iw Analysen

Forschungsberichte
aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Nr. 39

Christof Römer

# Multinationale Unternehmen

## Eine theoretische und empirische Bestandsaufnahme

div DEUTSCHER INSTITUTS-VERLAG

iw Analysen

Forschungsberichte
aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Christof Römer

# Multinationale Unternehmen

## Eine theoretische und empirische Bestandsaufnahme

DEUTSCHER INSTITUTS-VERLAG

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek.**
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

ISBN 978-3-602-14809-7 (Druckausgabe)
978-3-602-45426-6 (PDF)

Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln

© 2008 Deutscher Instituts-Verlag GmbH
Gustav-Heinemann-Ufer 84–88, 50968 Köln
Postfach 51 06 70, 50942 Köln
Telefon 0221 4981-452
Fax 0221 4981-445
div@iwkoeln.de
www.divkoeln.de

Druck: Hundt Druck GmbH, Köln

# Inhalt


**1 Die aktuelle Diskussion** 4

**2 Multinationale Unternehmen in der Weltwirtschaft** 7
2.1 Direktinvestitionen: Die Treiber der Globalisierung 7
2.2 Wohlfahrtseffekte von Fusionen 15

**3 Theorien zur Erklärung multinationaler Unternehmen** 18
3.1 Übergreifende Internationalisierungstheorien 19
3.2 Außenhandelsorientierte Ansätze 24
3.3 Kapitalmarktorientierte Ansätze 28
3.4 Wettbewerbsorientierte Ansätze 30

**4 Bestimmungsgründe von Auslandsinvestitionen** 34
4.1 Gesamtwirtschaftliche Determinanten 35
4.2 Einzelwirtschaftliche Motive 36

**5 Empirische Bestandsaufnahme für Deutschland** 41
5.1 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland 41
5.2 Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland 59

**6 Zusammenfassung und Ausblick** 75

**Literatur** 79

**Kurzdarstellung / Abstract** 86

**Der Autor** 87

# 1 Die aktuelle Diskussion

Diskussionen über die Auswirkungen der Globalisierung stehen nach wie vor ganz oben auf der Agenda – ob in Wissenschaft, Politik, Wirtschaft, Medien oder in der breiten Öffentlichkeit. Ein Großteil dieser Diskussionen bezieht sich auf das Phänomen multinationaler Unternehmen. Zur Definition und Erklärung solcher Unternehmen gibt es in der Wissenschaft verschiedene Ansätze (Kutschker/Schmid, 2006). Häufig wird eine multinationale Unternehmung als Organisation beschrieben, deren Einheiten in den verschiedenen Ländern zusammen eine Art Portfolio bilden, wobei sich die einzelnen Einheiten jeweils durch eine starke lokale Präsenz auszeichnen, die insbesondere auch nationale Unterschiede berücksichtigen soll (Bartlett/Ghoshal, 1990, 32). Eine genauere Unterscheidung, zum Beispiel zwischen multinationalen, internationalen, transnationalen und globalen Unternehmen, wie sie in der Literatur diskutiert wird (Kutschker/Schmid, 2006), soll hier nicht vorgenommen werden. Die Definition eines multinationalen Unternehmens wird in der vorliegenden Arbeit der einfachen und intuitiv einleuchtenden Auffassung folgen, dass ein Unternehmen dann als multinational bezeichnet wird, wenn sich seine Geschäftstätigkeit nicht lediglich auf das Heimatland bezieht, sondern dieses Unternehmen auch grenzüberschreitend tätig ist. Die Geschäftstätigkeit erstreckt sich folglich auf mindestens zwei Länder. Im Mittelpunkt des Interesses stehen im Folgenden weniger die Exporte oder auch Kooperationen mit Kapitalbeteiligungen, sondern die Verflechtungen zwischen verschiedenen Ländern in Form von Direktinvestitionen.

In Deutschland ist die Diskussion über Exporte, internationale Beteiligungen und Firmenübernahmen in vollem Gange. Der Hintergrund ist klar: Nach wie vor spielt Deutschland in der obersten Etage mit, wenn es um weltweite Firmenvernetzungen geht. So errang das Land auch im Jahr 2007 wieder den Titel des Warenexportweltmeisters, und bei den Direktinvestitionen befindet sich Deutschland über einen längeren Zeitraum betrachtet ebenfalls im oberen Bereich der Länderrankings. Dies schafft den Nährboden für die vielen Debatten, die hierzulande um multinationale Unternehmen und deren grenzüberschreitende Investitionen geführt werden. Im Wesentlichen lässt sich die aktuelle Diskussion in die folgenden Bereiche einteilen:

- **Angst vor Produktionsverlagerungen:** Mit dem Thema multinationale Unternehmen sind häufig Ängste verbunden, vor allem in Bezug auf die Niedriglohnkonkurrenz durch andere Länder. Es besteht die Sorge, dass deutsche

Unternehmen ihrem heimischen Produktionsstandort zunehmend den Rücken kehren und die Fertigung in andere Länder verlagern könnten, die mit günstigeren Arbeitskosten oder besseren steuerlichen Bedingungen locken. Dies zeigt auch der jüngste Fall des finnischen Unternehmens Nokia, das seine Herstellung vom deutschen Produktionsstandort Bochum zu einem Standort in Rumänien verlagert hat. Der Fall weckte großes Medieninteresse – zumal er vor dem Hintergrund des EU-Beitritts zahlreicher mittel- und osteuropäischer Länder zu sehen ist, der die Debatte in Deutschland zuvor angeheizt hatte (Römer, 2007). In der aktuellen Diskussion ist die Thematik der Produktionsverlagerungen unvermindert von Interesse und wird zum Beispiel unter firmenstrategischem Blickwinkel untersucht (Kinkel, 2008). Im Mittelpunkt stehen aber vor allem die volkswirtschaftlichen Auswirkungen von Produktionsverlagerungen (Statistisches Bundesamt, 2008; Buch/Schnitzer et al., 2007; Römer, 2007; Deutsche Bundesbank, 2006a).

