



Hanse-Parlament e.V.

Marktchancen durch Auslandstätigkeit: Bedingungen für SME-Erfolg

Danzig, 25. November 2005

Max A. Hogeforster
Hanseatic Parliament



Hanse-Parlament e.V.

Warum ist eine internationale Tätigkeiten gerade für KMU´s ein wesentliches Kriterium für zukünftigen Erfolg





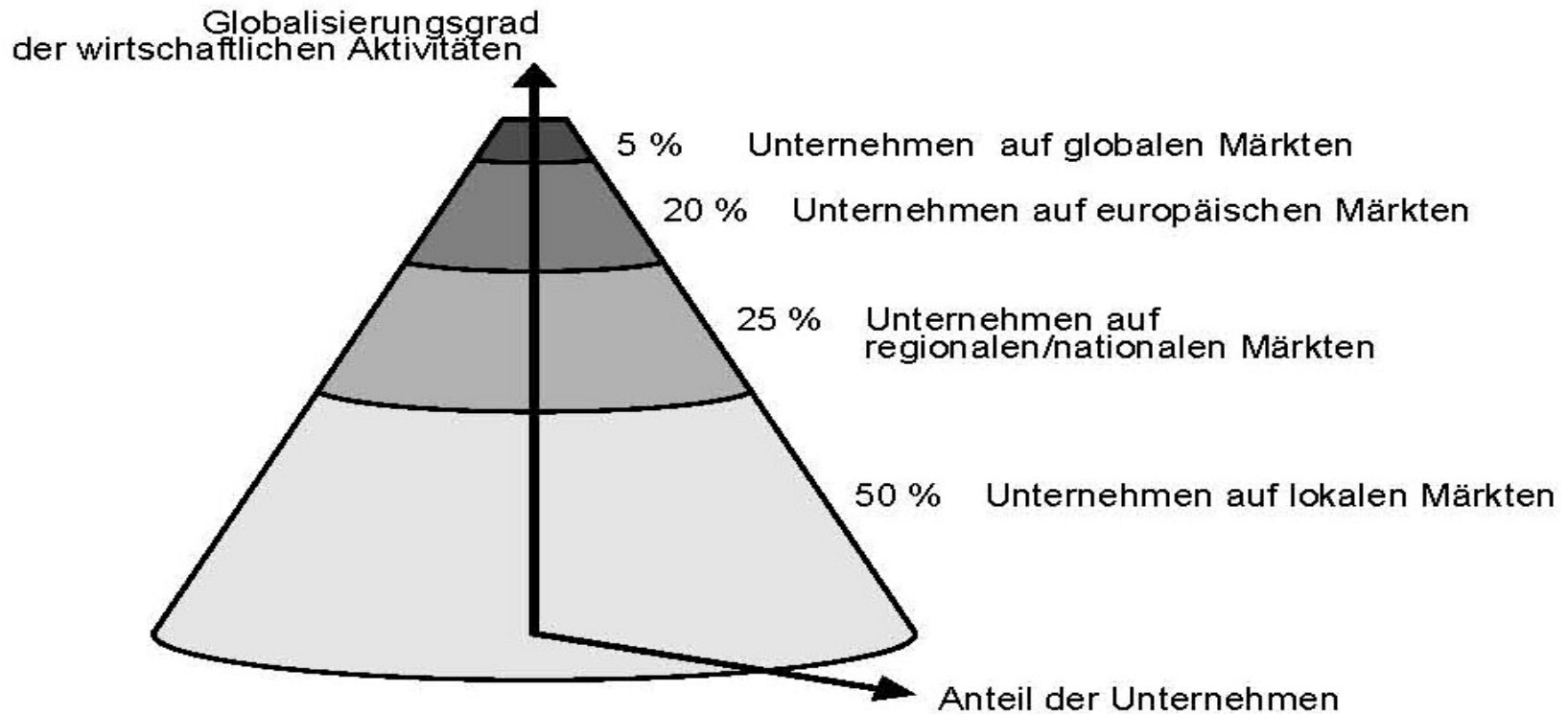
Hanse-Parlament e.V.

