



Wie sicher sind die Märkte? Risiken managen im internationalen Geschäft

Ergebnisse für den Regierungsbezirk Oberbayern

Repräsentativität für mittelständische Unternehmen aus Oberbayern

- › **Regionale Stichprobe:**
115 Unternehmen aus dem Regierungsbezirk Oberbayern
- › **Gesamtstichprobe:**
2.000 Unternehmen („Bundesdurchschnitt“)
- › **Unternehmensgröße:**
ab 2 Mio. Euro Jahresumsatz
- › **Gesprächspartner:**
Führungskräfte der ersten Ebene
- › **Verfahren:**
telefonische Interviews von 20 Minuten Dauer
- › **Institut:**
forsa
- › **Zeitraum:**
05.11.2018 bis 22.02.2019

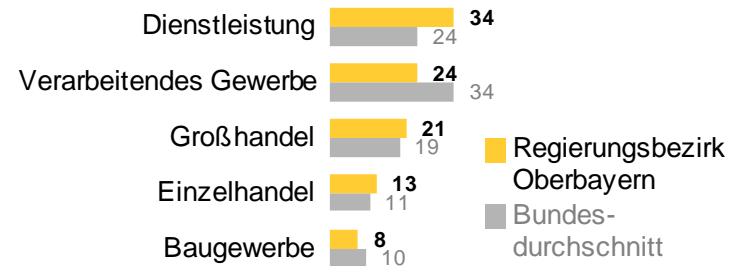
Die Darstellung greift auf einige bundesweite Ergebnisse zurück, soweit Unterzielgruppen betrachtet werden, die nicht regionalisiert werden können.

Befragte Unternehmen nach Jahresumsatz

Stichprobe	regional	bundesweit
2 bis 15 Mio. €	44 Unternehmen	800 Unternehmen
15 bis 100 Mio. €	52 Unternehmen	960 Unternehmen
über 100 Mio. €	19 Unternehmen	240 Unternehmen

Für Aussagen zur Gesamtstichprobe wurde die Stichprobe repräsentativ zur Umsatzsteuerstatistik gewichtet.

Branchenverteilung



Angaben in Prozent, an Hundert Fehlende: weiß nicht/keine Angabe
Basis: Bundesdurchschnitt n=2.000 befragte Unternehmen,
regionale Stichprobe n=115 befragte Unternehmen

Die Ergebnisse für den Regierungsbezirk Oberbayern im Überblick

Status quo: Internationalisierung im Spiegel der Zeit

- › Der Internationalisierungsgrad des Mittelstands ist seit 2007 stabil. Im Regierungsbezirk Oberbayern exportieren 56 % der Unternehmen, die Region liegt damit leicht über dem bundesweiten Durchschnitt.
- › Internationalisierung hat starke Treiber: Deutsche Produkte sind international wettbewerbsfähig und gefragt, in Oberbayern werden zudem häufig auch neue Produkte und Geschäftsmodelle als Treiber genannt. Die Digitalisierung erleichtert außerdem internationale Geschäftsbeziehungen, die Finanzierungsbedingungen sind günstig.
- › Der Euroraum ist der zentrale Absatzmarkt des Mittelstands. Ein knappes Drittel der Unternehmen aus Oberbayern ist aber auch in Großbritannien und in den USA engagiert, China und Russland sind weitere wichtige Märkte.
- › Die Unternehmen sind auch in der Beschaffung und der Zulieferung stark in den internationalen Handel eingebunden.

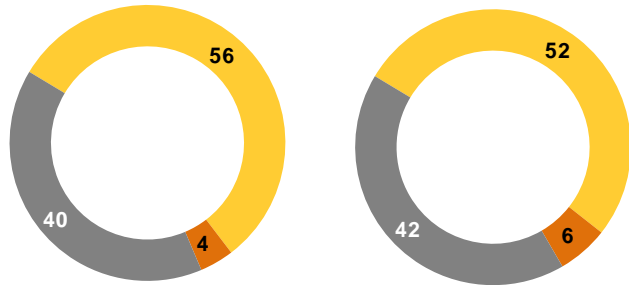
Bewegte Zeiten: veränderte wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen

- › Geopolitische Turbulenzen verändern die Rahmenbedingungen im internationalen Geschäft und führen zu abnehmender Planungssicherheit. Die Unternehmen aus Oberbayern befürchten besonders eine konjunkturelle Eintrübung, auch weil sie von Handelskonflikten, der US-amerikanischen Handelspolitik und dem möglichen Brexit überdurchschnittlich stark betroffen sind. Auch die Dieselkrise wirkt sich in der Region im Vergleich zum Bundesdurchschnitt häufiger negativ aus.
- › Paradigmenwechsel bei der Beurteilung der Handelspartner: Die USA und Großbritannien werden von den Unternehmen aus Oberbayern schlechter bewertet als das ehemalige Schwellenland China.
- › Die Politik ist gefragt: Sie soll sich intensiver für die wirtschaftspolitischen Interessen deutscher Unternehmen einsetzen. Den Unternehmen aus Oberbayern ist das Verhältnis zu den USA, China und Großbritannien besonders wichtig, aber auch der Schutz von Patenten und die Durchsetzung von Anti-Korruptionsstandards im Ausland.

56 % der Unternehmen aus Oberbayern exportieren, Internationalisierungsgrad ist im Bundesdurchschnitt seit 2007 stabil

Vertrieb von Produkten bzw. Dienstleistungen im Ausland

- findet statt
- ist eine Option
- kommt nicht in Frage



Regierungsbezirk Oberbayern

Bundesdurchschnitt

Angaben in Prozent, an Hundert Fehlende: weiß nicht/keine Angabe
 Frage 5: „Welche Teile der Wertschöpfungskette sind in Ihrem Unternehmen internationalisiert?“
 Basis: Bundesdurchschnitt n=2.000 befragte Unternehmen, regionale Stichprobe n=115 befragte Unternehmen

56 % der Unternehmen aus dem Regierungsbezirk Oberbayern exportieren. Die Region liegt damit leicht über dem Bundesdurchschnitt.

