets‘ mehrheitlich über Hermes-Deckungen abzusichern trachten, kann ceteris paribus die über die statisch-komparative Betrachtung **hinausgehende** (‚zukünftige‘) **Beschäfti-**

**gungswirkung nur** eintreten, **wenn** auch der **Zuwachs** an **Exportvolumen** von **Hermes** in **Deckung** genommen wird.

(24) Allerdings können **Hermes-Deckungen** bei temporären Instabilitäten auf ‚emerging markets‘ den **Einbruch** im **Exportgeschäft** – sofern er durch eine temporär massive **Abnahme** der **Nachfrage** auf dem Exportzielmarkt bedingt ist - **nicht verhindern**. Mit Beschäftigungseinbussen am deutschen Standort muss gerechnet werden, insbesondere dann, wenn die Unternehmensbedingungen ein Umsteigen in andere Exportzielmärkte nicht erlauben.

#### 4. Arbeitsplatzsicherung bei steigender internationaler Arbeitsteilung

Der überwiegende Wertschöpfungsanteil Hermes-gedeckter Exportgeschäfte wird am deutschen Standort erbracht, wird damit auch in Deutschland beschäftigungswirksam. Die Verbesserung der Kostenstrukturen durch einen erhöhten Anteil ausländischer Zulieferungen ist erforderlich, um mittel- und längerfristig die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt zu erhalten. Restriktive Auflagen, die der internationalen Vernetzung von Unternehmen und Produktionsstrukturen entgegenstehen, können zur Verlagerung von Exportgeschäften an ausländische Standorte und damit zu einem negativen Beschäftigungseffekt in Deutschland führen.

(1) In der Regel ist die Erteilung der **Deckungszusage** durch Hermes daran gebunden, dass der **überwiegende** Anteil der **Wertschöpfung** des Exportgeschäfts am **deutschen** Standort erfolgt. Diese Auflage gilt für die in Form von Einzeldeckung abgedeckten Exportgeschäfte. Der Integration des Wirtschaftsraumes der EU ist insofern Rechnung getragen, als 30 bzw. 40 % der Wertschöpfung aus Zulieferungen aus der EU bestehen können. Die Quote für Zulieferungen aus dem nicht der EU angehörigen Ausland liegt bei 10 % (Regelfall). Sie kann höher liegen, wenn das zu deckende Exportgeschäft beschäftigungspolitisch aus deutscher Sicht von besonderem Interesse ist.

(2) Bricht man das wertmässige Volumen der Hermes-gedeckten Lieferverträge nach der **regionalen Bruttowertschöpfung** auf, signalisieren die Ergebnisse der schriftlichen Unternehmensbefragung: Über 75 % (1999) entfallen auf den deutschen Standort, nicht einmal 20 % entstehen aus ausländischen Zulieferungen, knapp 5 % entfallen auf Ortskosten (im Bestellerland zugekaufte Leistungen). Seit 1995 hat sich der Anteil der am deutschen Standort erbrachten Bruttowertschöpfung nur leicht verringert (vgl. Tabelle 4-1).

**Tabelle 4-1:** Wertschöpfungsstruktur des wertmässigen Volumens der Hermes-gedeckten Lieferverträge (in %) – Entwicklung 1995, 1998 und 1999

Anteil Wertschöpfung aus...	1995	1998	1999
– Eigenleistung	54	50	50
– Zulieferungen aus Deutschland	27	26	26
– Zulieferungen aus dem Ausland (ohne Ortskosten)	16	19	19
– Ortskosten	3	5	5
Wertschöpfung insgesamt	100	100	100

Quelle: schriftliche Unternehmensbefragung

(3) Vor allem in den **Wirtschaftszweigen**, die wesentlich vom Exportgeschäft mit Investitionsgütern geprägt sind (insbesondere Maschinen- und Anlagenbau, weite Teile der Elektrotechnischen Industrie, Planung und Consulting im Maschinenbau), also dort wo die Einzeldeckung üblich ist, liegt der Anteil der Zulieferungen aus dem Ausland (ohne Ortskosten) beim Durchschnittswert, nicht selten sogar darunter (vgl. Tabelle 4-2).

**Tabelle 4-2:** Ausländischer Wertschöpfungsanteil<sup>1)</sup> am wertmässigen Volumen Hermes-gedeckter Lieferverträge (in %) – Ausgewählte Wirtschaftszweige

Wirtschaftszweige (ausgewählte)	1995		1998		1999	
	Anteil in %					
	Ausländische Zulieferungen	Orts- kosten	Ausländische Zulieferungen	Orts- kosten	Ausländische Zulieferungen	Orts- kosten
1. Chemie	20.5	0.0	20.8	0.0	21.8	0.0
2. Maschinen-/Anlagen- bau	10.7	2.9	15.9	6.2	16.4	7.2
3. Elektrotechnik	8.2	6.4	12.7	10.6	11.4	13.1
4. Baugewerbe	4.8	27.0	7.4	27.3	5.6	22.6
5. Planung/Consulting Maschinenbau	8.3	1.5	6.4	3.5	10.2	8.8
Alle Wirtschaftszweige (nachrichtlich)	15.8	2.9	18.6	4.5	19.4	4.8

1) Zulieferungen aus dem Ausland zzgl. Ortskosten  
Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

(4) Die vertiefenden Gespräche mit den Unternehmen haben ergeben, dass man sich der Auflage, nur einen begrenzten Teil des gedeckten Exportgeschäfts aus dem Ausland beziehen zu können, unterwirft. Speziell im Anlagenbau habe man – so die Aussage der Unternehmen – Spielräume, die Kette in der Bruttowertschöpfung auflagenbezogen zuzuschneiden. Bei Exportgeschäften, die ohne Hermes-Deckung abgewickelt werden ist nicht selten der Anteil ausländischer Zulieferungen deutlich höher. Angemerkt wurde, dass Unternehmen, die schwergewichtig Serienfertigung betreiben, über diese Flexibilität nicht verfügen, erheblich grössere Schwierigkeiten mit der Erfüllung der Auflage hätten. Sind die Unternehmen in eine internationale Konzernstruktur eingebunden, eröffnet sich auch immer die Option, nicht das gesamte Exportgeschäft sondern nur Teile über die deutsche Ausfuhrleistung abzudecken.

(5) In den Gesprächen signalisierten die Unternehmensvertreter, dass die Auflage eines begrenzten ausländischen Zulieferanteils aus Sicht des deutschen Staates zwar nachvollziehbar sei: ‚Man könne ja nicht die Arbeitsplatzsicherung im Ausland betreiben‘. Angemerkt wurde zudem, dass auch die wichtigsten Konkurrenten (insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau), wie z.B. italienische und französische Unternehmen gleichen Auflagen unterworfen wären, so das hier keine Wettbewerbsverzerrung gegeben sei. Laut Aussage eines

Grossteils der Unternehmensvertreter **entspricht** diese **Auflage** aber zunehmend **nicht** den **Gegebenheiten** der **Entwicklung** der **internationalen** Arbeitsteilung.

(6) Dieses wird auch nachdrücklich durch die Ergebnisse der schriftlichen Befragung unterstrichen: Für die Zukunft gehen die Unternehmen mehrheitlich davon aus, dass der **Erhalt** der **Wettbewerbsfähigkeit** auf dem Weltmarkt voraussetzt, die Kostenstrukturen durch einen **erhöhten Anteil ausländischer Zulieferungen** verbessern zu müssen (vgl. Tabelle 4-3). Schon zum gegenwärtigen Zeitpunkt scheint einem Teil der Unternehmen, die zur Verbesserung des Kostenmix Produktionsverlagerungen in die MOE-Länder vornehmen, die Auflage erhebliche Schwierigkeiten zu bereiten.

**Tabelle 4-3:** Bedeutung ausländischer Zulieferungen zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit

	Vermeht ausländische Zulieferungen erforderlich...		
	ja	nein	keine Stellungnahme
Insgesamt	61.2 %	33.0 %	5.8 %
Ausgewählte Wirtschaftszweige			
– Chemie	61.1 %	33.3 %	5.6 %
– Maschinen-/Anlagenbau	62.0 %	31.0 %	7.0 %
– Elektrotechnik	61.1 %	33.3 %	5.6 %
– Baugewerbe	70.0 %	20.0 %	10.0 %
– Planung/Consulting Maschinenbau	80.0 %	20.0 %	–
– Planung/Consulting Elektrotechnik	100.0 %	–	–

Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

(7) Zu verweisen ist darauf, dass die Unternehmen sich strategisch einer tendenziell **restriktiven Deckungspolitik** seitens Hermes zu entziehen versuchen. In den vertieften Gesprächen wurden **unterschiedliche Varianten** von **Ausweichreaktionen** genannt, wobei die ausländische Zulieferungsquote sowie die Zulieferungsquote der NBL für Ostexporte als Ursache angeführt wurden. In einem internationalen Konzernverbund eingebettete Unternehmen sprachen von einem Finanzierungs- und Deckungssplitting. Grossvolumigere Exportgeschäfte werden hier auf die Konzerntöchter aufgeteilt, wobei jede Konzerntochter für ihren Anteil die jeweilige nationale staatliche Ausfuhrleistung nutzt. Dass man sich beim Aufteilungsschlüssel an den jeweils nationalen bestehenden Plafond-Volumina und deren aktuellem Ausschöpfungsgrad orientiert, wurde angemerkt.