Auf welchen Märkten sind KMU's tätig und woran liegt das ?





Hanse-Parlament e.V.





Hanse-Parlament e.V.

Für die kleineren mittelständischen Unternehmen gilt:

- Rund 85 % sind wohnortnah tätig
- 11 % arbeiten überregional
- und nur 4 % international !



Hanse-Parlament e.V.

- Geschäftlicher Aktionsradius eines Unternehmens hing traditionell mit der Größe dieser Firma zusammen.
- Bislang haben sich vor allem die ostasiatischen Schwellenländer für europäische Unternehmen als überaus attraktive Investitionsstandorte angeboten.
- Für Mittelständler allerdings kamen Investitionen in Ostasien aufgrund der großen räumlichen Distanz und der hiermit verbundenen logistischen Probleme in der Regel nicht in Betracht



Hanse-Parlament e.V.

- Bis vor 15 Jahren waren für KMU´ s kaum greifbare, interessante Auslandsmärkte vorhanden. Nach Osten war marktwirtschaftlicher Handel nur sehr eingeschränkt möglich, die direkten westlichen Märkte wie Holland und Frankreich waren und sind aufgrund einer recht ähnlichen Marktsegmentierung / –sättigung wenig reizvoll.
- Selbst ein Engagement an kostengünstigen europäischen Standorten wie Portugal und Irland stellte sich für deutsche KMU als recht schwierig dar. KMU´ s haben sich bis vor einigen Jahren auf überregionalen Märkten nicht nennenswert engagiert oder engagieren müssen !



Hanse-Parlament e.V.

Die Gegebenheiten haben sich verändert:

- Wir haben einen großen neuen Binnenmarkt, d.h. weitgehend ähnliche marktwirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen
- geographische Konzentriertheit dieses Marktes
- Speziell die Baltische Region mit Ihren 11 Ländern gilt weltweit als eine der Regionen mit dem höchsten wirtschaftlichen Wachstumspotential; laut EU-Analyse von vom 15.11.2005 „wirtschaftliche Kernregion Europas“



Hanse-Parlament e.V.

Untersuchung des „Baltic Development Forum“:

Verglichen wurden die Baltische Region mit drei anderen Regionen von vergleichbarer Größe: Central Europa (Österreich, Süddeutschland, Südpolen, Tschechische Republik, Ungarn, Slovenien, Slowakei), Britische Inseln mit Nordfrankreich und die Mittelmeerregion. Danach ist die BSR diejenige, mit dem höchsten Wettbewerb und dem höchsten Wachstumspotential. Das Wachstumspotential ist aber nicht annähernd ausgereizt. Schlüsselfaktoren sind die starke Infrastruktur, gut ausgebildete Arbeitskräfte, Abnahme der Korruption und hervorragende wissenschaftliche Institutionen.





Hanse-Parlament e.V.

Nr.	Land (Kontinent)	Wirtschaftswachstum (%)	Arbeitslosigkeit (%)	Bevölkerung	Kaufkraft eines US\$
1	Litauen	9,00	10,30	3.607.900	2,34
2	Lettland	7,40	8,60	2.306.400	2,24
3	Russland	7,30	8,50	143.782.400	3,07
4	Weißrussland	6,80	2,10	10.310.600	3,80
5	Estland	4,70	10,10	1.341.700	2,06
6	Polen	3,70	20,00	38.626.400	2,10
7	Ungarn	2,90	5,90	10.032.400	1,75
8	Finnland	1,90	9,00	5.214.600	0,92
9	Schweden	1,70	4,90	8.968.400	0,82
10	Deutschland	0,90	11,60	82.424.700	0,97
11	Dänemark	0,60	6,10	5.413.400	0,82
12	Norwegen	0,60	4,70	4.574.600	0,80
13	Frankreich	0,50	9,70	60.424.300	0,98

Quelle: Statistisches Bundesamt 2005



Hanse-Parlament e.V.