- **Angst vor Übernahme durch ausländische Investoren:** Vor allem in jüngster Zeit wurde ein weiteres Diskussionsfenster geöffnet. Es geht um die Investitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland, darunter auch um die Beteiligungen ausländischer Staatsfonds an deutschen Konzernen. Viele Diskussionsteilnehmer sehen eine Gefahr, dass wichtige strategische Wirtschaftsbereiche bei einer Mehrheitsbeteiligung oder gar einer Übernahme schlussendlich durch das Ausland kontrolliert würden. Infolgedessen wurde ein Gesetzentwurf zur Novellierung des Außenwirtschaftsgesetzes vorgelegt, der darauf abzielt, ausländische Beteiligungen an deutschen Unternehmen zu überprüfen (Handelsblatt, 2008a; SVR, 2007). Dieses Thema wird seither auch in wissenschaftlichen Kreisen diskutiert (Belke/Hendricks, 2007; Klodt, 2008; Jen, 2007). So hat etwa der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) im vergangenen Jahr in seinem Jahresgutachten ausführlich zur Thematik der Staatsfonds Stellung bezogen (SVR, 2007). Das Thema wird auch im größeren Kontext, etwa im Rahmen der G-8, diskutiert (Handelsblatt, 2008b). In Ländern wie den USA, China oder auch Russland stehen Diskussionen um ausländische Investitionen schon länger auf der wirtschaftspolitischen Agenda (FAZ, 2007a). Bekanntermaßen kontrolliert die chinesische Wirtschaftspolitik seit Jahren Beteiligungen ausländischer an heimischen Unternehmen in dem Sinne, dass eine Investitionstätigkeit in einigen Bereichen nur eingeschränkt möglich ist. Auch in den USA wird – nicht zuletzt vor dem Hintergrund der starken finanziellen Entwicklung Chinas sowie zahlreicher anderer (Schwellen-)Länder – über den verstärkten Schutz wichtiger Sektoren nachgedacht für den Fall, dass heimische Interessen bedroht sein könnten. Insgesamt ergaben sich somit in einer Vielzahl

von Ländern deutlich stärkere protektionistische Gedankenspiele und auch entsprechende Konsequenzen, wie sie noch vor einigen Jahren nicht zur Debatte standen.

Ängste in Politik und Öffentlichkeit bezüglich der potenziellen Folgen von Übernahmen inländischer Unternehmen durch ausländische sind also zweifellos vorhanden. Derartige Befürchtungen sind jedoch übertrieben und oftmals eher individuell begründet. Aus ökonomischer Sicht jedenfalls sind solche Ängste kaum zu rechtfertigen (IW Köln, 2007; SVR, 2007). Dies gilt insbesondere dann nicht, wenn Übernahmen oder Fusionen vornehmlich aus politischem Standesdenken oder wegen anderer Ressentiments verhindert werden sollen.

- **Wohlfahrtseffekte der Globalisierung:** Vor allem von wissenschaftlicher Seite werden die positiven Auswirkungen der Globalisierung betont. Dies gilt insbesondere für die internationale Arbeitsteilung als solche sowie für die positiven Effekte etwa aus dem Warenhandel. Zumindest in Bezug auf Deutschland scheint keine Basarökonomie vorzuliegen, im Gegenteil profitiert die deutsche Volkswirtschaft nach wie vor stark von der internationalen Arbeitsteilung (Matthes, 2007). Das Gleiche gilt aber auch für grenzüberschreitende Investitionen multinationaler Unternehmen. Denn nicht nur aus Kostengründen, sondern vor allem aus Marktgründen investieren deutsche Unternehmen im Ausland. Hier kann als Faustregel gelten, dass die Firmen etwa zwei Drittel der Auslandsinvestitionen aus Marktgründen vornehmen und nur ein Drittel aus Kostengründen (Römer, 2007). Am aktuellen Rand zeigen Unternehmensbefragungen zwar, dass Kostenmotive wieder eine größere Rolle spielen (DIHK, 2008). Die treibende Kraft hinter den Auslandsengagements dürften dennoch die wachsenden Auslandsmärkte darstellen, die als Folge ihrer konsequenten Öffnung neue Absatzchancen bieten. Von diesen marktorientierten, horizontalen Direktinvestitionen sind per saldo positive Auswirkungen auf die heimische Wirtschaft zu erwarten. So kann davon ausgegangen werden, dass sich durch eine Absatz- und Gewinnsteigerung die Wettbewerbsfähigkeit verbessert und damit im Inland eher komplementäre Beschäftigungseffekte zu erzielen sind (Buch/Schnitzer et al., 2007; Deutsche Bundesbank, 2006a).

