

## **Kurzfassung**

---

### **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

1.	Zielsetzung und methodisches Vorgehen	1
2.	Arbeitsplatzeffekte – Zeitpunktbezogene Betrachtungsweise	2
3.	Arbeitsplatzeffekte – Dynamische Betrachtung	4
3.1	Auslandsgeschäft – Tendenz in den Anforderungen	4
3.2	Rolle Hermes-Deckungen bei der Ersterschliessung von Exportmärkten	5
3.3	Bedeutung der Hermes-Deckungen bei der Bewältigung von Krisensituationen	6
4.	Beitrag Hermes-Deckungen zum wirtschaftlichen Strukturwandel	8
5.	Arbeitsplatzeffekte – Perspektive kleiner und mittelgrosser Unternehmen (KMU)	9

## 1. Zielsetzung und methodisches Vorgehen

(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) Hinsichtlich der Zielregionen im Auslandsgeschäft der deutschen Wirtschaft dominieren zwar die EU-Märkte bzw. die Märkte der OECD-Länder. Angesichts der im Vergleich mit den Industrieländern stärker zunehmenden **Wachstumsdynamik** der **Schwellen-** und **Entwicklungsländer** steigt der Druck auf die deutschen Unternehmen, die Exportaktivitäten verstärkt auf die ‚emerging markets‘ auszurichten.

(3) Mit der tendenziellen Umorientierung auf die Exportzielmärkte der Schwellen- und Entwicklungsländer erhöhen sich die **Exportrisiken** für die Unternehmen. 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 **Ausfuhr-gewährleistungen des Bundes** (Hermes-Deckungen) **abzusichern**.

(4) **Ziel** der durchgeführten Untersuchung war, das Instrument der Exportförderung, kurz der Hermes-Deckungen, auf seine **Arbeitsplatzwirkungen** am **deutschen Standort** hin zu untersuchen. Neben dem generellen Beschäftigungseffekt wurde speziell dem Beschäftigungseffekt für die mittelständische Wirtschaft nachgegangen.

(5) Die Analyse wurde einmal **zeitpunktbezogen (statisch)** vorgenommen. Besonderes Gewicht wurde jedoch den Beschäftigungs- bzw. Arbeitsplatzwirkungen bei **zeitlich dynamisierter** Betrachtungsweise beigemessen. Identifiziert wurde der 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‘.

(6) Die Evaluation der Beschäftigungswirkungen erfolgte **methodisch** mit Hilfe eines dualen Untersuchungsansatzes.

Die Quantifizierung der **zeitpunktbezogenen** (statischen) Beschäftigungswirkungen erfolgte unter Einsatz eines **makroökonomischen Erklärungsmodells** (Leontieff Modell), d.h. einer theoretisch und empirisch abgesicherten Methodik. Indem das von Hermes gedeckte Exportvolumen mit der Input-Output-Matrix des Jahres 1995 (veröffentlicht vom Statistischen Bundesamt) verknüpft wurde, wurden die direkten Beschäftigungseffekte der Hermes-Deckungen sowie die indirekten Beschäftigungseffekte ermittelt. Die Ergebnisse sind als Bandbreite ausgewiesen. Der tatsächliche Beschäftigungseffekt bewegt sich im Korridor zwischen Ober- und Untergrenze, ohne dass allerdings innerhalb der Bandbreite exakt das Exportvolumen bestimmbar wäre, das ausschliesslich aufgrund von Deckungszusagen der Hermes Kreditversicherungs-AG entstanden ist und das arbeitsmarktpolitisch wirksam wäre.

(7) Für eine **zeitlich dynamisierte** Betrachtungsweise der Arbeitsplatzeffekte wurden – mangels theoretisch und empirisch abgesicherter Erklärungsmodelle – eigenständige **primärstatistische Erhebungen** durchgeführt. Aus dem Spektrum der Unternehmen, die im Zeitraum 1995 bis 1999 Hermes-Deckungen genutzt haben, wurde eine repräsentative Auswahl von Unternehmen schriftlich befragt, denen im Anschluss bei einer begrenzten Unternehmenszahl vertiefende Diskussionen ‚vor Ort‘ folgten.

(8) Die wichtigsten Ergebnisse sind nachfolgend zusammengefasst. Differenzierte Informationen sowohl zu den ermittelten Beschäftigungs- bzw. Arbeitsplatzwirkungen der Hermes-Deckungen als auch zur Methodik der Evaluation sind der Langfassung zum Endbericht zu entnehmen.