Es ,sei aber auch denkbar, dass man ganze **Exportgeschäfte** (Projekte) an **Konzerntöchter** im **Ausland abgebe**, wenn die Deckungszusage durch Hermes wegen nur schwer erfüllbarer Auflagen unwahrscheinlich erscheint'. Ein kontaktiertes Unternehmen könnte sich sogar eine

Verlagerung des Unternehmens ins angrenzende EU-Ausland vorstellen, wenn ‚Hermes seine Deckungszusage zu restriktiv handhabe‘.

(8) Sicherlich handelt es sich hier um die Aussagen einzelner Unternehmen. Für manche Unternehmen wären auch derartige Ausweichreaktionen nicht möglich, wenn es sich z.B. bei dem Kern des Exportgeschäfts um ein hochspezialisiertes Verfahren handelt. Gleichwohl dürften die **Aussagen** doch für **breitere Teile** des **Unternehmensspektrums** **Gültigkeit** haben, wenn man den schon heute erreichten Grad der internationalen Unternehmensverflechtung und die in Zukunft zu erwartende Zunahme von internationalen Zusammenschlüssen ins Kalkül einbezieht.

(9) **Konsequenz** all dieser strategischen Reaktionen auf die Deckungspolitik von Hermes, bzw. auf Auflagen, die der internationalen Vernetzung von Unternehmen und Produktionsstrukturen gravierend entgegenstehen, wäre: Es gingen weniger Exportgeschäfte vom deutschen Standort aus, **Umsätze** und **Arbeitsplätze** gingen zugunsten ausländischer Standorte **verloren**.

## 5. Beitrag Hermes-Deckungen zum Strukturwandel der Wirtschaft

### 5.1 Arbeitsplatzsicherung unter qualifikatorischer Perspektive

Hermes gedeckte Exporte konzentrieren sich auf Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes mit überdurchschnittlich hoher FuE-Intensität. Exportiert wird das ‚normale‘ Produktspektrum, also i.d.R. integrierte Spitzentechnologie.

Legt man die durch Hermes-Deckungen direkt und indirekt generierte gesamte Anzahl von Arbeitsplätzen zugrunde werden Arbeitsplätze in Forschung und Entwicklung in einer Bandbreite von 15 Tsd. (Untergrenze) bis 23 Tsd. (Obergrenze) abgesichert.

(1) Gemessen an der Struktur der **Arbeitsplätze** nach **Qualifikationsebenen** vollzieht sich in der deutschen Wirtschaft schon seit langem eine Verschiebung in Richtung von Arbeitsplätzen mit qualifizierten, insbesondere mit hochqualifizierten Anforderungen. Für die mittel- und längerfristige Zukunft ist davon auszugehen, dass sich der **Höherqualifizierungsprozess** unaufhaltsam fortsetzen wird.<sup>1</sup> Insbesondere Arbeitsplätze mit Tätigkeitsschwerpunkt hochqualifizierte **Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten**, Organisations- und Managementtätigkeiten werden erheblich an Bedeutung zunehmen.

(2) Ursache für den **beschäftigungspolitischen Strukturwandel** ist, dass die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft sowohl auf dem Binnenmarkt als auch auf den internationalen Märkten – abgesehen von konkurrenzfähigen Produktpreisen – immer gravierender von der Produktqualität bestimmt wird. Produktqualität umfasst sowohl die Komponente des Technologiegehalts als auch die des Dienstleistungsgehalts.

(3) Es ist unbestritten, dass Deutschland immer weniger Standort für die Produktion von Produktsegmenten im ‚low-/medium-tech‘ Bereich ist. Im Zuge der internationalen Arbeitsteilung vollzieht sich eine **Diversifikation** der **Standorte** im Hinblick auf die **technologische Kompetenz**. Ebenfalls ist unbestritten, dass der Technologietransfer weltweit mit steigender Geschwindigkeit erfolgt. Die zeitliche Sequenz von Technologievorsprüngen zwischen den Industrieländern einerseits sowie zwischen den Industrieländern und den Schwellenländern (partiell auch dynamischen Entwicklungsländern) andererseits schrumpft zunehmend.

<sup>1</sup> Weidig, I. et al: Arbeitslandschaft 2010 nach Tätigkeiten und Tätigkeitsniveau, Untersuchung im Auftrag des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, in: Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Band 227, Nürnberg 1999.

(4) Die Qualifikation des eingesetzten Personals wird zur Schlüsselgrösse, um im sich beschleunigenden Technologiewettbewerb mithalten zu können. Gerade die Arbeitsplätze mit qualifizierten bzw. hochqualifizierten Anforderungen in Forschung und Entwicklung werden mittel- und längerfristig an Bedeutung gewinnen und durch ein hohes Mass an Stabilität gekennzeichnet sein. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, inwieweit **Hermes gedeckte Exportgeschäfte** qualifizierte bzw. hochqualifizierte Arbeitsplätze in Forschung und Entwicklung generieren, letztlich **Beschäftigung** im Sinne von ‚**Nachhaltigkeit**‘ sichern.

(5) Zieht man die von **Hermes gedeckten Exportgeschäfte** heran und bricht sie nach Produktsegmenten bzw. Wirtschaftszweigen auf wird schnell transparent: Mit rund 55 % liegen den gedeckten Ausfuhrgeschäften **Investitionsgüterexporte** zugrunde (vgl. Tabelle 2-1). Bezogen auf den Durchschnitt der Jahre 1995 bis 1999 entfallen rund 30 % des gedeckten Exportvolumens auf Maschinenbauerzeugnisse. Weitere 15 % des gedeckten Exportvolumens beziehen sich auf elektrotechnische bzw. EDV-Produkte, die zu einem grossen Teil aus Investitionsgütern bestehen. Knapp 10 % des gedeckten Exportvolumens entfallen auf den Fahrzeugbau, wobei hier die Majorität bei Luft- und Raumfahrzeugen sowie Wasserverkehrsmitteln liegt. Ein ebenfalls gewichtiges Produktsegment im gedeckten Exportvolumen stellen **Erzeugnisse der Chemischen Industrie** (knapp 38 %) dar.

(6) Die Dominanz von Produkten des Verarbeitenden Gewerbes am durch Hermes gedeckten Exportvolumen ist klar ausgeprägt. Hervorzuheben ist weiterhin, dass das **gedeckte Exportvolumen** sich mit 92 % auf **vier Wirtschaftszweige** des Verarbeitenden Gewerbes **konzentriert**. Spiegelt man diesen Prozentsatz am Anteil der vier Wirtschaftszweige am Gesamtumsatz des Verarbeitenden Gewerbes in Höhe von knapp 37 %<sup>1</sup>, wird transparent: Hermes-Deckungen sichern den Export in ‚emerging markets‘ primär für **Wirtschaftszweige**, die sich am Weltmarkt behaupten müssen **mit** allen Konsequenzen des **Innovationsdrucks** im technologisch-organisatorischen Bereich.

(7) Dieses kommt einmal zum Ausdruck, wenn man den **Ausgabenanteil für Forschung und Entwicklung** (gemessen am Umsatz) der vier Wirtschaftszweige am Durchschnitt des Verarbeitenden Gewerbes misst. In der Regel ist die Intensität der FuE-Ausgaben **signifikant höher** als im Durchschnitt des Verarbeitenden Gewerbes.<sup>2</sup> Dass der Ausgabenanteil für Forschung und Entwicklung im Maschinenbau unter dem Durchschnittswert für das Verarbeitende Gewerbe liegt, ist damit zu erklären, dass FuE im Maschinenbau wenig kapitalintensiv sondern primär beschäftigungsintensiv (lohnkostenintensiv) angelegt ist.

---

1 VDMA, Statistisches Handbuch für den Maschinenbau – Ausgabe 2000, Frankfurt 2000.

2 ebenda

(8) **Hermes-Deckungen** kommen also allem Anschein nach eher **forschungs- und entwicklungsintensiven Branchen** zugute. Zieht man als Massstab den **Beschäftigtenanteil in Forschung und Entwicklung** heran, lässt sich diese Einschätzung untermauern (vgl. Tabelle 5-1). Die Ergebnisse der schriftlichen Unternehmensbefragung zeigen, dass die Wirtschaftszweige, die anteilmässig am stärksten am Deckungsvolumen von Hermes beteiligt sind (Chemie, Maschinenbau, Elektrotechnik/EDV) tendenziell auch höhere FuE-Beschäftigtenanteile aufweisen als die Sektoren, deren Anteil am durch Hermes gedeckten Exportgeschäft gering ist. In den Branchen Chemie, Maschinenbau und Elektrotechnik/EDV weisen ein Drittel (Minimum) der Unternehmen aus, dass der in Forschung und Entwicklung beschäftigte Arbeitskräfteanteil bei 15 % und mehr liegt. In anderen Wirtschaftszweigen wie z.B. Kunststoff, Eisen/Stahl, NE-Metalle sowie EBM-Waren, Holzwaren, Papier/Pappe etc. beläuft sich dagegen der FuE-Beschäftigtenanteil fast durchgängig auf weniger als 10 % (vgl. Tabelle 5-1).