Im Fokus der vorliegenden Untersuchung zu multinationalen Unternehmen soll eine theoretische und empirische Bestandsaufnahme des Phänomens grenzüberschreitender Investitionen stehen. Zunächst liefert Kapitel 2 einen Überblick zu den weltwirtschaftlichen Entwicklungen im Bereich der Direktinvestitionen, der von einer Betrachtung der Wohlfahrtseffekte von Fusionen abgerundet wird. Kapitel 3 gibt einen Überblick über die ökonomischen Theorien und Ansätze, die das Entstehen multinationaler Unternehmen erklären. Das vierte Kapitel geht der Frage nach, aus welchen Gründen beziehungsweise Motiven Unternehmen

sich internationalisieren. In Kapitel 5 folgt eine empirische Bestandsaufnahme der Direktinvestitionen für Deutschland. Hier werden zum einen die deutschen Direktinvestitionsverflechtungen mit dem Ausland betrachtet sowie zum anderen die ausländischen Investitionen in Deutschland. Interessant ist hier vor allem, in welchen Bereichen multinationale Unternehmen vorwiegend agieren und ob sich diese Zielbereiche unterscheiden, je nachdem, ob der Blick auf die deutschen Direktinvestitionen im Ausland oder auf die ausländischen Direktinvestitionen im Inland gerichtet wird. Zudem ist zu prüfen, inwieweit sich ökonomische Kennziffern heranziehen lassen, die eine Aussage darüber erlauben, welche Bedeutung internationale Investitionstätigkeiten mittlerweile erreicht haben. Das Schlusskapitel fasst die wesentlichen Ergebnisse zusammen und gibt einen Ausblick auf weitere zu klärende Fragen.

# 2 Multinationale Unternehmen in der Weltwirtschaft

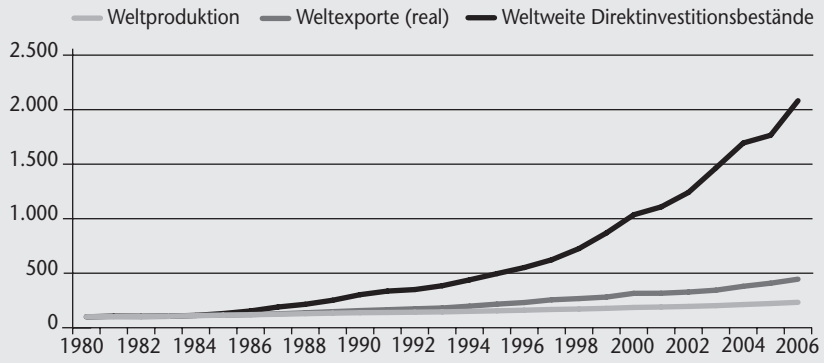
## 2.1 Direktinvestitionen: Die Treiber der Globalisierung

Das Thema Globalisierung steht seit geraumer Zeit im Mittelpunkt des Interesses von Medien, Wissenschaft und Politik. Ein besonderes Augenmerk ist dabei auf international tätige Unternehmen gerichtet, deren Handlungsspielräume längst nicht mehr auf nationale Grenzen beschränkt sind. Neben der steigenden Exporttätigkeit spielen vor allem die grenzüberschreitenden Investitionen von Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. Die Investitionen multinationaler Unternehmen werden dabei als Direktinvestitionen erfasst. Ein erster Blick auf die Statistik lässt bereits erahnen, welch große Bedeutung diesen Unternehmen zukommt. Zwischen 1970 und 1980 investierten Unternehmen weltweit jahresdurchschnittlich rund 28 Milliarden US-Dollar im Ausland. Im Zeitraum von 1980 bis 1990 wurden im Jahresschnitt bereits 93 Milliarden US-Dollar investiert. Diese Zahlen sind zunächst schon mal keine unbedeutende Größe. Doch der große Ansturm auf ausländische Märkte begann erst in den neunziger Jahren. Die jahresdurchschnittlich investierte Summe an Direktinvestitionen erhöhte sich zwischen 1990 und 2000 auf 350 Milliarden US-Dollar – dies ist mehr als das Zehnfache des in den siebziger Jahren investierten Kapitals. Macht dieser starke Anstieg über die letzten Jahrzehnte die Direktinvestitionen zum wesentlichen Treiber der Globalisierung?

Im Allgemeinen kann es als ein Zeichen zunehmender Internationalisierung gelten, wenn die Wachstumsraten des Außenhandels stärker steigen als die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts. Denn in diesem Fall steigt das Handelsvolumen stärker als die inländische Bruttowertschöpfung, und damit steigt der Anteil etwa des Exportsektors am Bruttoinlandsprodukt. Hierdurch erhält der Außensektor im Laufe der Zeit ein höheres Gewicht. Abbildung 1 zeigt vom Jahr 1980 ausgehend, dass dies weltweit der Fall ist. So stieg das reale weltwirtschaftliche Bruttoinlandsprodukt zwischen 1980 und 2006 im Jahresdurchschnitt um 3,3 Prozent, während das reale Exportvolumen im gleichen Zeitraum um jahresdurchschnittlich 5,9 Prozent zulegte. Doch noch weitaus stärker als das Exportaggregat haben sich die weltweiten Direktinvestitionsbestände im Ausland entwickelt. Diese wuchsen im genannten Zeitraum um mehr als das 20-Fache, was einem jahresdurchschnittlichen Anstieg von über 12,4 Prozent entspricht. Die Direktinvestitionen waren also von einem deutlich höheren Wachstum geprägt als die Entwicklung des Welthandels und erweisen sich somit als die entscheidenden Treiber der Globalisierung.