- Seit einem Jahr befinden sich deutsche Unternehmen in der Mitte der EU. Die Chancen sind ganz besonders für deutsche Unternehmen da.
- Für Polen und die baltischen Staaten tut sich hier eine doppelte Chance auf. Zum einen der einfache potentielle Markt Richtung Westen, zum anderen können sich Regionen mit russischer Grenze ganz besonders profilieren. Baltikum ist und bleibt der Umschlagsplatz für russische Waren aller Art.
- Nord-West Russland, St.Petersburg, und Kaliningrad werden äusserst starke Region. Finnland nutzt dies schon jetzt: 2004 Export um 25 % gewachsen, im ersten Halbjahr 2005 über 30 %. Die EU und Russland haben am 10 Mai 2005 eine „Road Map“ vereinbart, für eine gemeinsame wirtschaftliche Region durch Abbau von Bürokratie.



Hanse-Parlament e.V.

Unternehmen mit Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen in den neuen Mitgliedsstaaten

	Einheit	Kleinst- unternehmen	Klein- unternehmen	Mittlere Unternehmen	Große Unternehmen	Sehr große Unternehmen	Alle (absolute Zahl)
Industrie	[%] ^a	0,05	0,08	0,82	7,09	18,55	0,32
Baugewerbe	[%] ^a	0,01	0,02	0,29	4,65	25,00	0,04
Handel	[%] ^a	0,04	0,06	0,42	2,52	5,49	0,08
Dienstleistungen	[%] ^a	0,10	0,13	0,63	3,13	7,66	0,16
Alle	[%]^a	0,07	0,08	0,62	4,73	10,00	0,15

Quelle: markus Creditreform



Hanse-Parlament e.V.

Warum ist die internationale Aktivität von KMU's im Hinblick auf den neuen Binnenmarkt noch derart zurückhaltend ?



Hanse-Parlament e.V.

Gegenseitige Unsicherheiten

- Mittelständler sind Unternehmer, Persönlichkeiten !
- Nach einer Infratest-Umfrage aus Anlass des ersten Jahrestages der EU-Osterweiterung (vom Mai 2005), befürchteten knapp 37 Prozent der Deutschen einen beschleunigten Abbau von Arbeitsplätzen zugunsten der neuen EU-Länder.
- dies wird in einer von Creditreform durchgeführten Befragung bestätigt Die Frage, ob für das eigene Unternehmen die Chancen der Osterweiterung gegenüber den Risiken überwiegen, beantworteten insgesamt nur 20,0 % mit ja., aber 40,7 % mit nein.



Hanse-Parlament e.V.

- Günstiger fallen dagegen die Einschätzungen der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Osterweiterung aus:
 - **30,6 %** positive Stimmen
 - **27,6 %** der Befragten eher ein Risiko als eine Chance in der Osterweiterung sehen.
 - **39,4 %** trauen sich nicht dies zu beurteilen

Die starke Diskrepanz zwischen den Einschätzungen der Folgen für das eigene Unternehmen und denjenigen für die Volkswirtschaft ist überraschend. Es herrscht Unsicherheit.



Hanse-Parlament e.V.

Gibt es substantielle Gründe für diese Unsicherheiten ? Wie beeinflusst die EU-Osterweiterung tatsächlich die Märkte ?



Hanse-Parlament e.V.

WIN – WIN – Situation

Aus wirtschaftlicher Perspektive stellt sich die EU-Osterweiterung als eine Vergrößerung des europäischen Binnenmarktes dar. Die wichtigsten Kennzeichen des Binnenmarktes sind die uneingeschränkte Mobilität von Faktoren und Gütern und der gemeinsame Rechtsbestand (*aquis communautaire*), der die Integration der Gütermärkte zusätzlich beflügelt.

Schon nach einem Jahr Ost-Erweiterung zeigt sich, dass die neuen Märkte wachsen: Der Export deutscher Produkte in die neuen Mitgliedsländer (8,7 %) erreicht inzwischen fast das Volumen der Ausfuhr in die USA (9 %) , was sich wiederum günstig auf die Schaffung neuer Arbeitsplätze in Deutschland auswirkt.



Hanse-Parlament e.V.