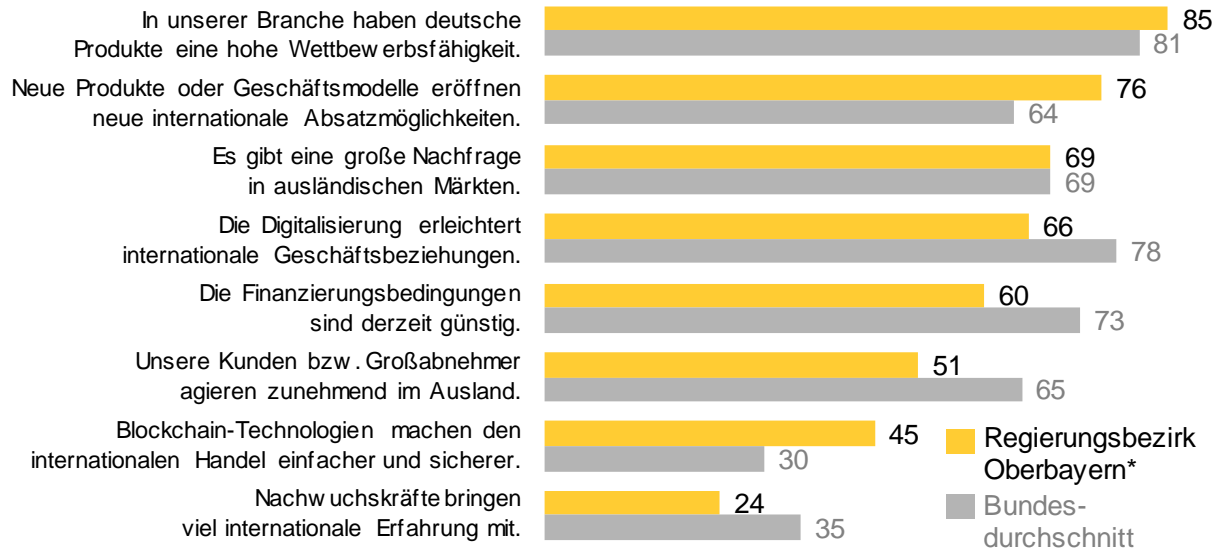
Für nur wenige Unternehmen kommt die Aufnahme von Auslandsgeschäften in Frage. Gerade einmal 4 % nennen dies als Option.

Nicht im Diagramm: Der Anteil von exportierenden Unternehmen ist im Bundesdurchschnitt unverändert, so der Vergleich mit 2007 und 2013.

Im Branchenvergleich (bundesweite Daten) wird deutlich, dass insbesondere das verarbeitende Gewerbe international sehr aktiv ist.

Starke Treiber für mehr Internationalisierung: hohe Wettbewerbsfähigkeit im Ausland, neue Produkte und Geschäftsmodelle, Digitalisierung und große Nachfrage

Chancen und Potenziale der Internationalisierung aus Sicht von exportierenden Unternehmen



Es gibt nach wie vor starke Treiber für den internationalen Handel. 85 % der exportierenden Unternehmen aus Oberbayern benennen die hohe Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte als wesentlichen Faktor. 76 % sprechen sich für neue Produkte und Geschäftsmodelle aus.

Verglichen mit dem Bundesdurchschnitt werden die Treiber Digitalisierung (66 %), Finanzierungsbedingungen (60 %) und international agierende Großabnehmer (51 %) indes etwas schwächer eingeschätzt.

Für die Unternehmen aus Oberbayern spielen dafür aber Blockchain-Technologien eine stärkere Rolle (45 %).

Angaben in Prozent
 Frage 9: „Wodurch entstehen für Ihr Unternehmen derzeit Chancen und Potenziale im internationalen Geschäft?“
 Basis: n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben, *regionale Stichprobe n=67 befragte Unternehmen, Trendergebnis wegen geringer Fallzahl

Der Mittelstand ist vorwiegend im Euroraum aktiv. Dort, aber auch jenseits der EU hat er oft Absatzmärkte in Regionen mit einer unsicheren wirtschaftspolitischen Entwicklung

Absatzmärkte (Basis alle Unternehmen)

	Bundes- durch- schnitt	Regierungsbezirk Oberbayern
nur Deutschland	48	44
Euroraum (ohne Deutschland)	47	54
speziell Italien	26	31
Schweiz	37	44
Großbritannien	29	30
Russland	18	15
USA	22	28
Kanada	14	16
China	22	22
Türkei	18	13
Japan	14	16
Indien	13	11
Brasilien	12	11
Afrika	13	11

Ausgewählte
Länder
jenseits des
Euroraums

Von allen Unternehmen aus dem Regierungsbezirk Oberbayern setzen (wie schon geschildert) 44 % nur in Deutschland ab. 54 % der Exporteure aus Oberbayern verkaufen ihre Produkte und Dienstleistungen im Euroraum.

Innerhalb Europas ist die nahe gelegene Schweiz der beliebteste Absatzmarkt (44 %). Darüber hinaus zählen Länder auf allen Kontinenten zu den Zielregionen des deutschen Mittelstands.

Viele Unternehmen setzen in Ländern mit kritischer wirtschaftspolitischer Entwicklung ab, wie z. B. in Großbritannien (30 %), Italien (31 %), den USA (28 %), China (22 %), Russland (15 %), der Türkei (13 %) und Brasilien (11 %).