**Indikatoren der Globalisierung** Abbildung 1

1980 = 100




Quellen: IWF, 2008; UNCTAD, 2007; eigene Berechnungen

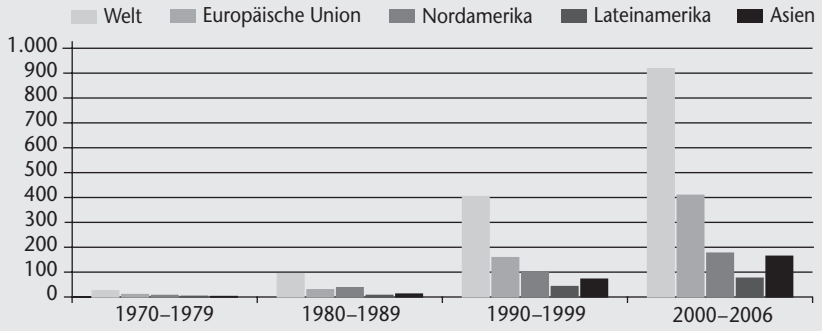
Die Gründe für die starke Zunahme der Direktinvestitionen sind vielfältig (IW Consult, 2004). So hat der weltweite Abbau von Handelsbarrieren zwischen den beteiligten Ländern im Rahmen des GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) den internationalen Handel erleichtert und vorangetrieben. Auch der starke Rückgang der internationalen Transaktionskosten hat zu einer stärkeren Bedeutung multinationaler Unternehmen beigetragen (Güntzel/Reinhard, 2007). So sind etwa die Kosten für Transport und Kommunikation über die letzten Jahre

– national wie international – drastisch gesunken, was auch den globalen Handel erleichterte. Zudem sind auf den Weltmärkten durch die fortschreitende Integration der Länder Mittel- und Osteuropas sowie Asiens neue Handelspartner hinzugekommen. Hierdurch haben sich der in den Welthandel einbezogene Anteil der Bevölkerung sowie der Anteil der Einfacharbeit erhöht (UNCTAD, 2002). Dies wiederum wirkt sich langfristig aus Unternehmenssicht auf die Absatzmärkte und aus gesamtwirtschaftlicher Sicht auch auf die Handelsstrukturen zwischen den beteiligten Ländern aus. Mit dem Aufholprozess der Entwicklungs- und Schwellenländer, der deren technologische Leistungsfähigkeit und infrastrukturelle Voraussetzungen stark verbessert hat, erwachsen aber auch neue Konkurrenten. So wird gerade der asiatische Raum von vielen Unternehmen als Chance und zugleich als Risiko angesehen (BdB, 2007).

Insgesamt weist die UNCTAD zum Jahresende 2006 die Existenz von weltweit 78.000 multinationalen Unternehmen und insgesamt 780.000 Tochterunternehmen aus (UNCTAD, 2007). In der Folge hat die Vervielfachung des Beteiligungskapitals mit der Errichtung zahlreicher neuer Tochtergesellschaften im Ausland auch Auswirkungen auf den weltweiten Handel mit Waren und Dienstleistungen. Denn die Internationalisierung der Produktion hat auch eine Erhöhung des weltweiten Handelsvolumens zur Folge, gerade wenn zwischen Tochter- und Mutterunternehmen etwa Waren verschiedener Produktionsstufen ausgetauscht werden. So schätzt die UNCTAD auf Basis von US-Daten, dass multinationale Unternehmen bei rund zwei Drittel der globalen Warenexporte involviert sind (UNCTAD, 1999, 232). Schätzungen gehen aktuell davon aus, dass rund ein Drittel der Weltexporte zwischen verbundenen Unternehmen im Intrafirmenhandel abgewickelt

**Weltweite Direktinvestitionen nach Regionen** Abbildung 2

Jahresdurchschnittliche Zuflüsse, in Milliarden US-Dollar



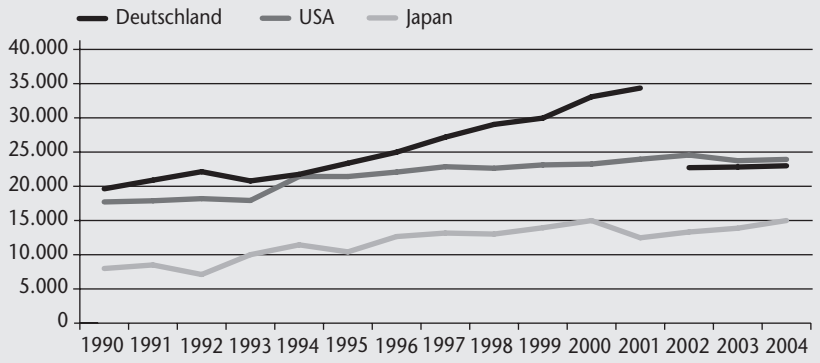

Quellen: UNCTAD, 2007; eigene Berechnungen

wird (UNCTAD, 2007). Dies zeigt, wie wichtig international positionierte Unternehmen mittlerweile auch bei der Entwicklung des weltweiten Handelsvolumens geworden sind. Dies gilt auch für Deutschland. Hier wurde nachgewiesen, dass der Intrafirmenhandel deutscher US-Tochterunternehmen rund die Hälfte der gesamten US-Importe aus Deutschland ausmacht (Matthes, 2006).

Der Fokus der Direktinvestitionen liegt nach wie vor auf den OECD-Staaten. An diesem Befund hat sich über die letzten 30 Jahre relativ wenig geändert. Abbildung 2 zeigt, dass vor allem die Europäische Union sowie Nordamerika die zentralen Zielregionen für globale Investoren bilden. Zwischen 2000 und 2006 wurden im Jahresdurchschnitt weltweit über 900 Milliarden US-Dollar an Direktinvestitionen getätigt. Davon entfielen fast 45 Prozent auf die Europäische Union und gut 19 Prozent auf Nordamerika. Zwar gewinnt der asiatische Kontinent zunehmend an Bedeutung: Während sein Anteil an den globalen Investitionen in den siebziger Jahren lediglich bei rund 8 Prozent lag, hat er sich auf nunmehr knapp 18 Prozent erhöht, was vor allem an der zunehmenden Attraktivität Chinas für internationale Investoren liegt. Asien hat somit den Anteilswert Nordamerikas fast erreicht. Gleichwohl sind die Industrieländer nach wie vor die dominanten Zielländer der globalen Investoren. Allerdings erwachsen den Schwellenländern durch den Aufholprozess zunehmend Chancen, sich auf den internationalen Märkten zu positionieren. Dies gilt in jüngster Zeit zum Beispiel auch für Unternehmen aus Lateinamerika (Santiso, 2007).

