

## +++++ Wachstumsdynamik im Mittelstand +++++

Der deutsche Mittelstand weitet seine Orientierung an der Globalisierung weiter aus. Bis 2007 hat sich der Anteil des Exports am BIP auf 46% und der Anteil der Importe auf 40% des BIP gesteigert. Dieser Internationalisierungsprozess wirkt sich vor allem auf die internen Strukturen des Mittelstands aus. Dieser wächst substantiell über alle Größen Klassen hinweg. Das Kernsegment des Mittelstandes, die Unternehmen ab €5 Mio., ist seit der Jahrtausendwende signifikant um über 7.000 Unternehmen angewachsen.

Ein Erfolgsfaktor zeigt sich in der Wachstumsdynamik zahlreicher Mittelständler bzw. die Ausrichtung des Leistungsspektrums auf Transport, Mobilität, Energie sowie Klimaschutz. Durch eine frühzeitige Kenntnis dieses internationalen Wachstumsmarktes konnte sich der deutsche Mittelstand mit innovativen und hochwertigen Produkten diese Bedarfsfelder erschließen.

Ein Zeichen des Erfolgs sind Innovationsstrategien. Unternehmen, die dies gut umsetzen, können sich von ihrem Wettbewerb mittels neuer Produkte distanzieren und kreieren gleichzeitig neue Wachstumsfelder. Dies gilt nicht nur für innovationsstarke, forschungsintensive „High-Tech“ Branchen. Präzision, Werkstoffqualität, Funktionalität sowie Design sind wichtige Alleinstellungsmerkmale. Ebenso zählt der Preis, der Effizienz durch optimierte Wertschöpfungsketten und modernste Fertigungstechnik beeinflusst wird.

Des Weiteren werden erfolgreiche Mittelständler immer mehr zu Systemhändlern, die komplementäre Produkte und Dienstleistungen anbieten. Sie werden von reinen Herstellern zu Full-Service Unternehmen, die den kompletten Produktlebenszyklus betreuen. Dabei setzen sie auf internationale wie auch nationale Partnerschaften. Diese Verbindungen und Netzwerke erleichtern die Entwicklung neuer Produkte sowie die Erschließung neuer Märkte.

Schließlich zeichnen sich erfolgreiche Unternehmen auch durch einen Mut aus, das Größenwachstum offensiv anzugehen. Dabei spielt sowohl das organische Wachstum, wie auch das externe Wachstum durch Zukäufe eine Rolle. Die Unternehmen streben in Ihren Segmenten die Marktführerschaft an und wollen eine gewichtige Rolle im internationalen Marktgeschehen einnehmen.

Von dieser Entwicklung profitieren nicht nur die großen Mittelständler sondern in erheblichem Ausmaß auch kleine Mittelständler, die als Zulieferer, Technologie- und Dienstleistungspartner die entstandenen Netzwerke nutzen und damit einen wesentlichen Beitrag zum Export haben.



**Transfer Partners**  
Unternehmensgruppe

Rheinallee 15  
D-40549 Düsseldorf

Telefon +49 211 50668 90  
Fax +49 211 50668 915

[info@transfer-partners.de](mailto:info@transfer-partners.de)  
[www.transfer-partners.de](http://www.transfer-partners.de)

Lerchentalstrasse 27  
CH-9016 St. Gallen

+41 71 2884 472  
+41 71 2884 483

[info@transfer-partners.ch](mailto:info@transfer-partners.ch)  
[www.transfer-partners.de](http://www.transfer-partners.de)

Düsseldorf, im Oktober 2008