Insgesamt, nach allen Studien, wird die EU-Osterweiterung einen eindeutig positiven gesamtwirtschaftlichen Effekt haben. Die überwiegende Anzahl der Untersuchungen gehen von einem Einkommensgewinn von 0,15 – 0,85 % für die alten EU-Staaten aus, wobei Deutschland als unmittelbarer Nachbar ein Gewinn zwischen 0,5 – bis 1,2 % prognostiziert wird. Für die neuen Länder wird im Durchschnitt mit 2,4 % kalkuliert.

Ursächlich für ein gesamtwirtschaftliches Wachstum sind folgende Faktoren



Hanse-Parlament e.V.

➤ *Handelsschaffung*

Senkung von Transaktionskosten (durch den Abbau von tarifären oder nichttarifären Handelshemmnissen) = der Handel mit bestimmten Produkten wird erstmals aufgenommen oder intensiviert. Dieser Effekt ist wohlförderungsfördernd, weil die inländischen Konsumenten und weiterverarbeitenden Betriebe das entsprechende Gut zu einem günstigeren Preis als bei heimischer Produktion beziehen können.

➤ *Zunehmender Wettbewerb*

Diese Konkurrenz veranlasst die Firmen, ihre Preise zu senken. Insbesondere dann, wenn es sich bei den zuvor abgeschotteten Heimatmärkten um Monopole oder Oligopole handelte. Hiervon dürften insbesondere die Kleinunternehmer und Konsumenten profitieren.



Hanse-Parlament e.V.

➤ **Größenvorteile (Synergien)**

Bei steigenden Absatzmengen kommt es zu Größenvorteilen; die Durchschnittskosten und schließlich auch die Güterpreise sinken. Die Preissenkung ist jedoch nicht nur für die Konsumenten von Vorteil, sondern führt gleichzeitig auch zu einer weltweit verbesserten Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Unternehmen.

Blickt man auf die Entwicklung des Handels zwischen alten und neuen Mitgliedern, hat dieser bereits vor dem formalen Beitritt im Mai 2004 stark zugenommen. So stieg der Export in die Beitrittsländer aus Deutschland seit 1991 beispielsweise um 290 %.



Hanse-Parlament e.V.

Warum gibt es angesichts die sehr positiven Rahmendaten trotzdem
Unsicherheiten ?



Hanse-Parlament e.V.

Unsicherheiten basieren auf Unterschieden:

Die Länder haben spezifische Stärken, die in dem anderen Land jeweils Unsicherheiten auslösen, z.B:

- Deutschland hohe Technisierung und Produktivität, Erfahrungen mit Qualitätsmanagement und EU-Recht, gutes Prozessmanagement
- Polen niedrige Arbeitskosten, weniger Bürokratie, hohe Flexibilität, großes Engagement



Hanse-Parlament e.V.

Grenzübergreifende Konsumnachfrage in grenznahen Räumen zu den Beitrittsländern

Käufe beim westlichen Nachbarn	Käufe beim östlichen Nachbarn
Konsumgüter	
Privatgenutzte Autos Computer Konsumgüter des gehobenen Bedarfs Unterhaltungselektronik Baustoffe, Baumarktprodukte (z. B. Badarmaturen), Werkzeuge	Benzin Lebensmittel Genussmittel (Zigaretten, Spirituosen) Textilien Standardisierte Konsumgüter
Investitionsgüter	
Nutzfahrzeuge, gewerblich genutzte Pkw, Maschinen	Baumaterialien (Sand, Holz)
Dienstleistungen	
Installationen technisch aufwändiger Produkte westlicher Herkunft	Autoreparaturen Gastronomie Reparatur von Musikinstrumenten Friseurleistungen



Hanse-Parlament e.V.

Qualifikationsstruktur der Erwerbstätigen im Alter über 15 Jahre (2003)

	Einheit	Hochqualifizierte Angestellte	Geringqualifizierte Angestellte	Facharbeiter	Hilfsarbeiter
Deutschland	[%]	41,4	25,1	25,5	8,0
Polen	[%]	31,1	19,0	42,3	7,6
Ungarn	[%]	33,0	23,6	35,4	8,0
Rumänien	[%]	19,1	12,2	61,3	7,4

Quelle: Eurostat (2004)



Hanse-Parlament e.V.