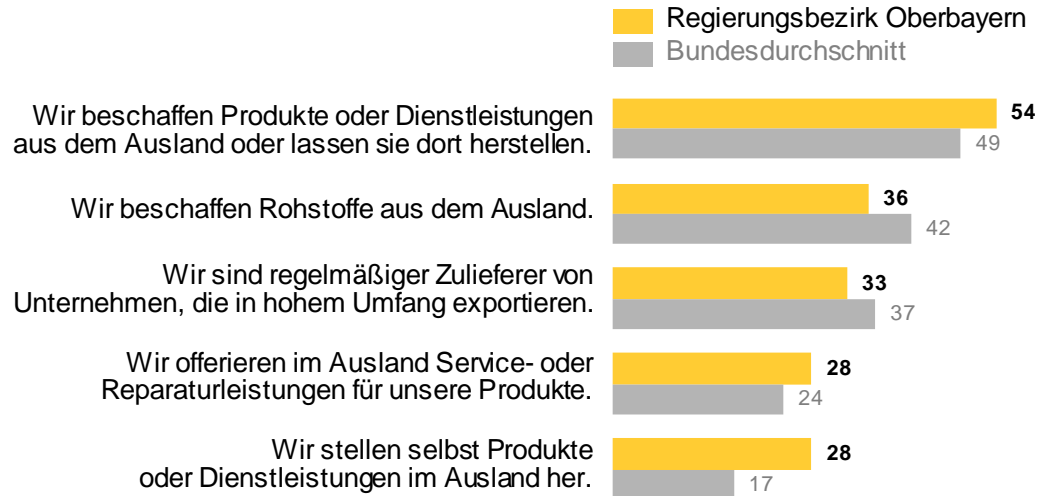
Angaben in Prozent

Frage 7A: „Welche der folgenden Länder bzw. Regionen sind Absatzmärkte für Ihr Unternehmen?“

Basis: Bundesdurchschnitt n=2.000 befragte Unternehmen, regionale Stichprobe n=115 befragte Unternehmen

Internationale Verflechtung: sowohl bei der Beschaffung als auch der Zulieferung von exportierenden Großunternehmen

Weitere Formen internationaler Geschäftstätigkeit



Die Unternehmen sind nicht nur im Absatz, sondern auch in der Beschaffung und Zulieferung in den internationalen Handel eingebunden.

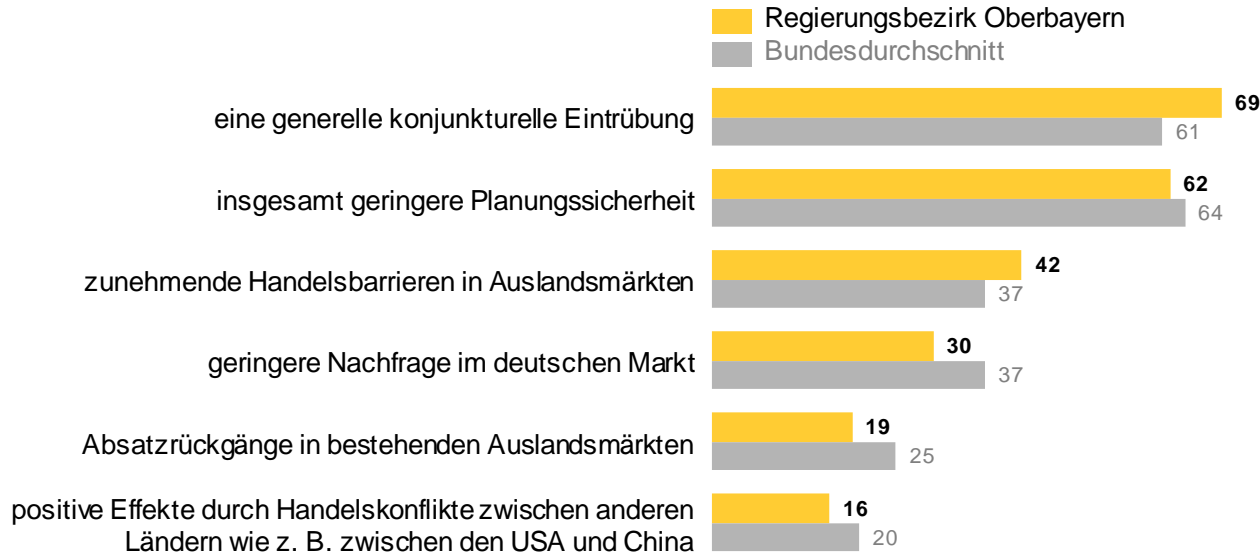
Im Regierungsbezirk Oberbayern beschaffen überdurchschnittliche 54 % der Unternehmen Produkte oder Dienstleistungen aus dem Ausland, 36 % beziehen Rohstoffe von dort, 33 % sind als Zulieferer von stark exportierenden Unternehmen mittelbar in den internationalen Handel eingebunden.

Beim Angebot von Service- und Reparaturleistungen, sowie der Herstellung von Produkten oder Dienstleistungen im Ausland liegt der Regierungsbezirk mit jeweils 28 % deutlich über dem Bundesdurchschnitt.

Angaben in Prozent
 Frage 5: „Welche Teile der Wertschöpfungskette sind in Ihrem Unternehmen internationalisiert?“
 Basis: Bundesdurchschnitt n=2.000 befragte Unternehmen, regionale Stichprobe n=115 befragte Unternehmen

Unternehmen aus Oberbayern befürchten abnehmende Planungssicherheit und in besonderem Maße auch eine konjunkturelle Eintrübung

Zu erwartende Entwicklungen in den nächsten ein bis zwei Jahren



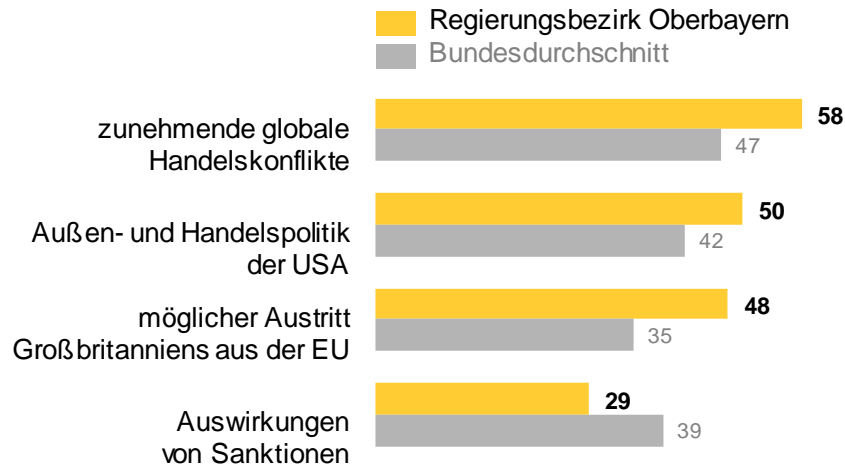
Angaben in Prozent
 Frage 3: „Rechnet Ihr Unternehmen für die nächsten ein bis zwei Jahre mit den folgenden Entwicklungen?“
 Basis: Bundesdurchschnitt n=2.000 befragte Unternehmen, regionale Stichprobe n=115 befragte Unternehmen