**Tabelle 5-1:** Struktur der FuE-Intensität (Anteil Beschäftigte in FuE) von Unternehmen für ausgewählte Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes (1999) – in %

	n <sup>1)</sup>	Unternehmen mit FuE-Beschäftigtenanteil								gesamt
		0.0%	0.1-4.9%	5-9.9%	10-14.9%	15-19.9%	20-29.9%	30-49.9%	50 u.m.%	
1. Chemie	17	11	–	24	24	24	11	6	–	100
2. Maschinenbau <sup>2)</sup>	128	5	11	22	26	14	14	2	6	100
3. Elektrotechnik/EDV <sup>3)</sup>	18	5	11	22	7	11	22	22	–	100
4. Feinmechanik/Optik	9	–	–	22	33	33	12	–	–	100
5. Fahrzeugbau	11	–	9	46	27	–	18	–	–	100
6. Stahl-, Leichtmetallbau, Schienenfahrzeuge	4	–	25	25	–	–	25	25	–	100
7. Kunststoff, Gummi, Steine+Erden, Eisen+Stahl, NE-Metalle	14	14	58	21	7	–	–	–	–	100
8. EBM-Waren, Holzwaren, Papier/Pappe, Leder, Textil, N. u. G.	14	29	50	21	–	–	–	–	–	100
9. Nachrichtlich: Baugewerbe <sup>4)</sup>	9	22	22	45	–	11	–	–	–	100

1) Anzahl Unternehmen, die Angaben gemacht haben.

2) Inkl. Planung und Consulting im Maschinenbau.

3) Inkl. Planung und Consulting in der Elektrotechnik.

4) Inkl. Planung und Consulting im Baugewerbe.

Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

(9) Von Interesse ist, in welcher Dimension die durch Hermes gedeckten Exportgeschäfte Arbeitsplätze im hochqualifizierten Bereich, also im Sinne von ‚Nachhaltigkeit‘ sichern. Frage ist, ob sich die auf der Basis der schriftlichen Unternehmensbefragung für die gesamte Belegschaft der Unternehmen **ermittelten FuE-Beschäftigtenanteile** auf die durch **Hermes gedeckten Umsätze** der Unternehmen **übertragen** lassen, also letztlich auf die komparativ-statisch berechneten Beschäftigtenzahlen (vgl. Kapitel 2) umgesetzt werden können.

(10) In den vertieften **Unternehmensgesprächen** sind hinreichend **Argumente für die Übertragbarkeit** genannt worden. Wenn es sich beispielsweise um Unternehmen handelt, bei denen das Kernprodukt ein bestimmtes Verfahren darstellt, ist Homogenität des Produkts gegeben und zwar unabhängig davon, ob es sich um ein Geschäft für den Binnenmarkt, für Industrieländermärkte oder für Schwellen-/Entwicklungsländermärkte handelt.

Von Seiten der Unternehmen wurde aber insbesondere postuliert, dass die in der ‚Aussenhandelstheorie‘ vielfach noch vertretene Auffassung, den Produktlebenszyklus durch Umsätze auf den Märkten von Entwicklungs-/Schwellenländern verlängern zu können, mit der Realität nicht mehr kompatibel sei. Zwar berichtete ein Unternehmen, dass es auch gebrauchte hochspezialisierte Maschinen (generalüberholt) aus der eigenen Produktion nach Russland liefert. Ein anderes Unternehmen berichtete von einem Exportgeschäft mit einem Entwicklungsland, bei dem der Bestand an speziellen Erntemaschinen des Landes ‚generalüberholt‘ wurde. Derartige Exportgeschäfte, die die These von einer Verlängerung des Produktlebenszyklus stützen könnten, bei denen letztlich ein vom generellen Qualifikationsprofil abweichendes Profil der Beschäftigten zugrundezulegen wäre, repräsentieren nur einen kleinen Anteil des mit ‚emerging markets‘ abgewickelten Geschäfts. In der **Majorität** der **Exporte** – so die Aussage der Unternehmen – geht es um die **Lieferung** des ‚normalen‘ **Produktspektrums**, also um ‚**Spitzentechnologie**‘.

(11) Vor diesem Hintergrund erscheint es gerechtfertigt, die **generelle FuE-Intensität** (Beschäftigtenanteile in Forschung und Entwicklung) auf die durch **Hermes induzierten Beschäftigungseffekte** zu **übertragen**. Zur Operationalisierung des wirtschaftszweigspezifischen Qualifikationsprofils, wurde anhand des Spektrums der Anteile der in FuE beschäftigten Arbeitnehmer (vgl. Tabelle 5-1) eine ‚durchschnittliche‘ Quote gebildet. Die wirtschaftszweigspezifisch ermittelten Quoten (vgl. Tabelle 5-2) wurden dann mit den komparativstatisch berechneten Beschäftigungseffekten verknüpft (vgl. Tabelle 5-2).

(12) Im Ergebnis zeigt sich: Die durch **Hermes** gedeckten Exportgeschäfte sichern **direkt zwischen 17 Tsd.** (Obergrenze) und **11 Tsd.** (Untergrenze) **Arbeitsplätze in Forschung und Entwicklung** ab. Bezieht man die **indirekten** Arbeitsplatzeffekte mit ein, **erhöht** sich diese Anzahl um knapp **6 Tsd.** (Obergrenze) bzw. um knapp **4 Tsd.** (Untergrenze).

**Tabelle 5-2:** Arbeitsplatzeffekte Hermes gedeckter Exporte insgesamt sowie für den Tätigkeitsbereich ‚Forschung und Entwicklung (FuE)‘

Wirtschaftszweige	Anteil FuE-Beschäftigte (Quote i.%) <sup>1)</sup>	Arbeitsplatzeffekte <sup>3)</sup>		Arbeitsplätze in FuE	
		Direkt 1.000	Indirekt 1.000	Direkt 1.000	Indirekt 1.000
1. Landwirtschaft	o.A. <sup>2)</sup>	0.0	1.2	0.0	o.A. <sup>2)</sup>
2. Energie, Bergbau	o.A. <sup>2)</sup>	0.0	3.4	0.0	o.A. <sup>2)</sup>
3. Chemie, Mineralöl	15	23.2	11.3	3.5	1.7
4. Steine, Erden, NE-Metalle, Eisen + Stahl	5	0.2	7.8	0.0	0.4
5. Stahlbau, Schienenfahrzeuge	10	3.9	1.4	0.4	0.1
6. Maschinenbau	17	43.5	9.4	7.4	1.6
7. Fahrzeugbau	12	16.7	1.9	2.0	0.3
8. Elektrotechnik/EDV	20	18.0	6.7	3.6	1.3
9. Holz, Papier, Druck, Leder, Textilien, Bekleidung, Nahrungs- u. Genussmittel	5	0.8	6.2	0.0	0.3
10. Bau	7	2.7	2.4	0.2	0.2
11. Handel, Verkehr, Sonstige Dienstleistungen, Staat, Sozialversich.	o.A. <sup>2)</sup>	1.0	54.2	o.A. <sup>2)</sup>	o.A. <sup>2)</sup>
<b>Insgesamt unbereinigt</b>	–	110.0	105.9	17.1	5.9
nachrichtlich					
<b>Insgesamt bereinigt</b>	–	71.5	68.8	11.1	3.8

- 1) Durchschnitt, geschätzt auf der Basis der schriftlichen Unternehmensbefragung.
- 2) Keine Angabe möglich.
- 3) Komparativ-statische Arbeitsplatzeffekte (vgl. Kapitel 2).

## 5.2 Unterstützung auf dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft

Hermes gedeckte Exporte von Investitionsgütern ziehen nicht selten Dienstleistungsgeschäfte nach sich. Der quantitativ bedeutende Dienstleistungseffekt entsteht in den der Güterproduktion vor- und nachgelagerten wirtschaftlichen Leistungsbereichen. Die durch Hermes-Deckungen direkt generierte Anzahl von Arbeitsplätzen in einer Bandbreite zwischen 110 Tsd. (Obergrenze) und 72 Tsd. (Untergrenze), die schwergewichtig dem Verarbeitenden Gewerbe zuzuordnen sind, bestehen zu rund 40 % aus Dienstleistungsarbeitsplätzen (innerbetrieblich erbrachte Dienstleistungen der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes). Von den durch Hermes-Deckungen indirekt generierten Arbeitsplätzen entfallen auf Dienstleistungen 35 Tsd. Arbeitsplätze (Untergrenze) bzw. 54 Tsd. Arbeitsplätze (Obergrenze). Die Anzahl von Dienstleistungsarbeitsplätzen könnte mittel- und längerfristig steigen.