Vorrangig bei der Betrachtung der Internationalisierung durch Auslandsinvestitionen ist die Betrachtung der Direktinvestitionsbestände selbst. Daneben

**Triade-Länder: Anzahl der Tochterunternehmen im Ausland** Abbildung 3




Quelle: UNCTAD, 2007

erscheinen in den internationalen und nationalen Statistiken aber auch noch andere Kennziffern multinationaler Unternehmen – etwa die Anzahl der Tochterunternehmen, die Zahl der dort Beschäftigten oder die Höhe der Umsätze. Auch diese Kennziffern geben Hinweise auf die Entwicklung der Internationalisierung. Zudem enthalten sie wertvolle Informationen, die aus einer alleinigen Betrachtung der Beteiligungskapitalbestände nicht zu gewinnen wären. Abbildung 3 zeigt die Entwicklung bei der Anzahl der Tochterunternehmen nach Ländern – hier USA, Japan und Deutschland, die als exemplarisch gelten können für die großen Industrienationen. Aus dem Dargestellten lassen sich mehrere Trends ablesen. Zunächst einmal ist erkennbar, dass sich für diese drei Länder die Zahl der Tochterunternehmen im Ausland kontinuierlich erhöht hat. Im Einzelnen weist die UNCTAD für Deutschland aus, dass die deutschen Unternehmen im Jahr 1990 über 19.600 Tochterunternehmen im Ausland besaßen. Damit lag das Land noch vor den USA mit gut 17.700 Unternehmen. Die japanischen Unternehmen scheinen in dieser Hinsicht weniger internationalisiert zu sein – im Jahr 1990 waren knapp 8.000 japanische Tochterunternehmen im Ausland zu verzeichnen. Im Trend gab es hier für alle drei Länder über die Jahre einen Anstieg: So wurden im Jahr 2004 für Deutschland bereits fast 23.000 Tochterunternehmen gezählt, für die USA waren es fast 24.000 und für Japan rund 15.000. Dabei fällt allerdings der statistische Bruch ins Auge, der in Bezug auf Deutschland eine Rolle spielt (siehe auch Übersicht 2, Abschnitt 5.1). Denn zwischen den Jahren 2001 und 2002 setzte die Deutsche Bundesbank die Meldefreigrenze für deutsche Unternehmen nach oben. Wurden bis zum Jahr 2001 noch die Auslandstöchter erfasst, die eine Bilanzsumme von mehr als 0,5 Millionen Euro aufwiesen, so wurde diese Grenze ab dem Jahr 2002 auf 3 Millionen Euro heraufgesetzt. Damit hat sich die Anzahl der Tochterunternehmen deutscher Firmen zumindest in der offiziellen Statistik deutlich reduziert.

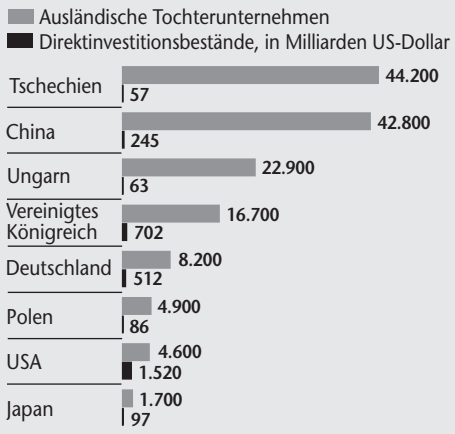
Aus Abbildung 3 geht auch klar hervor, dass sich die Internationalisierung von Unternehmen – jedenfalls in Bezug auf die drei untersuchten Industrienationen – nicht erst seit ein paar Jahren vollzieht. Im Gegenteil: Die Zahlen für 1990 zeigen, dass die Unternehmen schon frühzeitig mit der Bearbeitung und Eroberung ausländischer Märkte begonnen haben, zumindest um über eine Auslandsniederlassung den jeweiligen Markt erschließen zu können.

Im Gegensatz zu Deutschland, Japan und zu den USA zeigen sich die Daten von anderen Ländern als kaum verwertbar. So werden von vielen Staaten andere Kennzahlen als die zur Höhe der Direktinvestitionen der heimischen Unternehmen im Ausland überhaupt nicht ausgewiesen. Zudem sind die Zahlenreihen oftmals nicht vollständig, was einen internationalen Vergleich erschwert.