Die Unternehmen aus Oberbayern befürchten besonders eine konjunkturelle Eintrübung (69%), abnehmende Planungssicherheit (62%) und die Auswirkungen von Handelsbarrieren (42%). Seltener als der Bundesdurchschnitt sorgen sie sich um rückläufige Nachfragen im Inland (30%) oder Ausland (19%).

Weitere bundesweite Daten: Auch die nicht-exportierenden Unternehmen fürchten eine konjunkturelle Eintrübung. Der mittelständische Einzelhandel macht sich außerdem um die Nachfrage im deutschen Markt Sorgen. Starke Exportbranchen wie der Maschinenbau oder die Chemie- und Pharmaindustrie befürchten zu knapp zwei Dritteln zunehmende Handelsbarrieren.

Politische Handelskonflikte, lokale Krisen und der Brexit treffen die Unternehmen aus Oberbayern besonders häufig

Aktuelle Ereignisse und Entwicklungen mit negativen Auswirkungen (1/2: politische Ereignisse)



Die Unternehmen aus dem Regierungsbezirk Oberbayern berichten überdurchschnittlich häufig von negativen Auswirkungen politischer Ereignisse auf ihre Geschäftstätigkeit. Dies gilt sowohl für Handelskonflikte (58 %) als auch für die Außen- und Handelspolitik der USA (50 %) und den möglichen Brexit (48 %). Auswirkungen von Sanktionen werden hingegen seltener befürchtet (29 %).

Bundesweite Daten (nicht im Diagramm): Die Betroffenheit der Unternehmen hängt stark von der jeweiligen Branche, der regionalen Aufstellung und der Geschäftstätigkeit ab.

Handel	70 % der Maschinenbauer und 61 % der Unternehmen aus dem Bereich Chemie und Pharma fürchten zunehmende globale Handelskonflikte.
USA	68 % der Unternehmen mit Standort in den USA und 64 % der Exporteure in die USA sehen negative Auswirkungen der Außen- und Handelspolitik der USA.
Brexit	82 % der Unternehmen mit Standort in Großbritannien und 60 % der Exporteure nach Großbritannien fürchten negative Auswirkungen des Brexits.

Angaben in Prozent

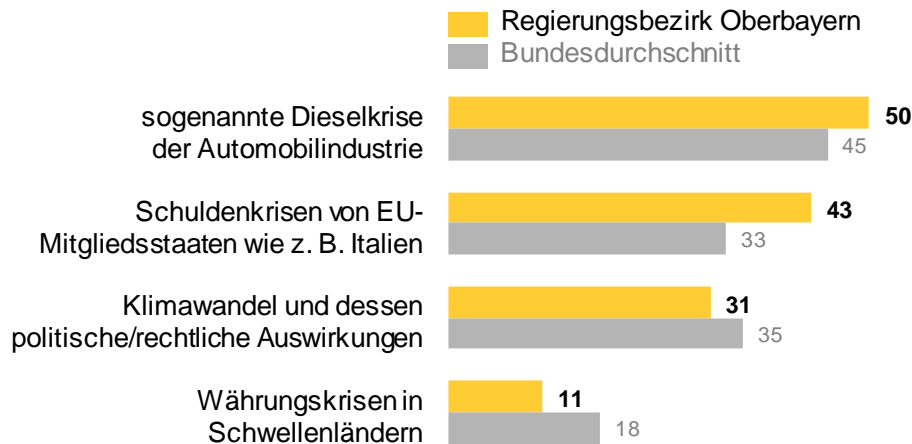
Frage 2: „Haben die folgenden wirtschaftspolitischen Entwicklungen und Ereignisse heute oder in den nächsten ein bis zwei Jahren Auswirkungen auf Ihre Geschäftstätigkeit?“

Die übrigen Befragten (an Hundert Fehlende) haben die Items entweder neutral bewertet (keine Auswirkungen) oder keine Antwort gegeben (weiß nicht).

Basis: Bundesdurchschnitt n=2.000 befragte Unternehmen, regionale Stichprobe n=115 befragte Unternehmen

Die Dieselkrise bedroht in Oberbayern die Hälfte der Unternehmen, Schuldenkrisen in EU-Staaten wirken sich ebenfalls oft negativ aus

Aktuelle Ereignisse und Entwicklungen mit negativen Auswirkungen (2/2: weitere Ereignisse)



Ein weiteres Thema ist im Regierungsbezirk Oberbayern die Dieselkrise der Automobilindustrie. 50 % der Unternehmen geben an, dass diese negative Auswirkungen auf ihre Geschäftstätigkeit hat oder haben wird. Auch die Schuldenkrisen von EU-Mitgliedsstaaten wirken sich bei 43 % der Unternehmen negativ aus. Der Klimawandel hat eine geringe Bedeutung, 31% der Unternehmen sehen hier negative Auswirkungen.

Die Analyse der bundesweiten Daten zeigt auch hier, dass die genannten Ereignisse manche Branchen und Unternehmen besonders hart treffen (nicht im Diagramm).

Diesel	63 % der rund ums Auto tätigen Unternehmen und 65 % der Unternehmen aus Verkehr und Logistik sehen negative Auswirkungen der Dieselkrise.
Klima	77 % der Unternehmen aus der Ernährungs- und Genussmittelindustrie fürchten negative Auswirkungen des Klimawandels.
Börse	Unternehmen mit Standort in Schwellenländern fürchten mindestens zur Hälfte Währungskrisen vor Ort.