## 2. Arbeitsplatzeffekte – Zeitpunktbezogene Betrachtungsweise

Das durch Hermes gedeckte Exportvolumen sichert Arbeitsplätze in einer Bandbreite zwischen 216 Tsd. (Obergrenze) und 140 Tsd. (Untergrenze) ab. Unternehmen und Beschäftigte des Maschinen- und Anlagenbaus, der Chemischen Industrie, der Elektrotechnik, der Sonstigen Dienstleistungen (Planung, Entwicklung, Consulting) profitieren am stärksten von der Exportförderung. Der überwiegende Wertschöpfungsanteil (75 %) Hermes-gedeckter Exporte wird am deutschen Standort erbracht mit entsprechender Beschäftigungswirksamkeit (Unternehmensbefragung).

Einzelbefunde:

- Durch die Produktion der von Hermes gesicherten Exportwaren mit einem durchschnittlichen Wert pro Jahr in Höhe von 31.6 Mrd. DM im Zeitraum 1995 bis 1999 sowie der notwendigen Vorleistungsgüter und 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 216 Tsd. (Obergrenze) bis 140 Tsd. Beschäftigten (Untergrenze) pro Jahr.
- Von den insgesamt generierten Arbeitsplatzeffekten entfallen jeweils rund **51 %** auf Unternehmen, die die Exportwaren produzieren und das Exportgeschäft abwickeln (**direkter** Beschäftigungseffekt). Ungefähr **49 %** der Arbeitsplatzwirkungen entstehen bei den Unternehmen am deutschen Standort, die als Zulieferer oder Produzenten von Vorleistungen nur in einem indirekten Verhältnis zum gedeckten Export stehen (**indirekter** Beschäftigungseffekt).
- Durch einen Arbeitsplatz, der im Exportsektor entsteht, werden 0.96 Arbeitsplätze in nachgelagerten Sektoren generiert.
- Die Unternehmen und Beschäftigten des **Maschinen- und Anlagenbaus**, der **Chemischen Industrie**, der **Elektrotechnik** profitieren gesamthaft am stärksten von der Exportförderung. Auf diese drei Sektoren entfallen rund 85 % des durch Hermes gedeckten Exportvolumens und gut 50 % der Hermes induzierten Arbeitsplatzeffekte. Mit rund 77 % vereinigen diese drei Sektoren die Majorität der direkten Beschäftigungseffekte auf sich. Der Anteil an den indirekten Arbeitsplätzen fällt mit gut 25 % deutlich schmaler aus.
- Das Spektrum der **Dienstleistungen** partizipiert an der Exportförderung durch Hermes-Deckungen beschäftigungsmässig primär **indirekt**, also in seiner Vorleistungsfunktion für die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes.
- Hervorzuheben sind die sonstigen Dienstleistungen. Die Unternehmen überwiegend aus dem Bereich Planung, Entwicklung und Consulting partizipieren aufgrund ihrer Zulieferfunktion indirekt erheblich von den Hermes gedeckten Exportgeschäften.
- Mit 75 % (Unternehmensbefragung) wird der **überwiegende Wertschöpfungsanteil** Hermes-gedeckter Exportgeschäfte am **deutschen Standort** erbracht mit entsprechender Beschäftigungswirksamkeit. Die Verbesserung der Kostenstrukturen durch einen erhöhten Anteil ausländischer Zulieferungen ist für zwei Drittel der Befragten erforderlich, um die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt zu erhalten. Restriktive Auflagen, die der steigenden internationalen Arbeitsteilung entgegenstehen, können zur Verlagerung von Exportgeschäften an ausländische Standorte und damit zu negativen Beschäftigungseffekten in Deutschland führen.

### 3. Arbeitsplatzeffekte – Dynamische Betrachtung

#### 3.1 Auslandsgeschäft – Tendenz in den Anforderungen

Der Druck zur Verlagerung des Exportgeschäfts auf ‚emerging markets‘ steigt für die Unternehmen am deutschen Standort. Das Risikoportfolio verschlechtert sich für die Unternehmen, unabhängig von der Grösse sowie der Wirtschaftszweigzugehörigkeit. Im Gegenzug wächst die Bedeutung von Hermes-Deckungen.