- › Als wichtigster Standortvorteil für die neuen Mitgliedsstaaten gelten die niedrigen Lohnkosten.
- › Aber : Arbeitskosten sind nur ein Faktor zur Bestimmung der Standortqualität sind. weitere Parameter: der Qualifikationsgrad der Arbeitskräfte, die Qualität der Realkapitalausstattung, die Bildungs- und Forschungsinfrastruktur, die Effizienz der staatlichen Verwaltung, bürokratische Schwierigkeiten etc.
- › Diese „harten“ Faktoren bleiben keineswegs langfristig konstant. Beispielsweise haben sich in Polen die Nominallöhne im Verarbeitenden Gewerbe innerhalb von fünf Jahren (1998 – 2003) mehr als verdoppelt und werden sich die nächsten Jahre weiterhin um beachtliche 8 % jährlich erhöhen. **Nutzen der „weichen Faktoren“ ! (Mentalitätsunterschiede)**



Hanse-Parlament e.V.

Mehr Handel führt zu mehr Wettbewerb. Die „gefährlichen“ Wettbewerber sind nicht etwa die „Deutschen“ (mit Ihren angeblichen qualifizierteren Produktionen und besserer Kapitalausstattung) oder die Polen (mit Ihren niedrigen Löhnen und höherem Engagement).

Die starken Wettbewerber werden diejenigen mittelständischen Unternehmen sein, welche sich zusammentun und die jeweiligen Stärken zu nutzen wissen.





Hanse-Parlament e.V.

Wie kann man die Unterschiede gewinnbringend nutzen ?

An Schwächen zu arbeiten hat kein Zweck. Ideal ist es Stärken zusammenlegen und im Rahmen grenzüberschreitender Kooperationen zu nutzen. Grenzüberschreitende Tätigkeiten können grundsätzlich verschiedene Formen annehmen,

- Export und Import von Rohstoffen oder Vorleistungen
- Joint Venture, Franchisemodelle
- Niederlassungen in den anderen Ländern
- Zulieferung zur einheimischen exportierenden Industrie usw.

Gegenwärtig ein deutlicher Wandel: So verdrängen Joint-Ventures, Lizenz- und Franchisemodelle, Direktinvestitionen und die Gründung von weitgehend selbständiger Tochterunternehmen den direkten Export von Produkten und Dienstleistungen.



Hanse-Parlament e.V.

Beispiel : Internationalisierungsplan eines Mittelständler

- § Aufbau einer eigenen Filiale in Polen
- § Die besten Leute der Firma werden dafür vor Ort geschickt
- § Die Strukturen aus Deutschland haben sich langjährig bewährt und werden daher übernommen, keine Experimente (!)
- § Investiert wird insbesondere in Technik und Strukturen
- § Das bisherige Geschäft läuft weiter wie bisher und unterstützt mit seinem Umsatz den Aufbau der Zweigstelle



Hanse-Parlament e.V.

Konsequenzen des Internationalisierungsplanes :

- ❖ Die deutschen, bewährten Strukturen funktionierten nicht. „Das haben wir bisher immer so gemacht“, kann in Deutschland richtig sein, in anderen Ländern aber zu massiven Problemen führen (Flexibilität)
- ❖ es wurde die falsche Vertriebsform gewählt, da kein lokaler Partner vorhanden war, der den dortigen Markt und die Wettbewerber richtig einschätzen konnte (fachliche Kompetenz)
- ❖ immense sprachliche Probleme, gutes englisch, keine Polnischkenntnisse
- ❖ es wurde nicht in neue Mitarbeiter investiert (Risikobereitschaft)
- ❖ dem deutschen Muttergeschäft bereitete das Abwandern der besten Kräfte massive Probleme



Hanse-Parlament e.V.