Angaben in Prozent

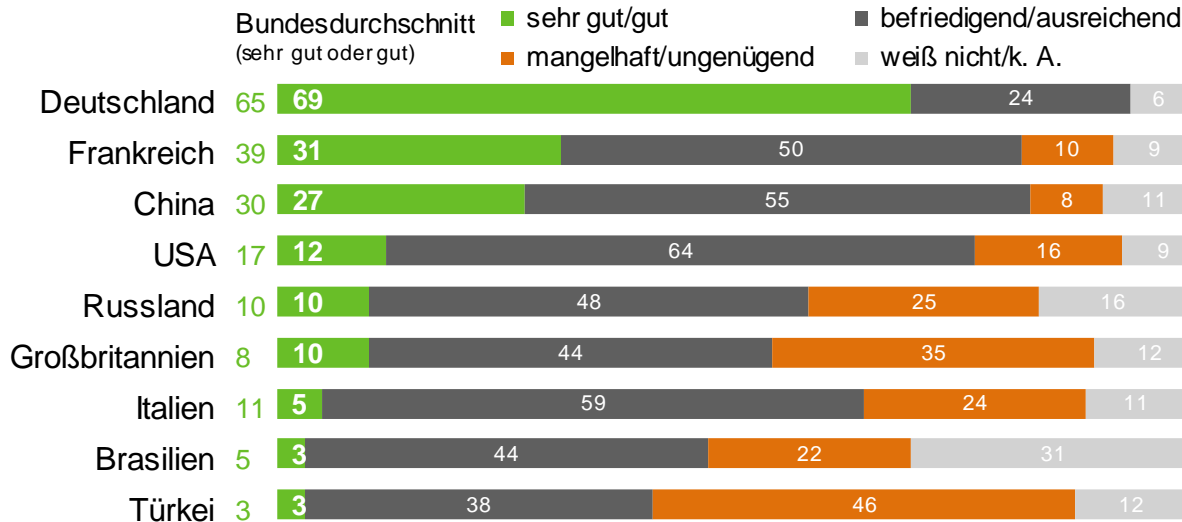
Frage 2: „Haben die folgenden wirtschaftspolitischen Entwicklungen und Ereignisse heute oder in den nächsten ein bis zwei Jahren Auswirkungen auf Ihre Geschäftstätigkeit?“

Die übrigen Befragten (an Hundert Fehlende) haben die Items entweder neutral bewertet (keine Auswirkungen) oder keine Antwort gegeben (weiß nicht).

Basis: Bundesdurchschnitt n=2.000 befragte Unternehmen, regionale Stichprobe n=115 befragte Unternehmen

Paradigmenwechsel bei der Beurteilung der Handelspartner: Mittelstand bewertet die USA und Großbritannien schlechter als das ehemalige Schwellenland China

Bewertung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen ausgewählter Länder



Im Vergleich ausgewählter Länder schneidet Deutschland mit Abstand am besten ab: 69 % der Unternehmen aus Oberbayern bewerten die Rahmenbedingungen hier als gut oder sehr gut.

Bemerkenswert ist, dass die USA und Großbritannien, obgleich etablierte Volkswirtschaften, weiter hinten im Ranking stehen, auch aus Sicht der Unternehmen aus dem Regierungsbezirk Oberbayern.

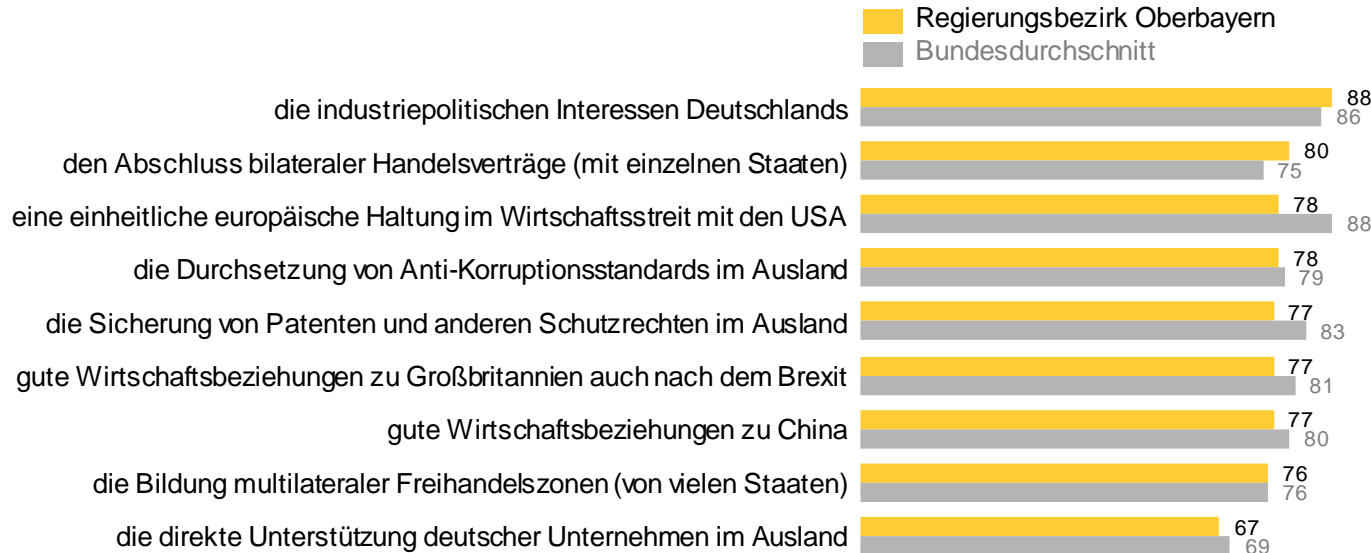
Angaben in Prozent, an Hundert Fehlende: Rundungsfehler

Frage 4: „Wie bewerten Sie aus Sicht eines deutschen Unternehmens die aktuellen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in den folgenden Ländern?“

Basis: Bundesdurchschnitt n=2.000 befragte Unternehmen, regionale Stichprobe n=115 befragte Unternehmen

Who's first? Die Politik ist gefragt bei der Vertretung deutscher/europäischer Interessen gegenüber den USA, beim Brexit und im Verhältnis zu China

Erwartungen an die Politik, die sich intensiver einsetzen soll für:



Die Unternehmen fordern einhellig, dass sich die Politik intensiver für die deutschen Interessen einsetzen muss. Etwas seltener als der Bundesdurchschnitt erwarten sie eine einheitliche europäische Haltung.