## Ausländische Tochterunternehmen und Direktinvestitionsbestände in ausgewählten Ländern

Abbildung 4

im Jahr 2004




Angaben gerundet.
Quellen: OECD, 2008; UNCTAD, 2007

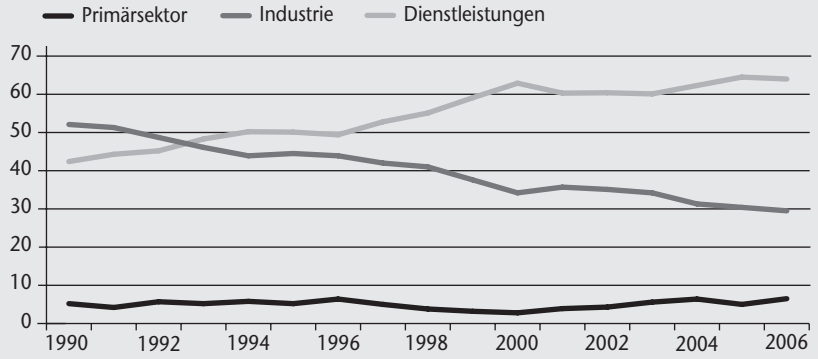
Deutlich größer ist die Zahl der berichtenden Länder, wenn es um die Anzahl ausländischer Tochtergesellschaften im eigenen Land geht. Hier ragen vor allem viele Entwicklungs- und Schwellenländer hervor, die aufgrund der günstigen Arbeitskosten und des enormen Marktwachstums seit mehreren Jahren attraktive Investitionsstandorte darstellen. Intuitiv ist allerdings zu erwarten, dass multinationale Unternehmen in diesen Ländern mit zahlreichen kleinen Investments arbeiten, weswegen die Anzahl der Tochterunternehmen als solche deutlich größer sein sollte als in den großen Industrienationen. Abbildung 4 zeigt den geschilderten Sachverhalt empirisch für das Jahr 2004. Auch hier ist allerdings wieder darauf hinzuweisen, dass die internationale Datenlage leider nicht vollständig ist und deshalb nur eine veranschaulichende Länderauswahl getroffen werden konnte. Dennoch lässt die Abbildung das große Gefälle erkennen, das bezüglich der Anzahl ausländischer Tochterunternehmen zwischen den betrachteten Staaten besteht. So werden etwa in Tschechien mehr als 44.000 ausländische Tochterunternehmen ausgewiesen, und in China sind es fast 43.000. Dagegen fallen die großen Industrienationen USA und Japan kaum ins Gewicht. Ein deutlich differenzierteres Bild zeigt sich, wenn zum Vergleich die Direktinvestitionsbestände herangezogen werden, die besonders in den USA um ein Vielfaches höher ausfallen als in Tschechien oder China. Abbildung 4 veranschaulicht daher auch, wie schwierig es ist, die Tätigkeiten multinationaler Unternehmen statistisch zu erfassen. Je nach Blickwinkel und Interessenlage kann es bei der Darstellung eines Indikators somit zu Fehlinterpretationen kommen.

Die letzten Jahre waren geprägt von der wachsenden Bedeutung Chinas für die Weltwirtschaft. Dabei entwickelte sich das Land zunehmend zu einem Konjunkturmotor. Sein wirtschaftlicher Aufbau verlangt nach Rohstoffen, aber

## Entwicklung der weltweiten Mergers & Acquisitions nach Sektoren*

Abbildung 5

Anteile in Prozent




* Nach der Anzahl der Transaktionen.
Quellen: UNCTAD, 2007; eigene Berechnungen

auch nach qualitativ hochwertigen Maschinen. Besonders die Rohstoffbranche erlebte über die vergangenen Jahre ein viel beachtetes Comeback, wobei durch die starke Nachfrage und die starken Preisanstiege der Kampf um Marktanteile zunimmt. Dies mündet auch in einen Kampf um Firmenübernahmen und Fusionen, wodurch der Rohstoffsektor nochmals in seiner Bedeutung wächst (UNCTAD, 2007). In den Medien erfreuen sich Beschlüsse und Berichte zu Fusionen oder Übernahmen (Mergers & Acquisitions, kurz: M&A) in diesem Sektor einer wachsenden Beliebtheit (Handelsblatt, 2007c; FAZ, 2007b). Doch insgesamt betrachtet konzentrieren sich die Aktivitäten auf andere Bereiche – im Jahr 2006 bewegten sich nur rund 6,5 Prozent aller Firmenübernahmen im Bereich des Primärsektors. An diesem relativ kleinen Anteil hat sich auch über einen längeren Zeitraum nichts Wesentliches geändert. Weit bedeutender sind M&As in den Bereichen der Industrie- sowie der Dienstleistungsunternehmen. Hier zeigt sich, dass sich die Bedeutung dieser beiden Sektoren seit dem Jahr 1990 deutlich verschoben hat. Während im Jahr 1990 noch über 50 Prozent aller weltweiten M&As im Industriesektor getätigt wurden, nahm dieser Anteil bis zum Jahr 2006 auf nur noch knapp 30 Prozent ab (Abbildung 5). Demgegenüber gewann der Dienstleistungssektor deutlich an Gewicht: Im Jahr 1990 wurden gut 40 Prozent aller M&As in diesem Bereich getätigt, bis zum Jahr 2006 stieg dieser Anteil auf 64 Prozent. Die Bedeutung der Dienstleistungsunternehmen nimmt also auch bei den grenzüberschreitenden Unternehmensinvestitionen deutlich zu.

## Die weltweit größten Firmenübernahmen 2006

Abbildung 6

in Milliarden US-Dollar

| Unternehmen ... | kauft ... | für ... |
|---|---|---|
| Mittal Steel Co (NL) | Arcelor (L) | 32,2 |
| Telefónica (E) | O2 (UK) | 31,7 |
| Airport Development (E) | BAA (UK) | 21,8 |
| Xstrata (CH) | Falconbridge (CAN) | 17,4 |
| Cia Vale do Rio Doce (BR) | Inco (CAN) | 17,2 |
| Linde (D) | BOC Group (UK) | 14,1 |
| Alcatel (F) | Lucent Technologies (USA) | 13,6 |
| Nordic Telephone (USA) | TDC (DK) | 10,6 |
| AXA (F) | Winterthur (CH) | 10,0 |
| Valcon Acquision (USA) | VNU (NL) | 9,6 |

