

Rede

Internationalisierung des Mittelstandes

BDI/vbw-Veranstaltung

„Chancen für den Mittelstand auf den internationalen Märkten: Auslandsgeschäfte erfolgreich finanzieren und absichern“

14. Januar 2010

München

Dieter Schweer

Mitglied der BDI-Hauptgeschäftsführung

Redezeit: ca. 15 min.

Es gilt das gesprochene Wort.
(weitere Anmerkungen Details)

**Bundesverband der
Deutschen Industrie e.V.**
Mitgliedsverband
BUSINESSEUROPE

Hausanschrift
Breite Straße 29
10178 Berlin

Postanschrift
11053 Berlin

Telekontakte
T: 030 2028-1432
F: 030 2028-2432

Internet
www.bdi.eu

Sehr geehrte Damen und Herren,

Seite
2 von 18

im Namen des BDI und des vbw begrüße ich Sie herzlich zu unserer heutigen Veranstaltung. Ich freue mich, dass Sie so zahlreich gekommen sind und mit uns gemeinsam ausloten wollen, welche Chancen der Mittelstand auf internationalen Märkten hat.

Bevor ich Ihnen eine Einführung in das Thema unserer neuen Reihe und des heutigen Tages gebe, möchte ich mich bei unserem Mitveranstalter bedanken: Der vbw, also der Verband der bayerischen Wirtschaft, zugleich die BDI-Landesvertretung Bayern, ist unser Gastgeber nicht nur beim Auftakt zu einer Reihe von Veranstaltungen unter der Überschrift „Internationalisierung des Mittelstandes – aus der Krise in die Wachstumsoffensive“.

Bis Mitte des Jahres werden wir gemeinsam in insgesamt vier Veranstaltungen Aspekte einer Internationalisierungsstrategie für den Mittelstand beleuchten – nicht akademisch, sondern praxisnah, nicht abgehoben, sondern orientiert an Ihren konkreten Bedürfnissen.

Warum machen wir, BDI und vbw, das?

Weil wir davon überzeugt sind, dass der Mittelstand seine weltweite Technologieführerschaft – und damit seine tragende Rolle für die deutsche Wirtschaft – nur durch globales Wachstum festigen kann. An dieser Überzeugung macht auch die Krise nicht irre.

Selbst wenn sie die Zeitrechnung neu definiert: Die Engländer – bekannt für ihren trockenen Humor – nutzen bereits bekannte Abkürzungen in neuem Zusammenhang:.

„BC“ heißt jetzt „Before Crisis“ und „AD“ „After Disaster“.

Auch der Spaß zeigt: Die Krise ist eine Zäsur. Wir alle haben das Gefühl, dass nichts mehr so sein wird wie früher. Dennoch und gerade jetzt gilt es, seine Chancen zu suchen und zu nutzen. Das ist doch die Essenz von Unternehmertum und Wirtschaft. Hierzu wollen wir mit unserer Veranstaltungsreihe einen aktiven Beitrag leisten.

Die Ausgangsbefunde sind eindeutig und unwidersprochen.

1. Zur Globalisierung gibt es keine Alternative. Das Modell der internationalen Arbeitsteilung ist durch die Krise nicht beendet worden; im Gegenteil mit neuen Themen und neuen Wachstumsfeldern wird sich der Prozess fortsetzen.
2. Deutschland ist und bleibt ein Industrieland. Wir spielen – nicht zuletzt durch die Produkte des Mittelstandes –

in der Champions League, Und es ist kein Grund zu sehen, warum wir das ändern sollten.

3. Innerhalb der Industrie ist der Mittelstand das vielbeschworene Rückrat. 97 % aller Industrieunternehmen haben weniger als 500 Beschäftigte. Ohne starken Mittelstand keine starke Industrie, ohne starke Industrie kein nachhaltiges Wachstum.

Wie also bringen wir „Internationalisierung“ und „Mittelstand“ zusammen?

Nun, es steht nicht in Frage, dass unsere Exporterfolge bereits jetzt im Wesentlichen ohne unsere innovativen und im Ausland aktiven Mittelständler undenkbar gewesen wären. Richtig ist aber auch, dass innerhalb des Mittelstandes die kleineren Unternehmen unterdurchschnittlich an diesem Internationalisierungsprozess teilnehmen.

Gerade für sie gibt es in der globalisierten Welt noch reichlich Luft nach oben. Nur ein Viertel der Mittelständler ist auf internationalen Märkten aktiv. Die allermeisten davon ausschließlich als Exporteure. Nur etwa drei Prozent wagen nennenswerte Auslandsinvestitionen. Selbst davon beschränken sich die meisten in erster Linie auf Europa – aber das große Wachstum ist in den nächsten Jahren vor allem in den BRIC-Staaten zu erwarten, also in Brasilien, Russland, Indien und China.