Dies gilt im Regierungsbezirk Oberbayern für das Verhältnis zu den USA, China und Großbritannien, aber auch für die Durchsetzung von Anti-Korruptionsstandards im Ausland und die Sicherung von Schutzrechten an Patenten.

Angaben in Prozent

Frage 16: „Was muss die deutsche Politik tun, um die Auslandsaktivitäten des deutschen Mittelstands zu erleichtern und zu fördern? Sie muss sich intensiver als bisher einsetzen für.“

Basis: Bundesdurchschnitt n=2.000 befragte Unternehmen, regionale Stichprobe n=115 befragte Unternehmen

Weitere Ergebnisse auf Basis bundesweiter Daten

Agilität zählt:
Strategien der
exportierenden
Unternehmen

Die Unternehmen passen ihre Internationalisierungsstrategien den veränderten Rahmenbedingungen an. Aufgrund der individuell unterschiedlichen Betroffenheit gibt es dafür keine Patentrezepte, aber Tendenzen: Der kleine Mittelstand konzentriert sich eher auf Kernprodukte und den Binnenmarkt, große Unternehmen setzen häufiger auf Innovation und internationale Diversifizierung.

**Barrieren im
Auslandsgeschäft:**
von nicht exportierenden
Unternehmen überschätzt

Zentrale Hemmnisse bei der Internationalisierung sind bürokratische Anforderungen, Zölle, Preisschwankungen bei Rohstoffen und Währungsschwankungen. Kulturelle Herausforderungen sind hingegen seltener spürbar. Unternehmen mit ungenutztem Exportpotenzial überschätzen die Herausforderungen von Auslandsgeschäften.

**Unterstützung
gewünscht:**
die Rolle der Banken

Banken sind als Unterstützer bei operativen Themen gefragt: vor allem bei der Umsetzung regulatorischer Vorschriften und der Digitalisierung. Darüber hinaus erwarten die Unternehmen individuelle Beratung bei der Strategieentwicklung, insbesondere im Geschäft mit schwierigen Ländern. Finanzinstrumente helfen Risiken zu minimieren und Erträge zu steigern, werden (auch in Oberbayern) aber vergleichsweise selten genutzt.

Kleiner Mittelstand konzentriert sich auf den deutschen oder den EU-Binnenmarkt, große Unternehmen diversifizieren (auch in Schwellenländer)

Anpassungen der Auslandsaktivitäten bei exportierenden Unternehmen

		2 bis 15 Mio. €	15 bis 100 Mio. €	über 100 Mio. €	Im Größenvergleich
Wir erschließen neue Auslandsmärkte.	48	45	55	65	Expansive Ausrichtung: Größere Unternehmen erschließen häufiger neue Auslandsmärkte als die kleinen Unternehmen (plus 20 Prozentpunkte), auch in Schwellenländern (plus 25 Punkte).
Wir orientieren uns stärker in Richtung Schwellenländer.	17	15	23	40	
Wir verlagern Produktionsstandorte in andere Länder.	8	7	10	21	
Wir fokussieren uns stärker auf den deutschen Markt.	46	50	34	25	Fokussierung im Absatzmarkt: Kleine Unternehmen konzentrieren sich häufiger auf den deutschen Markt (plus 25 Prozentpunkte im Vergleich zu den großen Unternehmen) und den EU-Binnenmarkt (plus 19 Punkte).
Wir fokussieren uns stärker auf den EU-Binnenmarkt.	41	44	33	25	
Wir ziehen uns aus einzelnen Auslandsmärkten zurück.	11	9	17	22	

Angaben in Prozent
Frage 11: „Nehmen Sie derzeit Anpassungen bei Ihren Auslandsaktivitäten vor?“
Basis: n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Große Unternehmen innovieren und digitalisieren ihr Portfolio, kleiner Mittelstand konzentriert sich öfter auf Kernprodukte

Veränderungen der Geschäftsstrategie bei exportierenden Unternehmen

		2 bis 15 Mio. €	15 bis 100 Mio. €	über 100 Mio. €
Suche nach neuen Vertriebsmöglichkeiten	70	68	75	73
Intensivierung der Innovationstätigkeit	68	67	68	78
Digitalisierung von Produkten oder Prozessen	63	61	67	79
Verbreiterung der Angebotspalette	57	56	56	63
Anpassung der Preise oder Kalkulation	69	68	75	70
Konzentration auf Kernprodukte	63	63	63	49
intensivere Bindung an Großabnehmer	34	33	37	33