Quelle: UNCTAD, 2007

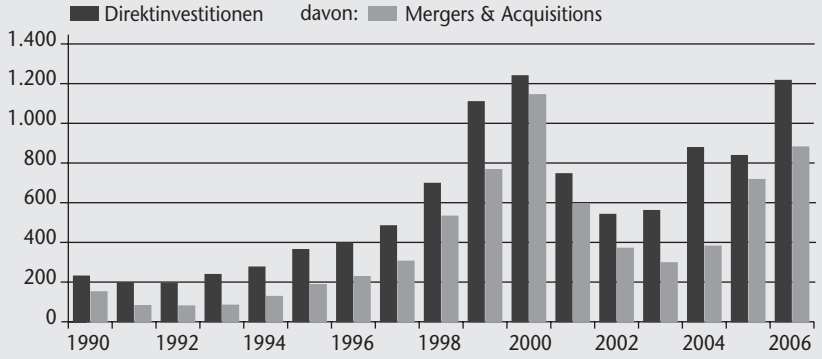
Abbildung 6 zeigt zur Veranschaulichung die bedeutendsten Firmenübernahmen im Jahr 2006. Viele der großen Deals betrafen Dienstleister, vor allem aus den Bereichen Information und Telekommunikation.

Die Diskussionen über Firmenübernahmen haben sich in den letzten Jahren verschärft, und dies unter mehreren Gesichtspunkten. Wie im vorangegangenen Absatz bereits erwähnt, ist das Medieninteresse an Firmenübernahmen im Rohstoffsektor stark angestiegen. Insbesondere vor dem Hintergrund der derzeitigen Preisentwicklung findet das Thema große Beachtung (Handelsblatt, 2007a; 2007c). Darüber hinaus wurde oben gezeigt (vgl. Abbildung 2), dass sich ein Großteil der weltweiten Direktinvestitionen auf Industrieländer bezieht. Hier investieren also in ihrer Ausstattung gleiche Länder untereinander. Firmen versuchen dabei, etwa über den Kauf eines Unternehmens derselben Branche die eigene Marktmacht zu erhöhen oder Zugang zu ausländischen Märkten zu erhalten. Auch globale Beteiligungsgesellschaften, Hedgefonds oder Staatsfonds spielen eine zunehmende Rolle auf den globalen Finanzmärkten (Jäger, 2006). Auch in dieser Hinsicht finden Beteiligungen, Übernahmen und Fusionen großes Interesse in der Öffentlichkeit.

Der empirische Befund zeigt, dass bei multinationalen Unternehmen tatsächlich Fusionen und Akquisitionen die dominante Rolle spielen (Abbildung 7). So setzte sich im Jahr 2006 der Wert der weltweiten Direktinvestitionsabflüsse zu über 70 Prozent aus dem Wert globaler Mergers & Acquisitions zusammen. Zwar schwanken diese Anteile je nach Beobachtungsjahr relativ deutlich. Doch auch über eine längere Zeit betrachtet – hier seit dem Jahr 1990 – ist ihr Anteil sehr

**Entwicklung der weltweiten Direktinvestitionsabflüsse und Mergers & Acquisitions** Abbildung 7

in Milliarden US-Dollar




Quelle: UNCTAD, 2007

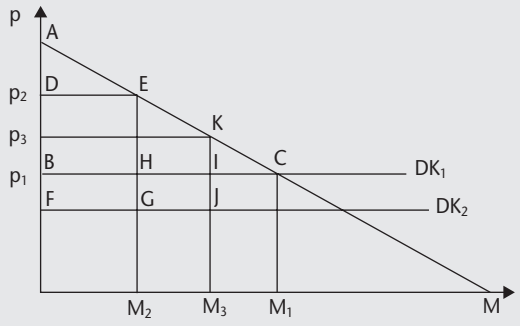
hoch und liegt insgesamt für den Zeitraum zwischen 1990 und 2006 bei durchschnittlich knapp 68 Prozent. Dies zeigt, wie bedeutend Fusionen und Übernahmen mittlerweile geworden sind. Aus diesem Grund soll sich der folgende Abschnitt mit den Wohlfahrtswirkungen von Fusionen beschäftigen.

## 2.2 Wohlfahrtseffekte von Fusionen

Um der oftmals sehr emotional geführten Debatte um Auslandsinvestitionen, Produktionsverlagerungen oder Staatsfonds mit ökonomischen Tatsachen begegnen zu können, wirft dieser Abschnitt einen Blick auf die Wohlfahrtseffekte grenzüberschreitender Investitionen. Nicht selten sind mit Übernahmen großer Unternehmen Befürchtungen verbunden, die in Richtung Marktmacht, Preiserhöhungen oder gar Monopolpreise gehen. Vor dem Hintergrund der hohen Bedeutung von Fusionen und Akquisitionen soll hier ein Partialmodell vorgestellt werden, das die Wettbewerbseffekte und die daraus resultierenden Wohlfahrtswirkungen von Fusionen beschreibt. Das Modell geht auf Williamson zurück und wird von Röller et al. aufgegriffen, die in ihrem Beitrag die (potenziellen) Effizienzgewinne dieser Art von Beteiligungen in theoretischer und empirischer Hinsicht untersuchen (Williamson, 1968; Röller et al., 2000). Abbildung 8 zeigt die Ergebnisse ihrer Analyse.