Einzelbefunde:

- Die Entwicklung in der internationalen Arbeitsteilung sowie die Verschiebung der Wachstumsdynamik zu Lasten der Industrieländermärkte zu Gunsten der Märkte von Schwellen- und Entwicklungsländern verlangt von den Unternehmen eine vermehrte Exportorientierung auf ‚emerging markets‘.
- Die Unternehmen am deutschen Standort haben die **Notwendigkeit** zur Diversifizierung der Exportzielmärkte in Richtung einer **globalisierten Exportstrategie** erkannt. Für knapp 90 % der Befragten besitzen die Märkte der Schwellen-/Entwicklungsländer im Exportgeschäft schon heute eine grosse Bedeutung. Gut 80 % der Unternehmen messen den ‚emerging markets‘ wachsende Bedeutung zu.
- Der hohe Stellenwert von Absatzmärkten in den Nicht-Industrieländern wird von den Unternehmen unabhängig von der Unternehmensgrösse konstatiert. Für Unternehmen insbesondere des Maschinen- und Anlagenbaus, aber auch für die Unternehmen anderer Investitionsgüterproduzierender Unternehmen ist das Exportgeschäft mit ‚emerging markets‘ schon jetzt von grosser Bedeutung. Wachsendes Gewicht erhalten die Exportzielmärkte der Schwellen- und Entwicklungsländer aber auch für Unternehmen aus dem Zulieferbereich wie auch aus dem Bereich langlebiger Konsumgüter.
- Die **Kapazitätsauslastung**, die **Fixkostendeckung** und die Erzielung einer angemessenen **Kapitalrendite** werden für die Unternehmen zunehmend von Umsätzen auf **Märkten** bestimmt, die im Vergleich zu Industrieländermärkten deutlich **höhere Vermarktungsrisiken** aufweisen.
- Die erhöhten **Risiken** bestehen in den spezifischen **Finanzierungsmodalitäten**. Es müssen lange Zahlungsziele eingeräumt werden, die komplette Finanzierung des Auslandsgeschäfts muss vom Exporteur häufig mit eingebracht werden, eher ungewöhnliche Zahlungsformen (Gegen- bzw. Barter-Geschäfte, BOT-Finanzierungen) sind zu akzeptieren. Hinzu kommen im **politisch-ökonomischen Umfeld** der Schwellen-/Entwicklungsländer angelegte Risiken wie Konvertierungs-/Transferrisiken, eingeschränkte Rechtssicherheit auf den ‚emerging markets‘, Embargorisiken sowie die im Kontext der Entwicklungsprozesse der Länder auftretenden Risiken im Verlauf der Privatisierung im Produktionsbereich und im Finanzdienstleistungssektor.

- Die besonderen **Schwierigkeiten** des Exportgeschäfts mit Schwellen- und Entwicklungsländern treten für die Unternehmen beim **Einstieg** in das Exportgeschäft mit ‚emerging markets‘ zu Tage. Selbst wenn der Ersteinstieg vollzogen ist, reduziert sich das Risiko nicht merklich, da die Märkte der Schwellen-/Entwicklungsländer – weil noch ungefestigt – im zeitlichen Verlauf immer wieder durch **Krisenphasen** geprägt werden. 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-Ausfuhrleistungsgewährleistungen ausgerichtet. Laut Aussage von deutschen Unternehmen gibt es – angesichts der ausgeprägten Risikoaversion des deutschen privaten Finanzsektors – **zu den Hermes-Deckungen** als risikominderndes Instrument im Exportgeschäft vielfach **keine Alternative**.

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

Die Mehrzahl der Unternehmen hat den Einstieg in ‚emerging markets‘ dank der Hermes-Deckungen vollzogen. Es konnten vielfach für die Kapazitätsauslastung und für die Arbeitsplatzsicherung bedeutsame Anschlussaufträge realisiert werden.