Im Größenvergleich

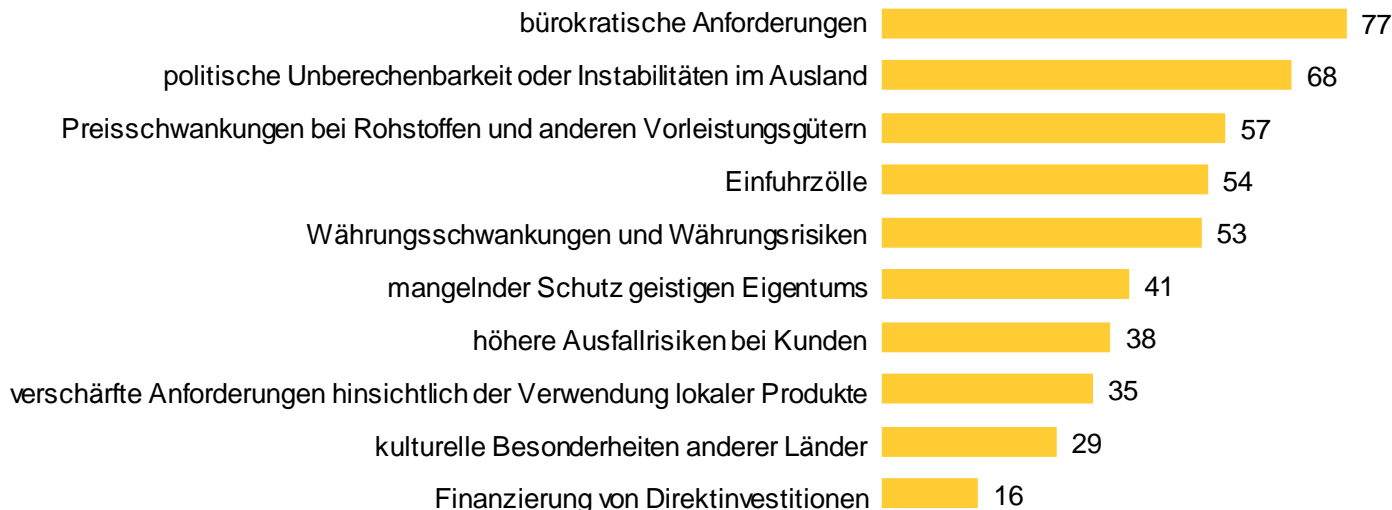
Eher expansiv:
Innovation, Digitalisierung und Verbreiterung der Angebotspalette bei den großen Unternehmen

Eher fokussiert:
Konzentration auf Kernprodukte bei den kleineren Unternehmen

Angaben in Prozent
Frage 12A: „Nimmt Ihr Unternehmen weitere Veränderungen vor, um im Auslandsgeschäft gut und krisenfest aufgestellt zu sein?“
Basis: n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Unternehmen kämpfen mit bürokratischen Anforderungen, Zöllen und Instabilität; kulturelle Herausforderungen sind seltener spürbar

Probleme im internationalen Geschäft bei exportierenden Unternehmen



Angaben in Prozent

Frage 10A: „Wo liegen für Ihr Unternehmen derzeit Risiken, Probleme oder Barrieren im Auslandsgeschäft?“

Basis: n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Nicht im Diagramm:

Große (damit auch stark exportierende) Unternehmen haben häufiger Probleme mit politischer **Instabilität** (84 %) und **Währungsrisiken** (73 %).

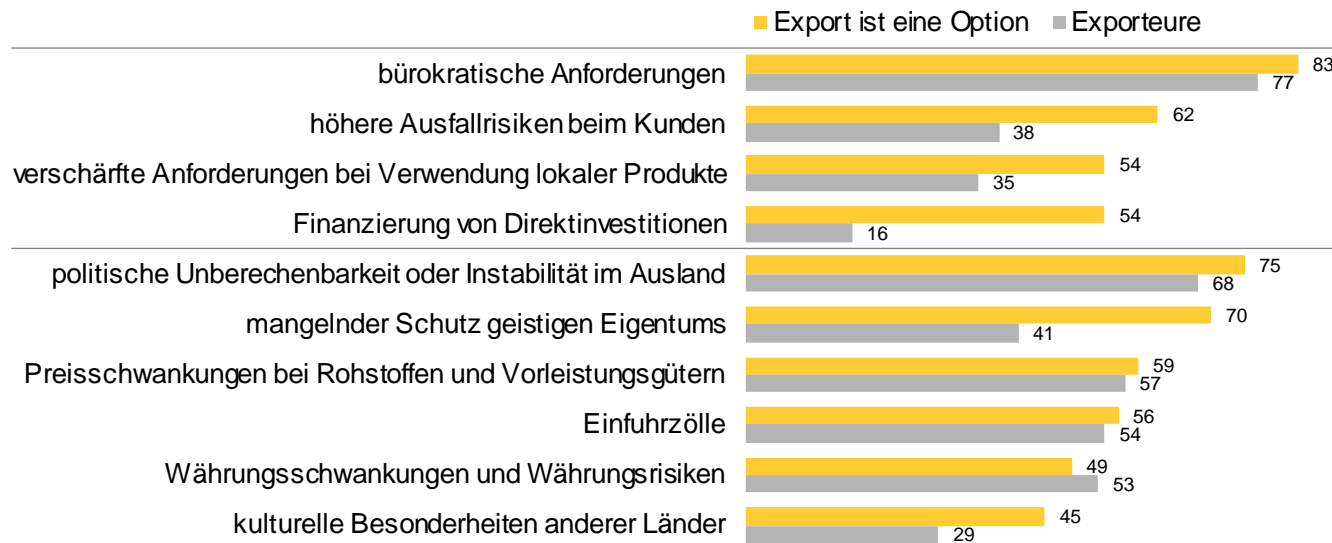
Die Ernährungs- und Genussmittelindustrie hat häufiger Probleme mit Preisschwankungen bei **Rohstoffen** oder Vorleistungsgütern (86 %).

Probleme mit **Einfuhrzöllen** haben v. a. die Ernährungsindustrie (76 %) und der Maschinenbau (71 %), außerdem Unternehmen mit Standorten in China (81 %), den USA (70 %) oder Großbritannien (71 %).

Unternehmen mit Standort in China oder Indien haben häufiger Probleme beim **Schutz geistigen Eigentums**.

Überschätzte Herausforderungen: Schutz geistigen Eigentums, Ausfallrisiken, lokale Vorschriften, Finanzierung und kulturelle Besonderheiten

Erwartete Barrieren im internationalen Geschäft (Unternehmen mit ungenutztem Exportpotenzial)



Beherrschbare Risiken: lösbar mit Unterstützung von Bankpartnern, Handelskammern und Verbänden. Ausfallrisiken und Finanzierungsprobleme werden von Planern überschätzt.