SECHS ERFOLGSFAKTOREN

- ✓ **Fachliche Kompetenz:** Eigenen und angestrebten neuen Markt analysieren, Wettbewerb kennen, „Bin ich exportfähig?“, sich selbst positionieren !
- ✓ **Risikobereitschaft/Mut:** Einstieg ins Ausland bedeutet immer ein Risiko, dass muss bewusst gewollt sein. Halbherzigkeit führt zum Misserfolg
- ✓ **Flexibilität und Veränderungsbereitschaft:** Anpassung an örtliche/nationale Strukturen. Wichtig ist geistige Mobilität und Offenheit, Jäger und Sammler sein, sämtliche Chancen für Informationen, Ideengewinnung, Kontakte usw. nutzen.



Hanse-Parlament e.V.

- ✓ **Kulturelle Kompetenz:** Sprache ist der Zugang zum Land, Menschen der Schlüssel. In Menschen statt in Technik investieren; unbedingt nationalen Partner vor Ort finden, der in der Lage ist die nationalen Besonderheiten einzuschätzen und die Kultur nicht nur aus dem Buch kennt; ggf. Auszubildende durch Austauschpraktika an das andere Land heranzuführen und langfristig in „Human Resources“ investieren. .



Hanse-Parlament e.V.

✓ **Ausdauer:** Internationale Tätigkeiten verlangen Erfahrungen viel Vertrauen und Zeit ! - es muss wachsen, der sehr schnelle Erfolg ist nicht möglich. Deshalb Geduld, Ausdauer und längere Vorbereitungszeiten erforderlich. Zeiten der EU-Übergangsrichtlinien jetzt nutzen, um nach Auslaufen des Übergangs (2+3+2 Jahre) erfolgreich zu sein. Die Übergangsfristen bis maximal 2011 stehen sowieso zur Frage, so machen etwa England und Irland von den bis dahin möglichen Ausnahmeregelungen keinerlei Gebrauch und profitieren davon eher. Im aktuellen Papier des europäischen Parlamentes zur baltischen Region, wird der baldmöglichste Wegfall aller Restriktionen von der Kommission gefordert !



Hanse-Parlament e.V.

- ✓ **Informationen und Planung:** Unsicherheiten resultieren oft aus fehlerhaften Informationen oder einer gänzlichen Uninformiertheit. So geben etwa 67,4 % der Deutschen Handwerker an, nur mangelhafte Kenntnisse über die EU-Osterweiterung zu haben. Bedeutend für exportwillige Unternehmen bestehende Dienstleistungsangebote und Hilfen zu nutzen, z.B. die der **Kammern**, der öffentlichen Hand oder von Verbänden wie dem Hanse-Parlament.



Hanse-Parlament e.V.

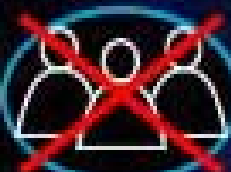
Zusammenfassend:

- Einzigartiger Binnenmarkt
- hohes wirtschaftliches Potential, wird mit Einführung des Euros beträchtlich wachsen.
- Internationale Aktivität stärkt auch nationale Aktivität
- Beginnen Sie zu unternehmen !
- Als KMU´ler wird man nicht über Nacht zum Millionär ! Mit einer unwahrscheinlichen Ausnahme, wenn man eine wertvolle Frage gestellt bekommt – damit komme ich zur Beantwortung meiner Ausgangsfrage...



F1 ~~50:50~~

F2 ~~~~

F3 ~~~~

STOP

15	DM 1MILLION
14	DM 500.000
13	DM 250.000
12	DM 125.000
11	DM 64.000
10	DM 32.000
9	DM 16.000
8	DM 8.000
7	DM 4.000
6	DM 2.000
5	DM 1.000
4	DM 500
3	DM 300
2	DM 200
1	DM 100

Ist eine internationale Tätigkeit gerade für KMU's eine Chance bzw. Bedingung für langfristigen Erfolg ?

• A: *Selbstverständlich !*

• B: *Auf jeden Fall !*

• C: **JA !**

• D: *Natürlich !*



Hanse-Parlament e.V.

*HERZLICHEN DANK FÜR
IHRE AUFMERKSAMKEIT!*

www.hanse-parlament.de