Einzelbefunde:

- Für die Unternehmen stellt sich ein **neuer Markt** immer als ‚**black box**‘ dar. Da die Marktverfassung und –usancen intransparent sind und die Akzeptanz beim potenziellen Kunden – sofern man nicht eine ‚Weltmarke‘ repräsentiert bzw. nicht Weltmarktführer ist – schwer erzielbar ist, bestehen für das Unternehmen hohe Vorlaufkosten und Erfolgsrisiken beim Ersteinstieg in Exportzielmärkte.
- Das **erste** realisierte **Geschäft** besitzt häufig **Schlüsselfunktion** für eine sich im Zeitablauf verfestigende Kunden-Lieferantenbeziehung, für eine Verbreiterung des Kundennetzes am spezifischen Exportzielmarkt (Marktanteilsausbau) oder übergreifend in einer Exportzielregion (Imagegewinn durch Referenzprojekte). Für 90 % der befragten Unternehmen sind vergangene Exporterfolge bei der Akquisition neuer Aufträge bezogen auf eine Exportregion unerlässlich bzw. wichtig.
- Die Mehrheit der befragten Unternehmen erschliesst – dem ‚Schneeballeffekt‘ erster erfolgreicher Exportgeschäfte gemäss – die Schwellen- und Entwicklungsländer **systematisch**. Diese aktive Strategie wird unabhängig von der Unternehmensgrösse und weitgehend auch unabhängig von der Branchenzugehörigkeit gefahren.
- Angesichts der besonderen Schwierigkeiten und Risiken im Auslandsgeschäft mit ‚emerging markets‘, die sich gerade in der **Markteinstiegsphase** als grosse Hürde für die Unternehmen darstellen, erweisen sich die **Hermes-Deckungen** aus Sicht der

Unternehmen als **essenziell**. Für zwei Drittel der Unternehmen wäre die Aufnahme des Exportgeschäfts mit Schwellen- und Entwicklungsländern ohne die Hermes-Deckungen nicht erfolgt.

- In der Folge der durch Hermes gedeckten Erstexporte haben sich für knapp 60 % der befragten Unternehmen **Anschlussaufträge** ergeben, die laut Aussage von rund 80 % dieser Unternehmen für die **Kapazitätsauslastung** sehr **grosse** bzw. erhebliche **Bedeutung** gehabt haben.
- Für die im Anschluss zum Ersteinstieg in die Märkte von Schwellen- und Entwicklungsländern realisierte **weitere Markterschliessung** behalten **Hermes-Deckungen** hohes Gewicht. In der Majorität sichern die Unternehmen die Anschlussaufträge zumindest teilweise, zu einem Drittel sogar zu 100 % über die Hermes-Ausfuhr-gewähr-leistungen ab. Die Übernahme von Risiken im Exportgeschäft mit ‚emerging markets‘ ins eigene Obligo erscheint vielen Unternehmen nicht vertretbar, sei es weil die erforderlichen bilanzwirksamen Rückstellungen den Aktienwert beeinträchtigen (börsennotierte Unternehmen), sei es weil die Eigenkapitalausstattung des Unternehmens zu gering ist (Familienunternehmen).
- Die Ausfuhr-gewähr-leistungen des Bundes ermöglichen die für viele deutsche Unternehmen dringend gebotene Verlagerung des Exportgeschäfts in Schwellen- und Entwicklungsländer, machen den Ersteinstieg in risikoreiche Märkte und die weitere Markterschliessung für die Unternehmen finanziell verkraftbar. **Arbeitsplätze** werden – bezogen auf die Zeitachse gesehen – **nachhaltig gesichert**.

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

Hermes-Deckungen haben dazu beigetragen, dass Marktausstiege von Unternehmen aus durch Krisen gekennzeichnete ‚emerging markets‘ verhindert wurden. Die Aufrechterhaltung von Exportbeziehungen – wenn auch auf niedrigem Niveau – schafft eine bessere Startposition, von einer im Anschluss an die Krise wieder steigenden Nachfrage auf dem Exportmarkt zu profitieren, als es bei einem Marktausstieg der Fall wäre.

Einzelbefunde:

- Die **systematische** Erschliessung der Exportzielmärkte in den Schwellen- und Entwicklungsländern ist für die Majorität der befragten Unternehmen massgeblich. Dieses wird seitens der Unternehmen gleichgesetzt mit permanenter Marktbearbeitung.
- **Marktpräsenz** in Form eines kontinuierlichen Exportgeschäfts ist für die Unternehmen essenziell. Stetigkeit im Exportgeschäft mit den ‚emerging markets‘ ist aus Sicht vieler Unternehmen unerlässlich, will man die einmal eroberten Marktanteile sichern oder

ausbauen respektive will man das einmal gewonnene Renommee mit Blick auf spätere Akquisitionen nicht verspielen.