(1) Die von Hermes gedeckten Exportgeschäfte betreffen bei sektoraler Zuordnung in der Majorität die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und zu einem geringen Teil noch das Baugewerbe. Durch **Hermes gedeckte Exportgeschäfte** treten im **Dienstleistungssektor kaum** zu Tage. Erklärung dafür ist, dass nur ein Teil der im Dienstleistungssektor erbrachten Leistungen wie z.B. Planung und Consulting, Handels- und Vermittlungstätigkeiten, Finanzdienstleistungen als ‚fernabsatzorientiert‘ einzustufen sind, sich demzufolge für den Export eignen. Dieses spiegelt sich darin wider, dass auf Unternehmen des Wirtschaftszweiges ‚Sonstige Dienstleistungen‘ (Planung und Consulting) immerhin rund 1.2 % des von Hermes gedeckten Exportvolumens entfallen (vgl. Tabelle 2-1). Breite Teile des Dienstleistungssektors, insbesondere die personenbezogenen Dienstleistungen (z.B. Gaststätten-/Beherbergungsgewerbe, Gesundheitswesen, Staat und Sozialversicherung) sind ‚nahabsatzorientiert‘, kommen für den Export nicht in Frage.

Mit diesem grundlegenden Befund wird die Frage, ob und in welchem Umfang von den Hermes-Deckungen ein **Beitrag** zur **Umstrukturierung** der Wirtschaft in Richtung **Dienstleistungsgesellschaft** geleistet wird, keineswegs obsolet.

(2) Zum einen ist zu berücksichtigen: In der Vergangenheit ist zu beobachten, dass zur **Herstellung eines Produkts** („hardware“) wie auch für seine **Vermarktung** immer **mehr Dienstleistungen** eingesetzt werden. Bezogen auf die Wertschöpfungsstruktur verschieben sich die Anteile sukzessive in höhere Prozentwerte für Forschung und Entwicklung, für Organisation und Management, für den Vertrieb und das Marketing, für Finanzdienstleistungen etc.. Diese Wertschöpfungsbeiträge werden zum Teil im warenproduzierenden Unternehmen selbst erbracht, zum Teil werden sie aber auch als sogenannte produktionsorientierte Dienstleistungen überbetrieblich erbracht.

Zum anderen ist zu berücksichtigen, dass mit der **Lieferung** einer **Ware** wie z.B. einer Maschine bzw. Anlage, eines Produkts aus dem Fahrzeugbau auch der **anschliessende Service** (Kontroll- und Reparaturleistungen), Bedienschulung etc. verbunden sein können, also **Dienstleistungsgeschäfte** entstehen.

(3) Geht man diesen Aspekten im Zusammenhang mit durch Hermes gedeckten Exportgeschäften nach, zeigt sich folgendes: Laut den Ergebnissen der schriftlichen Unternehmensbefragung haben sich für **jedes dritte Unternehmen Dienstleistungsgeschäfte** (wie z.B. Wartungsverträge) **aus Hermes-gedeckten Warenexporten ergeben** (vgl. Tabelle 5-3). Im Maschinen- und Anlagenbau wie auch insbesondere in der Elektrotechnischen Industrie, auf die zusammengenommen immerhin gut 45 % des von Hermes gedeckten Exportvolumens entfallen, scheinen Dienstleistungsgeschäfte im Anschluss an Warenexporte nichts ‚Ungewöhnliches‘ zu sein. Den durch Hermes abgedeckten Exporten speziell im Investitionsgüterbereich kann also durchaus eine – wenn auch begrenzte – **Incentive-Wirkung** für die **Sicherung**, potenziell **Schaffung** von **Dienstleistungsarbeitsplätzen** beigemessen werden.

**Tabelle 5-3:** Häufigkeit von Dienstleistungsaufträgen im Anschluss an Hermesgedeckte Warenexporte insgesamt und nach Wirtschaftssektoren bzw. –zweigen (in %)

Wirtschaftssektoren	n <sup>1)</sup>	Dienstleistungsaufträge folgen ...				
		häufig	gelegentlich	eher nicht	unbekannt	gesamt
1. Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	227	10.6	29.1	58.5	1.8	100.0
darunter						
– Maschinen-/Anlagenbau	131	13.0	32.1	53.4	1.5	100.0
– Elektrotechnik/EDV	17	23.5	35.3	41.2	0.0	100.0
2. Baugewerbe	10	10.0	40.0	50.0	0.0	100.0
3. Grosshandel	69	4.3	14.6	79.7	1.4	100.0
4. Marktbestimmte Dienstleistungen (Planung u. Consulting)	20	5.0	30.0	60.0	5.0	100.0
Insgesamt	329	8.8	26.5	62.9	1.8	100.0

1) Anzahl Unternehmen, die Angaben gemacht haben.  
Quelle: Schriftliche Unternehmensbefragung

(4) Die zweifelsohne **grösseren Effekte**, die Hermes gedeckte Exporte auf Dienstleistungsarbeitsplätze haben, entstehen im Zusammenhang mit den der Produktion **vor- und nachgelagerten Dienstleistungstätigkeiten**, die entweder **innerbetrieblich** oder **überbetrieblich** erbracht werden.

Die **innerbetrieblich** anfallenden Dienstleistungsarbeitsplätze sind im quantifizierten **direkten** Arbeitsplatzeffekt des von Hermes gedeckten Exportvolumens enthalten (vgl. Kapitel 2, Tabelle 2-1). Die direkten Arbeitsplatzeffekte schlagen bei sektoraler Zuordnung in der Majorität im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Baugewerbe zu Buche. Auszugehen ist davon, dass es sich bei diesen Arbeitsplatzeffekten zu 40 % um Dienstleistungstätigkeiten handelt.<sup>1</sup>

Die **überbetrieblich** anfallenden Dienstleistungsarbeitsplätze lassen sich anhand der wirtschaftszweigspezifischen **indirekten** Arbeitsplatzeffekte der durch Hermes abgesicherten Exporte quantifizieren (vgl. Kapitel 2, Tabelle 2-1). Es zeigt sich, dass in einer Bandbreite von rund **35 Tsd.** (Untergrenze) und gut **54 Tsd.** (Obergrenze) **Arbeitsplätze in Dienstleistungsbranchen** an den durch die Ausfuhrleistung des Bundes abgedeckten Exporten ‚dranhängen‘. Berücksichtigt wurden die indirekten Arbeitsplatzeffekte im Handel, im Verkehr, im Finanzsektor, im Bereich der Sonstigen Dienstleistungen sowie beim Staat (inkl. Sozialversicherungen).

(5) Die ‚Dienstleistungseffekte‘ ergeben sich aus dem gedeckten Exportvolumen der ex-post-Periode (Durchschnitt der Jahre 1995 bis 1999). Es ist durchaus **denkbar**, dass **ex-ante** eher **mehr Dienstleistungsarbeitsplätze** generiert werden. Zwar ist das arbeitskräftebezogene Rationalisierungspotenzial (technisch und organisatorisch bedingt) noch nicht ausgeschöpft. Demgegenüber dürfte jedoch – wie die vertieften Unternehmensgespräche signalisiert haben – das Exportgeschäft gerade mit ‚emerging markets‘ komplizierter und komplexer werden.

(6) So wird die **Finanzierung schwieriger** und **aufwendiger**, was potenziell **mehr Personalkapazitäten** bindet. Weiterhin scheint – wie ein auf das Exportgeschäft mit ‚emerging markets‘ spezialisiertes Handelshaus betonte – die Kundenbetreuung im Nachgang zum originären Export an Bedeutung zu gewinnen. Gerade bei grossvolumigen Exporten, die zunehmend auf der Basis einer Projektfinanzierung (Kreditrückzahlung über den ‚cash flow‘) abgewickelt werden, ist Management-Unterstützung erforderlich, um die Realisierung des ‚business-plans‘ (Grundlage für die Projektfinanzierung) zu gewährleisten. Nicht auszuschliessen ist auch, dass im Zuge der für manche Schwellen-/Entwicklungsländer sich auf absehbare Zeit kaum entspannenden Zahlungsproblematik, die Finanzierung vermehrt über Kompensationsgeschäfte erfolgen muss. Es liegt auf der Hand, dass damit der Einsatz von mehr Personalkapazität (entweder im produzierenden Unternehmen oder aber bei spezialisierten Handelshäusern wie auch im Finanzdienstleistungssektor) verbunden ist.

1 Weidig, I. et al.: Arbeitslandschaft 2010 nach Tätigkeiten und Tätigkeitsniveau, a.a.O.

### 5.3 Beitrag Hermes-Deckungen aus Sicht einzelner Sektoren

Märkte für Verfahren und Anlagen zur Rohstoffgewinnung/-be- und -verarbeitung, zur Energieerzeugung (Basis: Primärenergieträger), zur Textilveredlung und -verarbeitung sowie Märkte für Zulieferungen z.B. der Automobilindustrie bestehen überwiegend in Schwellen- und Entwicklungsländern. Die Ausfuhrleistung des Bundes sind für einzelne Sektoren und das dort akkumulierte ‚know how‘ sowie die berührten Arbeitsplätze am deutschen Standort sehr wichtig.

(1) Die Kenntnis über **Schlüsseltechnologien** und die **Beherrschung** derartiger Technologien ist heute aufgrund der Informationstechnik und des direkten und indirekten internationalen Technologietransfers **kein Monopol** mehr der **hochentwickelten Industrieländer**. Es gibt hinreichend Beispiele (Informations- und Kommunikationstechnik, Energietechnik etc.), dass Schwellenländer und partiell Entwicklungsländer sich diese Technologien angeeignet haben. Ihr eigentliches Potenzial entfalten die Schlüsseltechnologien erst dann, wenn sie marktwirksam werden, d.h. wenn sie in Form eines bestimmten Verfahrens umgesetzt sind bzw. die Eigenschaften oder die Funktion eines Produkts prägen (im Produkt integriert sind). Erst diese Transformation macht das ‚know how‘ aus, determiniert den Vorsprung und damit die Wettbewerbsfähigkeit am nationalen wie auch internationalen Markt.