Dort steckt das Potential. Dabei gilt es, einen globalen Trend zu beachten: Dort wo Wachstumsregionen sind, werden nicht nur Investitionen benötigt, sondern auch die dazu notwendigen Güter und Ausrüstungsgegenstände. Hier liegen auch für Mittelständler der Industrie die Chancen von morgen.

Das Mittelstandspanel von Ernst & Young, BDI und IKB hat gezeigt: Auslandsaktive Familienunternehmen haben im Durchschnitt einen gut viermal so hohen Umsatz wie nichtauslandsaktive.

Dass unternehmerischer Erfolg auch in Zukunft mit dem rechtzeitigen Schritt ins Ausland verbunden sein wird, hat noch einen weiteren Grund: Die geschäftstreibenden Megatrends der kommenden Jahre sind global.

- der verstärkte Klimaschutz
- die Nachfrage nach Energie-Effizienz
- der demografischer Wandel
- die wachsenden Kosten im Gesundheitssektor
- das steigende Bedürfnis nach Mobilität

Das sind Themen, mit denen sich nicht nur Deutschland beschäftigt, auch nicht nur die EU – sondern die ganze Welt.

Hier setzen wir mit unserer gemeinsamen Veranstaltungsreihe an. Aus der Krise in die Wachstumsoffensive kommt nur, wem es gelingt, die Vorteile einer internationalen Tätigkeit zu nutzen. Das gilt für Großkonzerne wie für Mittelständler.

Aber der Weg in die Globalisierung ist auch mit Risiken und Ungewissheiten verbunden. Was weiß ich, was weiß mein Unternehmen von den Auslandsmärkten? Wie überwinden wir kulturelle und sprachliche Barrieren? Haben wir überhaupt ausreichend Management für eine Internationalisierungsstrategie?

Fragen über Fragen. Sie können diese Liste aus eigenem Erleben viel besser komplettieren als ich. Aber genau da, meine Damen und Herren, möchten wir Ihnen mit unserer Veranstaltungsreihe ein Angebot zur Information und Hilfestellung unterbreiten. Indem wir diese Probleme thematisieren und

die dazu notwendigen unternehmerischen Maßnahmen mit Hilfe von Experten darstellen und mit Ihnen erörtern.

Auch die nötigen politischen Maßnahmen wollen wir diskutieren. Denn die Politik ist gefordert. Sie muss für den unternehmerischen Gang ins Ausland die richtigen, konsequent wachstumsorientierten Rahmenbedingungen setzen.

Das heißt zweierlei: Einmal muss Deutschland international zur Durchsetzung einer liberaleren Handelspolitik und gegen protektionistische Tendenzen in der europäischen Handelspolitik eine Vorreiterrolle übernehmen.

Zum anderen müssen wir aber auch auf nationaler Ebene den Stellenwert der Außenwirtschaftspolitik erhöhen. Und die Außenwirtschaftsförderung weiter entwickeln:

Das betrifft eine noch engere Zusammenarbeit von Germany Trade and Invest mit der Wirtschaft, besonders bei der Bereitstellung von Informationen über Auslandsmärkte. Ich freue mich daher, dass wir Germany Trade and Invest als Kooperationspartner für die Veranstaltungsreihe gewinnen konnten. Der Geschäftsführer, Herr Dr. Jürgen Friedrich, wird heute dankenswerterweise einen aktiven Part übernehmen.

Wichtiger aber als Information ist es, die Instrumente Außenwirtschaftsförderung zu stärken. In erster Linie und vordringlich die Unternehmensfinanzierung, unser heutiges Thema.

Ohne Herrn Albat, der darauf näher eingehen wird, vorgreifen zu wollen, lassen Sie mich aus meiner Sicht nur folgendes festhalten:

Die deutsche Exportwirtschaft hat spürbare Probleme, Exportgeschäfte zu finanzieren und abzusichern. Zwar kann man statistisch nicht von einer flächendeckenden Kreditklemme sprechen, dennoch haben sich die Kreditkonditionen verschlechtert.

Deshalb hat sich der BDI im letzten Jahr gegenüber der Bundesregierung für eine Verbesserung der Instrumente der Exportfinanzierung und -absicherung eingesetzt. Wir freuen uns, dass die Bundesregierung reagiert hat: Die Stichworte heißen hier Absicherung von Kurzfristgeschäften in EU-/OECD-Länder und KfW-Programm zur Refinanzierung bundesgedeckter Exportkredite.

Doch es hat sich schon wieder Anpassungsbedarf ergeben. Ziel muss es jetzt sein, die vorhandenen Instrumente der Exportfinanzierung und -absicherung so zu optimieren, dass sie von den Unternehmen

in einem schwierigen Umfeld auch tatsächlich genutzt werden können.

Dazu gehören:

- die Standardisierung und Beschleunigung der Lieferantenkredit- und Akkreditivbestätigungsdeckungen,
- die Erhöhung der Avalgarantien und des KfW/ERP-Exportfinanzierungsprogramms,
- die Verlängerung des KfW-Programms zum Ankauf bundesgedeckter Exportkredite und die Maßnahmen zur Absicherung von Kurzfristgeschäften.