- Die **Kontinuität** des Exportgeschäfts mit ‚emerging markets‘ spielt – angesichts des derzeit schon erreichten Beitrags zur Kapazitätsauslastung und damit zur **Sicherung** von **Arbeitsplätzen** – für die Unternehmen eine **zentrale Rolle**. Für jedes zweite befragte Unternehmen belief sich im Jahr 1999 der Exportanteil der Schwellen-/Entwicklungsländer am gesamten Exportvolumen auf 50 % und mehr.
- Das im Vergleich zu Industrieländern deutlich höhere Grundrisiko im Exportgeschäft mit ‚emerging markets‘ erfährt noch einen Quantensprung durch **temporäre Instabilitäten** (Krisenphasen) auf diesen Märkten (z.B. Lateinamerika, Asien, Russland). Die Gefahr eines Marktausstiegs der Unternehmen als Reaktion der Unternehmen auf derartige Krisenphasen und damit der Verlust einmal erreichter Marktpositionen ist gross.
- Im Fall der **Asienkrise** hat die mit den OECD-Ländern abgestimmte Deckungspolitik von **Hermes**, die Länderplafonds weitgehend aufrecht zu erhalten, den **Marktausstieg** für manches deutsche Unternehmen **verhindert**. Das kurz- und mittelfristige Exportgeschäft konnte einigermaßen aufrecht erhalten werden.
- Die so wichtige Kontinuität bzw. Marktpräsenz wurde – zwar auf eingeschränktem Niveau – im asiatischen Raum gewährleistet. Für die deutschen Unternehmen stellt sich die **Ausgangsposition** deutlich **besser** dar, vom derzeit wieder beginnenden Nachfrageaufschwung durch vermehrte Exportgeschäfte im asiatischen Raum zu profitieren, als es bei einem potenziellen Marktausstieg der Fall gewesen wäre. Die Wahrscheinlichkeit positiver Beschäftigungswirkungen ist signifikant höher als bei einem Marktausstieg.
- Für die **Russlandkrise** gelten **andere Bedingungen**. Kurzfristige Exportgeschäfte wie auch Exportgeschäfte auf der Basis von Projektfinanzierungen konnten zwar via Hermes-Deckung abgesichert werden. Der Länderplafonds für Russland wurde (angesichts erheblicher Schadensfälle) temporär jedoch auf ‚Null‘ heruntergefahren. Das Exportgeschäft mit Russland brach ein, mit entsprechenden negativen Beschäftigungswirkungen.
- Die beispielhaft an der Asien- bzw. Russlandkrise aufgezeigten Abweichungen in der Deckungspolitik von Hermes erklären sich aus der **Unterschiedlichkeit der Krisen** und den Möglichkeiten, die die **haushaltsrechtlichen** Rahmenbedingungen jeweils bieten. Bei Krisen gilt, dass für die Ausführungsgewährleistungen des Bundes (Hermes-Deckungen) unverändert die bestehenden haushaltsrechtlichen Bestimmungen zu beachten sind. Eine Kompensation von Exportrückgängen auf Krisenmärkten, die wie im Fall Russlands durch eine Staatskrise bzw. ein Vakuum im Finanzsektor des Exportzielmarktes induziert wurden, ist durch Hermes-Deckungen nicht möglich.

#### 4. Beitrag Hermes-Deckungen zum wirtschaftlichen Strukturwandel

Die Hermes-gedeckten Exportgeschäfte sichern Arbeitsplätze in Forschung und Entwicklung in einer Bandbreite von 23 Tsd. (Obergrenze) bis 15 Tsd. (Untergrenze). Von den insgesamt durch Hermes-gedeckte Exporte generierten Arbeitsplätzen entfällt jeder zweite auf Dienstleistungstätigkeiten.

Einzelbefunde:

- Schon seit längerer Zeit zeichnet sich ab, dass Deutschland immer weniger Standort für die Produktion von Produktsegmenten im ‚low-/medium-tech‘ Bereich ist. Im Zuge der internationalen Arbeitsteilung wird die **Wettbewerbsfähigkeit** der deutschen Wirtschaft – abgesehen von konkurrenzfähigen Produktpreisen – immer gravierender von der **Produktqualität** (Technologie-/Dienstleistungsgehalt) bestimmt.
- Damit geht ein **beschäftigungspolitischer Strukturwandel** einher. Über einen generellen Höherqualifizierungsprozess hinaus nimmt die Bedeutung von Arbeitsplätzen mit dem Tätigkeitsschwerpunkt ‚Forschung und Entwicklung‘ und ‚Qualifizierte Dienstleistungstätigkeiten‘ zu.
- Die von **Hermes gedeckten Exportgeschäfte** konzentrieren sich auf Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes mit überdurchschnittlich hoher **Forschungs- und Entwicklungsintensität**. Es handelt sich um die Chemische Industrie, den Maschinen- und Anlagenbau und den Sektor Elektrotechnik/EDV, wo die Unternehmen i.d.R. einen Beschäftigtenanteil in ‚Forschung und Entwicklung‘ von 15 % und mehr aufweisen.
- Den Exporten in die Schwellen-/Entwicklungsländer liegt das ‚normale‘ Produktspektrum, also i.d.R. integrierte Spitzentechnologie zugrunde. Überträgt man die durchschnittlichen Beschäftigtenanteile ‚Forschung und Entwicklung‘ der Unternehmen auf die durch Hermes-gedeckte Exporte insgesamt generierten Beschäftigtenzahlen ist festzuhalten: Es werden **Arbeitsplätze** in ‚**Forschung und Entwicklung**‘, d.h. zukunftsfähige Arbeitsplätze in einer Bandbreite zwischen **23 Tsd.** (Obergrenze) und **15 Tsd.** (Untergrenze) gesichert.
- Die durch Hermes gedeckten Exporte leisten durchaus ihren positiven Beitrag im seit langem beobachtbaren Umstrukturierungsprozess am deutschen Standort in Richtung Dienstleistungsgesellschaft. Von den **direkt** durch Hermes generierten Arbeitsplatzeffekten, die in der Majorität im Verarbeitenden Gewerbe angesiedelt sind, entfallen rund **40 %** auf **Dienstleistungstätigkeiten** (in den Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes innerbetrieblich erbrachte Dienstleistungen).
- 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 **54 Tsd.** (Obergrenze) und **35 Tsd.** (Untergrenze). Angesichts des eher ‚schwieriger‘ werdenden Exportgeschäfts mit ‚emerging markets‘ dürfte der positive Effekt auf Dienstleistungsarbeitsplätze zunehmen.

## 5. Arbeitsplatzeffekte – Perspektive kleiner und mittelgrosser Unternehmen (KMU)

Auf kleine und mittelständische Unternehmen (bis 499 Beschäftigte) entfallen anzahlmässig 72 % aller durch Hermes gesicherten Exportgeschäfte. Über 33 % des gesamten durch Hermes-Deckungen generierten Arbeitsplatzeffektes entstehen in KMU. Bei einem Anteil von rund 15 % am gesamten gedeckten Exportvolumen profitieren die KMU aufgrund ihrer Zulieferposition überdurchschnittlich stark von Hermes-Ausfuhrleistungsgewährleistungen.

Einzelbefunde:

- **Kleine** und **mittlere** Unternehmen (Unternehmen bis 499 Beschäftigte) sind durchaus **exportintensiv**, haben vielfältige Exportaktivitäten mit ‚emerging markets‘. Rund 72 % der von Hermes erteilten Deckungszusagen entfallen auf KMU (Durchschnitt der Jahre 1995 bis 1999).
- Der **Anteil** der KMU am durch Hermes gedeckten **Exportvolumen** beläuft sich auf **15 %** (Ergebnis Unternehmensbefragung). Das durchschnittliche Exportvolumen je Exportgeschäft eines mittelständischen Unternehmens fällt wesentlich geringer aus als bei Grossunternehmen.
- Der gesamte **Arbeitsplatzeffekt** für **KMU** von Hermes-Ausfuhrleistungsgewährleistungen lag im Zeitraum 1995 bis 1999 zwischen **72 Tsd.** Beschäftigten pro Jahr (Obergrenze) und **47 Tsd.** (Untergrenze), also bei 33 %.
- Mit der Übernahme von Exportgarantien von Hermes für Unternehmen des Mittelstands sind in diesen Betrieben im Untersuchungszeitraum **direkt** Arbeitsplätze in einer Bandbreite von **17 Tsd.** (Obergrenze) und **11 Tsd.** (Untergrenze) pro Jahr gesichert worden. Über die **Zulieferposition** profitierten die KMU in Form eines **indirekten** Beschäftigungseffekts in einer Bandbreite zwischen **56 Tsd.** (Obergrenze) Arbeitsplätzen und **36 Tsd.** (Untergrenze) Arbeitsplätzen pro Jahr.
- 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.