(2) Die **technologiebasierten Entwicklungsvorsprünge** werden i.d.R. realisiert durch **Spezialisierung** der Unternehmen, was sich gesamtwirtschaftlich in einem sukzessiven Differenzierungsprozess bemerkbar macht. Mit der Ausdifferenzierung und Spezialisierung von Produkten und Verfahren verringert sich das Marktpotenzial am nationalen Standort. Um auf ausreichende Stückzahlen zu kommen, die die Kosten decken und eine angemessene Rendite auf das eingesetzte Kapital gewährleisten, müssen die einzelnen Anbieter die **Vermarktungsradien international ausweiten**.

(3) Auf diesen Zusammenhang wie auch die damit für viele Unternehmen am deutschen Standort verbundene Notwendigkeit, die Märkte von Schwellen- und Entwicklungsländern bedienen zu müssen, wurde im Rahmen des Berichts schon verwiesen (vgl. Kapitel 3.1). Diese eher noch pauschale Bewertung des **Stellenwerts** der **Umsätze** auf ‚**emerging markets**‘ zur Deckung der Fixkosten und der Renditeerzielung auf das eingesetzte Kapital dürfte in Abhängigkeit vom **jeweiligen Produkt** sehr **unterschiedliches Gewicht** haben.

(4) **Verfahrens-** und **Produktentwicklungen** vollziehen sich **kontinuierlich** und zwar überwiegend in **enger Symbiose** mit den ‚Bedürfnissen des Marktes‘. Dass dieses zum Teil

mit den **Marktbedürfnissen** im **lokalen Umfeld** geschieht, historisch betrachtet auf die natürliche Rohstoffverfügbarkeit zurückzuführen ist, bleibt anzumerken. Beispielhaft seien hier die Bereiche Fördertechnik, Energietechnik, Techniken der Stahlerzeugung/-verarbeitung in den Kohle- und Erzfördergebieten Deutschlands wie auch die Bereiche der Textilveredlung und -verarbeitung in verschiedensten Regionen Deutschlands genannt. In neuerer Zeit wurde und wird die Symbiose durch eine enge Zusammenarbeit in den Zulieferverflechtungen geprägt, wo wiederum der Zulieferer (vielfach auch in räumlicher Nähe) die Produkt- und Verfahrensentwicklungen auf die spezifischen Bedürfnisse seines Abnehmers hin vornimmt. Beispielhaft sei hier die Automobilindustrie angeführt.

(5) Bezieht man jetzt die Verschiebungen in der weltweiten Arbeitsteilung ein, wird deutlich: Für Unternehmen am deutschen Standort, die auf **Verfahren bzw. Anlagen** in der **Rohstoffgewinnung/-be- und -verarbeitung** spezialisiert sind, deren ‚know how‘ in der **Energieerzeugung** (Basis: Primärenergieträger) oder in der **Textilveredlung und -verarbeitung** akkumuliert ist, kristallisieren sich als aufnahmefähige **Absatzmärkte** überwiegend nur noch die der **Schwellen- und Entwicklungsländer** heraus. Für Unternehmen in der **Zulieferindustrie** (wie z.B. in der Automobilindustrie) ist die **Abhängigkeit** von den ‚emerging markets‘ zwar etwas weniger ausgeprägt. Gleichwohl sind ihre Exportgeschäfte mit den Märkten der Schwellen- und Entwicklungsländer überlebenswichtig, sei es weil sie den Standortverlagerungen ihrer traditionellen Abnehmer in die ‚emerging markets‘ folgen müssen, sei es dass sie die im Zuge der Industrialisierung neu entstehenden lokalen Kundenpotenziale erschliessen müssen.

(6) Als **Ergebnis** bleibt festzuhalten: Die **Ausfuhrleistung** des **Bundes sichern** in erheblichem Umfang den **Export** von **Verfahren** bzw. **Anlagen** ab, die die **Erschliessung** von **Rohstoffquellen** und ihre **Weiterverarbeitung** für die jeweiligen Schwellen- und Entwicklungsländer vorantreiben, die den **Übergang** in **industrielle Produktionsstrukturen** unterstützen. Aufgabe der vorliegenden Untersuchung war nicht, die sozio-ökonomischen Auswirkungen aus Sicht der importierenden Länder zu bewerten. Aus der **Perspektive** der exportierenden **deutschen Wirtschaft** beurteilt, tragen die Hermes-Deckungen jedoch dazu bei, dass die **genannten Produktsegmente** aus dem Spektrum der Wirtschaft am deutschen Standort auf absehbare Zeit **nicht verschwinden**, das ‚know how‘ und die betroffenen Arbeitsplätze erhalten bleiben. Dass es sich dabei überwiegend um qualifizierte bis hochqualifizierte Technologien handelt, die im internationalen Vergleich betrachtet auch hohe Umweltstandards erfüllen, sei angemerkt.

## 6. Arbeitsplatzeffekte – Perspektive KMU

### 6.1 Arbeitsplatzeffekte – Statisch komparative Betrachtungsweise

Auf Kleine und Mittelständische Unternehmen (KMU), die weniger als 500 Beschäftigte zählen, entfallen rund 72 % aller durch Hermes gesicherten Exportgeschäfte im Untersuchungszeitraum. Die KMU profitieren aufgrund ihrer Zulieferposition überdurchschnittlich stark von Hermes-Ausfuhrleistungsgewährleistungen. Über 33 % des gesamten Arbeitsplatzeffektes der Hermes-Deckungen entstehen in KMU, obwohl deren Anteil am gesamten gedeckten Exportvolumen bei rund 15 % liegt.

(1) Kleine und Mittelständische Unternehmen (KMU), hier definiert als Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten, sind für die Beschäftigung am deutschen Standort von grosser Relevanz. Daher ist die Beteiligung der KMU am gesamten errechneten Arbeitsplatzeffekt Gegenstand dieser Untersuchung. D.h. wieviele der Arbeitsplätze, die durch Hermes-Ausfuhrleistungsgewährleistungen insgesamt induziert werden, sind in KMU angesiedelt<sup>1</sup> (**Arbeitsplatzeffekt für KMU insgesamt**).

Generell können Arbeitsplätze in KMU direkt sowie indirekt durch Hermes-Deckungen generiert werden. Der **direkte Arbeitsplatzeffekt für KMU** entsteht, wenn Exporte von KMU in ‚emerging markets‘ durch Hermes gesichert werden. Daneben können indirekt Arbeitsplätze in KMU entstehen, wenn diese nicht selber als Exporteure auftreten, sondern als Zulieferer in Exportgeschäfte von Grossunternehmen eingebunden sind (**indirekter Arbeitsplatzeffekt für KMU<sup>2</sup>**).

Mit anderen Worten, wenn ein Mittelständler mit einer Hermes-Sicherung eine Zentrifuge nach Indonesien liefert, wirkt sich dies direkt positiv auf die Beschäftigung des Unternehmens aus. Wenn dagegen ein Grossunternehmen eine schlüsselfertige Lebensmittelfabrik gesichert durch Hermes-Ausfuhrleistungsgewährleistungen nach Indonesien exportiert, entstehen indirekt Arbeitsplätze in KMU über Zulieferleistungen von beispielsweise Zentrifugen.

Obwohl die KMU als Zulieferer nicht selber exportieren, sind sie in einer arbeitsteilig organisierten Wirtschaft in hohem Masse von der Exporttätigkeit und Wettbewerbsfähigkeit anderer Unternehmen abhängig.

1 Der Arbeitsplatzeffekt von Hermes-Ausfuhrleistungsgewährleistungen für die Gesamtwirtschaft, d.h. für Kleine und Mittelständische Unternehmen sowie Grossunternehmen insgesamt, wird ausführlich in Kapitel 2 Arbeitsplatzeffekte - Statische Betrachtungsweise dargestellt.

2 Hierbei handelt es sich um eine stark vereinfachende Darstellung. Tatsächlich beinhaltet der indirekte Arbeitsplatzeffekt nicht nur die Zulieferleistungen, sondern auch die Vorprodukte, die wiederum für die Produktion der Zulieferleistungen benötigt werden.

Nachfolgend wird dargestellt wie gross der statische Arbeitsplatzeffekt für KMU im Untersuchungszeitraum insgesamt ausfällt und wie dieser Effekt sich auf direkte und indirekte Wirkungen verteilt. Aufgrund von notwendigen Modellannahmen sind die Ergebnisse als Abschätzungen zu interpretieren.

(2) Auf **Kleine und Mittelständische Unternehmen** entfallen rund **72 %** aller durch **Hermes gesicherten Exportgeschäfte** im Untersuchungszeitraum. Ihr Anteil am gesamten durch **Hermes gesicherten Exportvolumen** in Höhe von 162 Mrd. DM (1995 bis 1999) liegt bei rund **15 %** (Ergebnis der Unternehmensbefragung). Der Anteil der KMU am gesicherten Exportvolumen aller Unternehmen ist deutlich niedriger als der Anteil an allen gesicherten Exportgeschäften. Das durchschnittliche Exportvolumen je Exportgeschäft eines mittelständischen Unternehmens fällt wesentlich geringer aus, als bei Grossunternehmen.