Politische und institutionelle Risiken: von erfolgreichen Exporteuren den Umgang lernen. Unternehmen mit Exportpotenzial überschätzten Probleme beim Schutz geistigen Eigentums und beim Umgang mit kulturellen Besonderheiten anderer Länder.

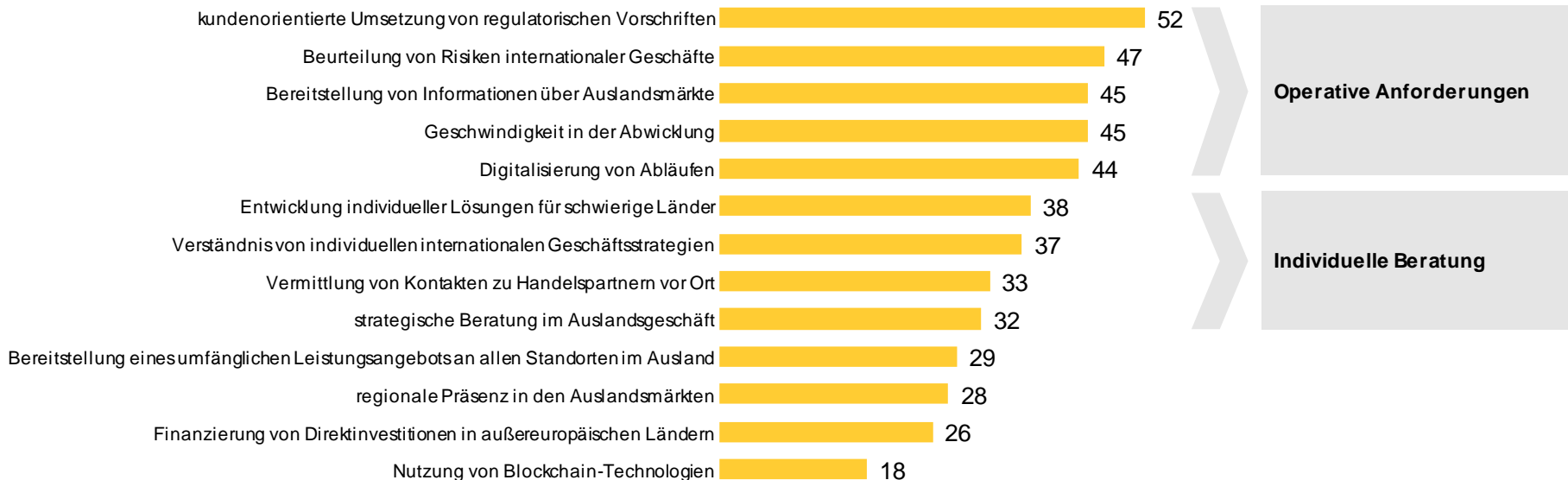
Angaben in Prozent

Frage 10B: „Wo erwarten Sie spürbare Risiken, Probleme oder Barrieren bei einer Aufnahme von Auslandsgeschäften?“

Basis: n=135 befragte Unternehmen, bei denen es eine Option oder geplant ist, Produkte oder Dienstleistungen im Ausland zu vertreiben, n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Regulatorische Vorschriften und Risikobewertung sind zentrale Themen im Banking. Unternehmen wollen bessere strategische Beratung für schwierige Länder

Optimierungsbedarf von Banken im internationalen Geschäft aus Sicht exportierender Unternehmen



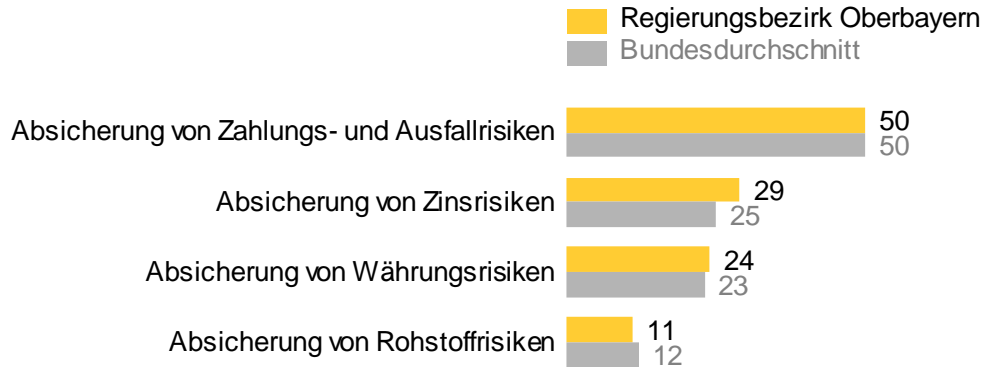
Angaben in Prozent

Frage 14: „Wo müssen sich Ihre Bankpartner im Bereich internationaler Geschäftstätigkeit verbessern? Bei der ...“

Basis: n=1.033 befragte Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Ausland vertreiben

Oftmals unterschätzter Nutzen: Nicht alle Unternehmen setzen auf Finanzinstrumente zur Risikoabsicherung

Genutzte Instrumente im Finanzmanagement



Finanzinstrumente zur Risikoabsicherung werden von den Unternehmen aus Oberbayern nicht durchweg eingesetzt. Im Mittelpunkt steht die Absicherung von Zahlungs- und Ausfallrisiken (50 %) eher selten die Absicherung von Währungsrisiken (24 %) und v.a. Rohstoffrisiken (11 %).

Nicht im Diagramm (gesamtwirtschaftliche Daten): Der Vergleich mit besonders zufriedenen Exporteuren* zeigt, dass die Instrumente durchaus zu einer guten Rentabilität beitragen können. Ihr Nutzen wird offenbar häufig unterschätzt.

*Exportierende Unternehmen, die mit der **Rentabilität ihrer Auslandsgeschäfte** außerordentlich oder sehr zufrieden sind.

Angaben in Prozent
 Frage 15: „Nutzt Ihr Unternehmen im Finanzmanagement Instrumente zur ...?“
 Basis: Mittelstand (gesamt) n=2.000 befragte Unternehmen, regionale Stichprobe n=115 befragte Unternehmen