Ein weiterer Programmpunkt unserer heutigen Veranstaltung ist das Thema Auslandsinvestitionen. Mit Inkrafttreten des EU-Reformvertrages von Lissabon geht der Schutz von Auslandsinvestitionen auf die Kompetenz der EU-Kommission über. Das darf nicht dazu führen, dass künftig das hohe Schutzniveau der bestehenden deutschen bilateralen Investitionsschutzabkommen und

die Klagemöglichkeiten deutscher Investoren geschwächt werden.

Hierfür setzt sich der BDI bei der Politik ein. Und hierfür steht er als Ansprechpartner auch für die Industrie zur Verfügung.

Meine Damen und Herren,

heute wollen wir den Dialog vertiefen und Ihnen mögliche Antworten auf aktuelle Fragen rund um das Thema Unternehmensfinanzierung und Investitionsschutz geben.

Die weiteren Veranstaltungen drehen sich um die Themen Rohstoffversorgung, Auslandsstrategien, also die Frage wie Unternehmen auf die durch die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise hervorgerufenen Veränderungen reagieren können, sowie den Möglichkeiten zur Teilhabe an den Infrastrukturmaßnahmen in ausgewählten Ländern.

Gerade Konjunkturprogramme haben angesichts der weltweiten Krise derzeit Hochkonjunktur. Die Volkswirtschaften rund um den Globus sollen wieder angekurbelt werden.

Nicht nur Industriestaaten wie die USA, Frankreich, Spanien, das Vereinigte Königreich oder Deutschland, sondern auch viele Schwellen- und Entwicklungsländer stellen enorme Summen bereit, um den Auftragseinbrüchen entgegen zu wirken.

Diese Programme bieten deutschen Mittelständlern auch in den derzeit wirtschaftlich schwierigen Zeiten gute Chancen, neue Märkte zu erschließen und somit gestärkt aus der Wirtschaftskrise hervorzugehen.

Meine Damen und Herren,

Seite
15 von 18

die Wirtschaftskrise hat gezeigt, wie wertvoll eine industrielle Basis ist:

Die Industrie ist der zentrale Anker für Wachstum, Wertschöpfung und Wohlstand in Deutschland.

Bedingung für die Funktionsfähigkeit dieser Basis allerdings ist der sichere und ungestörte Zugang zu Rohstoffen! Und damit bin ich beim Thema der nächsten Veranstaltung.

Der ungestörte Zugang zu Rohstoffen ist nicht allein Bedingung für die **Funktionsfähigkeit** der Industrie, sondern gleichzeitig auch Voraussetzung für ihre **Zukunftsfähigkeit**.

Dies betrifft nicht nur die Versorgung mit Öl und Gas, sondern auch die Versorgung mit Nicht-Energie-Rohstoffen, insbesondere Metallen.

Der Zukunftsmarkt Elektromobilität macht dies sehr deutlich:

Um Anteil an diesem Zukunftsmarkt zu haben, brauchen wir Metalle – und zwar nicht weniger, sondern mehr als heute.

Eine aktuelle Studie des Fraunhofer-Instituts zeigt: Allein durch den Elektromotor steigt der Kupferanteil im Fahrzeug von 25 auf 65 Kilogramm.

Das heißt, der störungsfreie Zugang zu Rohstoffen ist Voraussetzung dafür, dass die deutsche Industrie in dem Zukunftsmarkt Elektromobilität mitspielt.

Dieser Markt ist für den Mittelstand besonders relevant, denn kleine und mittlere Unternehmen bilden das Rückgrat der deutschen Automobilzulieferindustrie.

Ich freue mich deshalb, dass der Rohstoffversorgung der deutschen Industrie

im Rahmen der heute beginnenden Tagungsreihe von BDI und vbw eine eigene Veranstaltung gewidmet wird. Notieren können Sie sich bereits den 5. Februar 2010.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

die Orientierung über nationale Grenzen hinweg ist für mittelständische Unternehmen der entscheidende Weg aus der Krise. Der Weltmarkt bietet zahlreiche Chancen. Die gilt es zu nutzen.

Hierzu wollen wir Sie mit unserer Veranstaltungsreihe ermuntern und zielgerichtet informieren.

Ich bin sicher, Sie werden heute Nachmittag die Veranstaltung mit einem Bündel von Informationen verlassen, viel Gesprächsstoff beim abschließenden Get-together haben und zumindest sehr nachdenklich in Ihre Unternehmen zurückkehren. Nachdenklich darüber, wo **Ihre** Chancen auf

internationalen Märkten liegen und wie **Sie** sie nutzen können. Wenn es so kommt, hat der Tag seine Funktion erfüllt.

Nun bitte ich Herrn Albat, Sie in die heutige Fachthematik einzuführen.

Vielen Dank!