(3) Der **gesamte Arbeitsplatzeffekt für KMU** von Hermes-Ausfuhrleistungsgewährleistungen lag im Zeitraum 1995 bis 1999 zwischen **47 Tsd.** (Untergrenze) und **72 Tsd.** (Obergrenze) **Beschäftigten pro Jahr** (vgl. Tabelle 6-1). Die Unter- und Obergrenze beziffern das Minimum bzw. Maximum des statischen Effektes. Eine punktgenaue Berechnung ist nicht möglich<sup>1</sup>.

Der **Anteil der KMU am gesamten Arbeitsplatzeffekt** der Hermes-Ausfuhrleistungsgewährleistungen liegt damit **bei rund 33 %**. Im Vergleich zu dem Anteil des Mittelstands am gesicherten Exportvolumen (15 %) profitieren KMU somit überdurchschnittlich stark von Hermes-Ausfuhrleistungsgewährleistungen.

(4) Mit der Übernahme von Exportgarantien von Hermes für Unternehmen des Mittelstands sind in diesen Betrieben im Untersuchungszeitraums **11 Tsd.** (Untergrenze) **bis 17 Tsd.** (Obergrenze) **Arbeitsplätze pro Jahr** verbunden (**direkter Arbeitsplatzeffekt für KMU**)<sup>2</sup>.

(5) Mit der Produktion von notwendigen Vorprodukten durch KMU für andere Unternehmen, die mit Hermes-Deckung in ‚emerging markets‘ exportieren, sind am deutschen Standort

---

1 Es kann nicht mit hinreichender Genauigkeit abgeschätzt werden, welche Exporte ausschliesslich durch Hermes-Deckungen entstanden sind und ohne Sicherung nicht zustande gekommen wären. Nur diese Exportgeschäfte dürften in die Berechnungen einfließen. Folglich sind die Ergebnisse als Bandbreite zu interpretieren. Vergleiche hierzu Kapitel 1.2.2 Methodische Vorgehensweise.

2 Etwas verkürzt dargestellt, ergibt sich dieser direkte Beschäftigungseffekt aus dem Anteil der KMU an dem gesamten von Hermes gesicherten Exportvolumen aller deutschen Unternehmen, der auf Basis der Unternehmensbefragung ermittelt wurde.

in KMU **36 Tsd.** (Untergrenze) **bis 56 Tsd.** (Obergrenze) **Beschäftigungsverhältnisse pro Jahr** des Untersuchungszeitraums verbunden (**indirekter Arbeitsplatzeffekt für KMU**)<sup>1</sup>.

**Tabelle 6-1:** Direkter und indirekter Arbeitsplatzeffekt von Hermes-Ausfuhrleistungswährleistungen nach Unternehmensgrössen (Beschäftigte in 1000)

in 1000	Direkter Arbeitsplatzeffekt	Indirekter Arbeitsplatzeffekt	Gesamteffekt
KMU <sup>1)</sup>	10,7 bis 16,5	36,1 bis 55,6	46,8 bis 72,1
Grossunternehmen <sup>2)</sup>	60,8 bis 93,5	32,7 bis 50,3	93,5 bis 143,8
Gesamtwirtschaft	71,5 bis 110,0	68,8 bis 105,9	140,3 bis 215,9

- 1) Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten  
 2) Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten

(6) Zusammenfassend ist folgendes festzuhalten.

Der **indirekte Arbeitsplatzeffekt**, der in KMU durch die Produktion von Vorleistungen für Exporte anderer Unternehmen entsteht, ist **von grösserer Bedeutung als der direkte Arbeitsplatzeffekt für KMU**, der durch eigene gesicherte Exporte entsteht. Die KMU profitieren stärker aus ihrer Position als Zulieferer. Über **drei Viertel aller Arbeitsplätze**, die im **Mittelstand** aus Hermes-Ausfuhrleistungswährleistungen resultieren, **entstehen indirekt** und **nur ein Viertel direkt** (vgl. Tabelle 6-1). Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive ist für KMU die Zulieferfunktion für Hermes gesicherte Exporte von grösserer Bedeutung als die direkte Sicherung eigener Exportgeschäfte durch Hermes.

(7) Unter sektoraler Betrachtung ist die Mehrzahl der Arbeitsplätze in KMU in den Bereichen **Sonstige Dienstleistungen** (Planung, Entwicklung, Consulting), **Handel**, **Maschinenbau** und **Elektrotechnik** angesiedelt. In diesen Wirtschaftszweigen dürften KMU im Exportgeschäft weniger stark auf Schwellen- und Entwicklungsländer ausgerichtet sein, aber sie profitieren indirekt von der ausgeprägten Exporttätigkeit der grossen deutschen Industriekonzerne in diese Märkte.

1 Der Berechnung dieses indirekten Beschäftigungseffektes liegt folgende Annahme zugrunde. Die Zulieferleistungen eines Sektors werden auf KMU und Grossunternehmen gemäss deren Branchenproduktionsanteilen der Branche in Deutschland verteilt. Wenn beispielsweise KMU 30 % aller elektrotechnischen Waren in Deutschland produzieren, wird unterstellt, dass auch 30 % der elektrotechnischen Waren die als Zulieferungen und Vorprodukte von der Branche geliefert werden, in KMU produziert werden. Vergleiche hierzu Kapitel 1.2.2 Methodische Vorgehensweise.

Beispielsweise entfallen auf KMU im Sektor Maschinenbau durchschnittlich 12 % (1995 bis 1999) des von Hermes gedeckten Exportvolumens dieser Branche (Unternehmensbefragung). Annahmegemäss liegt damit auch ihr Anteil am direkten Beschäftigungseffekt in gleicher Höhe. Demgegenüber liegt der Anteil der KMU an der gesamten Maschinenbauproduktion in Deutschland – daran wird der indirekte Beschäftigungseffekt für KMU gemessen (siehe oben) – bei 46 % (1997). Dagegen dürften KMU im Fahrzeugbau und in der Chemischen Industrie direkt wie indirekt nur von sehr geringer Bedeutung sein.

(8) **Grossunternehmen** beispielsweise aus den Bereichen Fahrzeugbau, Chemie und auch Maschinenbau agieren sehr viel stärker als KMU in Schwellen-, Entwicklungs- und Transformationsländern. Diese Exportorientierung ist für die langfristige Marktposition der Grossunternehmen von besonderer Bedeutung, da in den Industrieländern das Marktwachstum aufgrund von Sättigungstendenzen im Vergleich zum Weltmarkt in vielen Branchen nur unterdurchschnittlich ausfällt. Für ihre operative und strategische Geschäftstätigkeit ist nicht der deutsche oder europäische Markt sondern der **Weltmarkt der Massstab**.

Die ausgeprägte Exportorientierung in diese Märkte spiegelt sich in dem hohen Anteil der Grossunternehmen an dem von der Hermes Kreditversicherungs-AG gedeckten Exportvolumen wieder (85 %). In die Produktion der Exportgüter von Grossunternehmen sind KMU durch die Lieferungen von Vorleistungen in grossem Umfang eingebunden. Daher ist der **Anteil der Grossunternehmen** am gesamten Arbeitsplatzeffekt mit **66.6 Prozent** wesentlich geringer als ihr Anteil am gedeckten Exportvolumen (vgl. Tabelle 6-1).

## 6.2 Chancen kleiner und mittlerer Unternehmen im Exportgeschäft mit ‚emerging markets‘

Für kleine und mittlere Unternehmen speziell des Verarbeitenden Gewerbes dürfte es schwierig sein, ihren Anteil am direkten Exportgeschäft mit ‚emerging markets‘ zu Lasten des Anteils von Grossunternehmen spürbar auszuweiten. Die hohen und tendenziell wachsenden Schwierigkeiten im Export mit Schwellen- und Entwicklungsländern binden zunehmend mehr Personalkapazität, bedingen steigenden Einsatz von Spezialisten. Dieses Anforderungsprofil stösst auf grössenbedingte restriktive Ressourcen der KMU. Umso mehr profitieren die kleinen und mittleren Unternehmen durch die Einbindung in von Grossunternehmen/Spezialisten gemanagten Grossprojekten bzw. als Zulieferer bei Exportgeschäften der Grossunternehmen. Das KMU spezifische Beschäftigungswachstum wird indirekt über die Zulieferfunktion wirksam.

(1) Im Zuge der vorliegenden Untersuchung hat sich bestätigt, dass **kleine und mittlere Unternehmen** durchaus exportintensiv sind und auch vielfältige **Exportaktivitäten** mit ‚emerging markets‘ haben. Zieht man die nach Umsatzgrössenklassen aufgebrochene **Anzahl** der von Hermes erteilten Deckungszusagen (Einzeldeckungen) als Indikator heran, zeigt sich, dass über **70 %** davon auf Unternehmen der Umsatzgrössenklasse ‚bis 1 Mrd. DM‘ entfallen. Dieses spiegeln auch die Ergebnisse der schriftlichen Unternehmensbefragung wider. Von den Unternehmen, die Hermes-Deckungen genutzt haben, bei denen davon ausgegangen werden kann, dass sie auf ‚emerging markets‘ tätig waren bzw. noch sind, entfielen im Durchschnitt der Jahre 1995 bis 1999 rund 72 % auf Unternehmen mit ‚bis zu 499 Beschäftigten‘ (vgl. Kapitel 1.2.2.2, Übersicht 1-1).

(2) Betrachtet man allerdings den Anteil in Höhe von **15 %** (Unternehmensbefragung), den kleine und mittlere Unternehmen (bis 499 Beschäftigte) am durch **Hermes gedeckten Exportvolumen** haben, scheint eine **unterdurchschnittliche wertmässige Lieferverflechtung** mit ‚emerging markets‘ zu bestehen. Für diese Vermutung spricht, dass beispielsweise die Unternehmen ‚bis 499 Beschäftigte‘ im **Maschinenbau** (branchenspezifischer Anteil 1997 rund 94 %) zwar knapp 50 % des Branchenumsatzes realisieren<sup>1</sup>, am durch Hermes gedeckten Exportvolumen von Maschinenbauerzeugnissen aber nur zu 12 % beteiligt sind (Ergebnis der schriftlichen Unternehmensbefragung).

<sup>1</sup> Statistisches Bundesamt, Produzierendes Gewerbe, Fachserie 4, Reihe 4.3, Kostenstruktur der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden 1997, Wiesbaden 1999.

(3) In der öffentlichen Diskussion taucht im Zusammenhang mit der Schaffung von Arbeitsplätzen immer wieder das Argument auf, insbesondere die schwache Beteiligung von KMU's am Volumen des Exportgeschäfts mit ‚emerging markets‘ zu beseitigen. Die Argumentation stützt sich auf die Beobachtung, dass **Beschäftigungswachstum** am deutschen Standort im Segment der **klein- und mittelständisch** geprägten **Wirtschaft** erfolgt, während Grossunternehmen tendenziell einen Beschäftigtenabbau vollziehen. ‚Theoretisch‘ liesse sich der Schluss ziehen, dass **jede zusätzliche** Umsatzwerteinheit, also auch die im direkten **Export** mit ‚emerging markets‘ **erzielte Umsatzeinheit** kleiner und mittlerer Unternehmen einen **höheren spezifischen Beschäftigungseffekt** generiert als bei Grossunternehmen.

(4) Die Frage, ob sich **kleine und mittlere Unternehmen stärker** in das **direkte Exportgeschäft** mit ‚emerging markets‘ einklinken könnten, muss unter **Berücksichtigung** der **Rahmenbedingungen** ventiliert werden, die sich heute und in absehbarer Zukunft aus den technisch-organisatorischen Leistungsstrukturen der Wirtschaft sowie aus den Anforderungen im Auslandsgeschäft mit Schwellen-/Entwicklungsländern ergeben. Hinsichtlich der Rahmenbedingungen haben die vertieften Unternehmensgespräche recht eindeutige Einschätzungen geliefert.

(5) Fast durchgängig wurde von den Gesprächspartnern auf die tendenziell **wachsenden Schwierigkeiten im Export** mit ‚emerging markets‘ hingewiesen. Die Finanzierung in Form eines Bestellerkredits, die der Lieferant als festen Bestandteil des Exportauftrags mitanzubieten hat, ist heute schon der Normalfall. Beobachtbar sei, so die Aussage der Unternehmen, eine **strukturelle Veränderung im Exportgeschäft**. Die Wertdichte steigt, die Zahlungsziele verlängern sich, die Komplexität nimmt zu. In der Folge wird der **Einsatz** von **mehr Personalkapazität**, von mehr **Spezialisten** allein für **das Management** von Exportgeschäften erforderlich.

Damit **verschlechtert** sich zwangsläufig das **Verhältnis** zwischen den **Kosten** (Akquisition, Begleitung des Exportgeschäfts, Sicherung der Finanzierung) und den erzielbaren **Margen**. Angemerkt wurde weiterhin, dass – eine Deckungszusage durch Hermes einmal unterstellt – das vom Unternehmen selbst zu tragende Risiko wegen der wachsenden Wertdichte zunehmend schwerer darstellbar würde.

(6) Verwiesen wurde noch auf einen weiteren Aspekt, der zwar originär die Organisation in der Leistungsverflechtung der Wirtschaft betrifft, aber letztlich auch im Exportgeschäft Auswirkungen zeitigt. Beobachtbar ist seit langem eine **Reduktion der Fertigungstiefe** für das einzelne Unternehmen. Die damit verbundene steigende Komplexität in der Vorleistungsverflechtung wurde und wird **organisatorisch** durch **Systemanbieter** auf der Zulieferebene aufgefangen. Übertragen auf das Exportgeschäft, dem tendenziell eine steigende ‚Produktkom-

plexität' attestiert wird, heisst das: Es sind **vermehrt Managementfunktionen** eines **Systemanbieters** gefordert.

(7) Dass sich **Spezialisierung** und **Professionalisierung** der Exportabwicklung schon im Wirtschaftsgeschehen niedergeschlagen haben, zeigt sich einmal an der grossen Zahl von **spezialisierten Grosshandelsunternehmen** (Export-/Importunternehmen), die im Export mit 'emerging markets' tätig sind. Weiterhin ist darauf hinzuweisen, dass im 'Verarbeitenden Gewerbe' die grösseren Unternehmen die **Exportfinanzierung** häufig in Form einer **spezialisierten 'division'** führen, die Konzerne zum Teil die Finanzierung sogar konzernübergreifend in einer eigenständigen Konzerntochter gebündelt wahrnehmen.

(8) Schlägt man die **Brücke** zwischen den vorab skizzierten Rahmenbedingungen, letztlich den **Anforderungen** im Exportgeschäft und den **grössenbedingten Voraussetzungen** kleiner und mittlerer Unternehmen (Personalkapazität, Kapitaldecke) scheint eine **Verstärkung des Anteils von KMU im direkten Export** mit 'emerging markets' **wenig wahrscheinlich**.

Die **Ausfuhrleistung** des Bundes werden bei der **Erschliessung des KMU spezifischen Potenzials** von Beschäftigungszuwächsen weniger direkt sondern **primär indirekt** einen Beitrag leisten. In den Gesprächen mit Vertretern von Grossunternehmen wurde immer wieder betont, dass in ihren Exportgeschäften mit 'emerging markets' in grossem Umfang Zulieferungen der mittelständischen Wirtschaft enthalten seien. Häufig konnten keine genauen Quoten genannt werden. Ein auf die Durchführung von Grossprojekten spezialisiertes Handelshaus gab jedoch an, dass 95 % des Projektvolumens auf deutsche KMU entfallen, 5 % des Projektvolumens bliebe als Marge beim Handelshaus. Ein grösseres Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau bezifferte den Zulieferanteil von KMU mit ungefähr 60 %, eine Quote, die auf das Exportgeschäft mit 'emerging markets' übertragbar wäre.

## 7. Zusammenfassung der Ergebnisse

(1) Für die Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland war und bleibt auch in Zukunft die Einbindung in die **internationale Arbeitsteilung** der zentrale Faktor für die Prosperität. Die Verflechtung mit den ausländischen Märkten ist wichtiger Impuls für die Modernisierung der Volkswirtschaft, sichert die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Unternehmen und damit die Arbeitsplätze.

(2) Die **Schwellen- und Entwicklungsländer** zeigen die signifikant **stärkere Wachstumsdynamik**. Um die zur Deckung der Fixkosten und zur angemessenen Kapitalverzinsung erforderlichen Stückzahlen zu erreichen, müssen die Unternehmen ihre Umsätze vermehrt auf ‚emerging markets‘ erzielen. Im Gegensatz zu den Exportgeschäften mit Industrieländermärkten, zeichnen sich die mit ‚emerging markets‘ durch **höhere Risiken** aus. Wie jedes andere Industrieland ist auch der deutsche Staat bestrebt, den Unternehmen am deutschen Standort die Tragbarkeit des höheren Risikos durch Ausfuhrleistung des Bundes (Hermes-Deckung) zu ermöglichen. Ziel ist, die unumgängliche Verschiebung in den Exportmärkten zu unterstützen und damit Arbeitsplätze am deutschen Standort zu sichern, potenziell sogar neu zu schaffen.

(3) Die Aufgabe des Forschungsvorhabens war, die **Wirksamkeit** der **Ausfuhrleistungen** des Bundes unter **beschäftigungspolitischen** Aspekten zu evaluieren. Die Analyse wurde zeitpunktbezogen sowie zeitlich dynamisiert vorgenommen. Für die dynamische Perspektive, d.h. für die Fragen nach dem Stellenwert der Hermes-Deckungen beim Einstieg in die Märkte von Schwellen- und Entwicklungsländern sowie bei der Überwindung von temporär instabilen Phasen im Entwicklungsverlauf von ‚emerging markets‘, wurden eigenständige empirische Erhebungen (schriftliche und mündliche Unternehmensbefragung) durchgeführt.

(4) Das durch Hermes insgesamt **gedeckte Exportvolumen** sichert ‚zeitpunktbezogen‘ (Berechnungsbasis: Durchschnitt aus den Jahren 1995-1999) **Arbeitsplätze** in einer Bandbreite zwischen **140 Tsd.** (Untergrenze) und **216 Tsd.** (Obergrenze) ab. Die Untergrenze markiert den Beschäftigungseffekt, der auf Exportgeschäfte zurückzuführen ist, die eindeutig nur aufgrund von Hermes-Deckungen getätigt worden sind. Die Differenz zwischen Ober- und Untergrenze in Höhe von knapp 76 Tsd. bildet einen ‚Graubereich‘ der Arbeitsplatzwirksamkeit ab. Hier besteht Unsicherheit, ob die zugrundeliegenden Exportgeschäfte ausschliesslich aufgrund von Hermes-Deckungen zustande gekommen sind.

(5) Die quantitativ ermittelten **Arbeitsplatzeffekte** in der Höhe zwischen 140 Tsd. (Untergrenze) und 216 Tsd. (Obergrenze) entstehen zur **Hälfte** als **direkte** Wirkung aus den durch Hermes gedeckten Exporten im exportierenden Unternehmen. Die andere **Hälfte** der Beschäftigungswirkungen wird indirekt durch die Vorleistungsverflechtungen der Waren- und Dienstleistungsexporte generiert.

(6) Erweitert man das Zeitfenster für die Analyse, fragt inwieweit es sich bei den Beschäftigungswirkungen um ‚zukunftsfähige‘ Arbeitsplätze handelt, ist festzuhalten: Die durch Hermes gedeckten Exportgeschäfte sichern **Arbeitsplätze in Forschung und Entwicklung** in einer Bandbreite zwischen **15 Tsd.** (Untergrenze) und **23 Tsd.** (Obergrenze). Folgt man dem schon seit langem beobachtbaren Umstrukturierungsprozess am deutschen Standort in Richtung **Dienstleistungsgesellschaft**, leisten die Hermes gedeckten Exporte durchaus ihren positiven Beitrag. Von den **direkt** durch Hermes generierten **Arbeitsplatzeffekten**, die in der Majorität im Verarbeitenden Gewerbe angesiedelt sind, entfallen rund **40 %** auf **Dienstleistungstätigkeiten**. Beim **indirekt** durch Hermes induzierten Arbeitsplatzeffekt profitieren beschäftigungsmässig schwergewichtig der Handel, das Verkehrswesen, der Finanzsektor, der Bereich der Sonstigen Dienstleistungen sowie der Staat (inkl. Sozialversicherungen). Hier entstehen gesamthaft Dienstleistungsarbeitsplätze in einer Bandbreite zwischen **35 Tsd.** (Untergrenze) und **54 Tsd.** (Obergrenze). Angesichts des eher ‚schwieriger‘ werdenden Exportgeschäfts mit ‚emerging markets‘ dürfte der positive Effekt auf Dienstleistungsarbeitsplätze zunehmen.

(7) **Kleine und mittlere Unternehmen** (nach der hier verwendeten Definition Unternehmen bis 499 Beschäftigte) weisen einen Anteil an der Anzahl der durch Hermes gedeckten Lieferverträge von rund 72 % auf. Am durch Hermes gedeckten Exportvolumen sind die KMU zu 15 % beteiligt. Der **gesamte Beschäftigungseffekt** für den Mittelstand bewegt sich in einer Bandbreite zwischen fast **73 Tsd.** (Obergrenze) und knapp **47 Tsd.** (Untergrenze). Für die KMU schlagen die **direkten Beschäftigungseffekte** mit ca. **17 Tsd.** (Obergrenze) und annähernd **11 Tsd.** (Untergrenze) weniger stark zu Buche. **KMU** profitieren vielmehr **indirekt** um so stärker durch ihre Zulieferposition bei von Hermes gedeckten Exportgeschäften der Grossunternehmen bzw. Grossprojekten. Der **indirekt** induzierte **Arbeitsplatzeffekt** für **KMU** bewegt sich in einer Bandbreite zwischen **56 Tsd.** (Obergrenze) und **36 Tsd.** (Untergrenze).

Hohe und tendenziell wachsende **Anforderungen** im Management von Exportgeschäften mit ‚emerging markets‘ sprechen **gegen** eine **spürbare Ausweitung** des Anteils kleiner und mittlerer Unternehmen am direkten Export zu Lasten von Grossunternehmen. Das KMU spezifische Beschäftigungswachstum wird indirekt über die Zulieferfunktion wirksam.

(8) Der Druck auf die Unternehmen am deutschen Standort, ihr **Exportgeschäft zunehmend** auf ‚**emerging markets**‘ zu verlagern, steigt aufgrund der Entwicklung in der internationalen Arbeitsteilung sowie der Verschiebung der Wachstumsdynamik zu Lasten der Industrieländermärkte, zu Gunsten der Märkte von Schwellen- und Entwicklungsländern. Die Kapazitätsauslastung, die Fixkostendeckung und die Erzielung einer angemessenen Kapitalrendite werden zunehmend von Umsätzen auf Märkten bestimmt, die im Vergleich zu Industrieländermärkten deutlich **höhere Vermarktungsrisiken** aufweisen. Das **Risikoportfolio verschlechtert** sich für die Unternehmen, unabhängig von der Grösse sowie der Wirtschaftszweigzugehörigkeit.

(9) Zu den **Hermes-Deckungen** als **risikominderndes Instrument** gibt es vielfach keine Alternative. Die Überwindung der besonders hohen Hürde, die beim Eintritt in die ‚emerging markets‘ besteht, hat die Mehrzahl der Unternehmen nur ‚dank der Hermes-Deckungen‘ vollziehen können. Aufbauend auf den ersten Exporterfolgen konnten die Unternehmen vielfach für ihre Kapazitätsauslastung bedeutsame Anschlussgeschäfte realisieren.

(10) Marktpräsenz und Kundenpflege sind zentrale Erfolgsfaktoren, um Marktanteile zu sichern bzw. auszubauen. In **Krisenphasen**, die für die ‚emerging markets‘ immer wieder beobachtbar sind, steigt die Gefahr eines Marktrückzugs der exportierenden Unternehmen. **Hermes-Deckungen** haben dazu beigetragen, dass **Marktausstiege** von Unternehmen aus durch Krisen gekennzeichneten ‚emerging markets‘ **verhindert** wurden. Die Unternehmen konnten die Exportbeziehungen – zwar auf reduziertem Niveau – aufrechterhalten. Die Startposition, von einer im Anschluss an die Krise beispielsweise wieder steigenden Nachfrage auf dem Exportmarkt zu profitieren ist erheblich günstiger, als es bei einem Marktausstieg der Fall wäre.

(11) **Hermes-Deckungen** haben im Zeitverlauf gesehen einen wichtigen Beitrag geleistet, dass **Arbeitsplätze** am deutschen Standort ‚nachhaltig‘ gesichert wurden. Es spricht auch einiges dafür, dass Arbeitsplätze neu entstanden sind. Die unter Arbeitsmarktgesichtspunkten positiven Effekte sind allerdings nur dann erzielbar, wenn die angestossenen Zuwächse des Exportvolumens ebenfalls durch Hermes gedeckt werden sowie mittel- und längerfristig die Verbesserung der Kostenstrukturen der Unternehmen nicht durch Auflagen bzgl. der inländisch-ausländischen Wertschöpfungsbeiträge behindert wird.

## Literaturverzeichnis

- Barth, K.; Bieker, Th.: Risiko- und Finanzierungspolitik im Rahmen einer Ausweitung der Außenhandelstätigkeit auf den osteuropäischen Markt, in: Diskussionsbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft, Gerhard-Mercator-Universität Gesamthochschule Duisburg, Nr. 258, Duisburg Nov. 1998
- Halfen, B. et al.: Gesamtwirtschaftliche Wirkungen staatlicher Ausfuhrergewährleistungen – Das Beispiel der Hermes-Deckungen, in: Studien des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Bd. 46
- Hauser, H.-E.: SMEs in Germany – Facts and Figures 2000, Institut für Mittelstandsforschung (IFM), Bonn 2000, S. 3
- International Monetary Fund, Direction of Trade Statistics – Yearbook 1997, Washington 1997 und Yearbook 1999, Washington 1999
- Meissner, H.G.: Strategisches Internationales Marketing, Berlin/Heidelberg 1988
- Prognos AG: Prognos World Report 2000, Industrial Countries 1998-2004-2010, Basel, Dezember 1999
- Statistisches Bundesamt: Produzierendes Gewerbe, Fachserie 4, Reihe 4.3, Kostenstruktur der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden 1997, Wiesbaden 1999
- Statistisches Bundesamt: Finanzen und Steuern, Fachserie 14, Reihe 8, Umsatzsteuer 1997, Wiesbaden 1999
- Weidig, I. et al.: Arbeitslandschaft 2010 nach Tätigkeiten und Tätigkeitsniveau, Untersuchung im Auftrag des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, in: Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Band 227, Nürnberg 1999
- VDMA: Statistisches Handbuch für den Maschinenbau – Ausgabe 2000, Frankfurt 2000