Im Modell wird der Fall der Produktion eines homogenen Gutes betrachtet, dessen Durchschnittskosten $DK_1$ konstant sind bei jeder Ausbringungsmenge M. Wie Kapitel 4 zeigen wird, spielen Synergieeffekte zwischen Unternehmen eine

## Wohlfahrtseffekte von Fusionen Abbildung 8




Quelle: Röller et al., 2000, 30

große Rolle, wenn es um grenzüberschreitende Kooperationen oder Fusionen geht. In solch einem Fall ist zu erwarten, dass durch die Synergieeffekte eine Kostensenkung erzielt wird. Dies wird in dem hier vorliegenden Fall unterstellt, sodass sich die Kostenkurve nach der Fusion nach unten verschiebt ($DK_2$). In der Folge sind nach Röller et al. (2000) drei verschiedene Szenarien denkbar:

- **Szenario 1 – Vom Wettbewerb zum Monopol:** Unterstellt wird hier zunächst vor der Datenänderung die Situation des vollkommenen Wettbewerbs, in der zwei Unternehmen die Menge $M_1$ zum Preis $p_1$ produzieren. In diesem Fall wird keine Produzentenrente erwirtschaftet. Die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt entspricht der Konsumentenrente ABC. Nach der Fusion sinken die Kosten auf $DK_2$, und es entsteht eine Monopolsituation, in der die Menge $M_2$ zum Preis $p_2$ produziert wird. Die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt entspricht nun der Summe aus der Konsumentenrente ADE und der Produzentenrente DEGF. Der gesamtwirtschaftliche Nettoeffekt ist nun zunächst ambivalent. Denn einerseits gewinnt die Volkswirtschaft aufgrund der Kosteneinsparungen die Wohlfahrt BHGF hinzu, andererseits verlieren die Konsumenten die Rente EHC. In solch einem Fall ist für die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt entscheidend, wie stark die Kosteneinsparungen ausfallen. Röller et al. zeigen, dass der Nettowohlfahrtseffekt bei einer Kostensenkung um 25 Prozent für die Volkswirtschaft als Ganze positiv ist, bei einer Kostenreduktion um lediglich 12,5 Prozent dagegen negativ wird (Röller et al., 2000, 31).
- **Szenario 2 – Vom Wettbewerb zum Quasi-Monopol:** Der Übergang von einer Wettbewerbssituation zu einem Quasi-Monopol stellt den ursprünglich von Williamson illustrierten Fall dar (Williamson, 1968). Hier wird sich nach Williamson die Anbietersituation zwar in Richtung stärkerer Marktmacht verschärfen. Insgesamt resultiert daraus aber noch keine Monopolsituation. Der Preis steigt in diesem Fall nicht auf den Monopolpreis $p_2$, sondern nur auf $p_3$, zu dem die Menge $M_3$ produziert wird. Die Produktionsmenge ist gegenüber Szenario 1

höher, womit auch die Kosteneinsparungen BIJF größer sind. Der Verlust an Konsumentenrente reduziert sich gegenüber Szenario 1 auf KIC. In Szenario 2 fällt die Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt also stärker aus.

Insgesamt zeigt der Unterschied zwischen den beiden Szenarien, dass es entscheidend für die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt ist, wie sich die Wettbewerbssituation nach der Fusion gestaltet und wie hoch die Preiserhöhungen ausfallen. Der Nettowohlfahrtsgewinn beruht in diesen Szenarien auf einer Umverteilung von der Konsumenten- zur Produzentenrente.

- **Szenario 3 – Vom Quasi-Monopol zum Monopol:** Im dritten Fall wird der Übergang von einem Quasi-Monopol mit starker Marktmacht zu einem Monopol mit vollkommener Marktmacht unterstellt. In der Ausgangssituation wird zum Preis $p_3$, der über der Kostengeraden liegt, die Menge $M_3$ produziert. Die Gesamtwohlfahrt entspricht der Fläche AKIB, die sich aus der Konsumentenrente $AKp_3$ sowie der Produzentenrente $p_3KIB$ zusammensetzt. Nach der Fusion sinken die Kosten auf $DK_2$, und die Menge $M_2$ wird zum Preis $p_2$ bereitgestellt. Die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt ändert sich zu AEGF. Der Tradeoff besteht nun zwischen dem Gewinn aus der Kosteneinsparung BHGF und dem Verlust EKIH aus der gesunkenen Produktionsmenge. Der gesamtwirtschaftliche Effekt ist damit zunächst unbestimmt. Einem Wohlfahrtsgewinn durch Synergieeffekte und Kosteneinsparungen stehen Wohlfahrtsverluste durch eine geringere Produktion gegenüber.

Vor dem Hintergrund der eingangs beschriebenen Debatten zeigt diese kurze modelltheoretische Einführung, dass im Falle von Fusionen und Akquisitionen vor allem aufseiten der Konsumenten ein Anstieg der Preise zu befürchten ist. Dies gilt insbesondere für den Fall horizontaler Übernahmen, bei denen eine Erhöhung der Marktmacht zu erwarten ist (Röller et al., 2000, 25 f.). Allerdings lassen sich diese Befürchtungen relativieren, da je nach Ausgangssituation auch Preissenkungen für die Konsumenten die Folge sein können (Farell/Shapiro, 1990). Dies ist vor allen dann zu erwarten, wenn steigende Skalenerträge realisiert werden können oder wenn eine firmeninterne Übertragung von Know-how zu technischem Fortschritt führt.

Nicht nur in der Modelltheorie stellt sich die Frage, ob Fusionen tatsächlich immer Effizienzgewinne bescheren. So werfen Fusionen und Übernahmen von Unternehmen auch konkrete gesamtwirtschaftliche Fragen auf – beispielsweise Fragen nach den Wirkungen auf die Produktmärkte oder die Marktanteile von Unternehmen (Röller et al., 2000, 35 ff.). Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist es ebenfalls umstritten, ob Fusionen und Unternehmensübernahmen zu den gewünschten Erfolgen führen. So kann zum Beispiel nicht per se davon ausge-

gangen werden, dass sich durch Fusionen Kosteneinsparungen erzielen lassen. Dies hängt vielmehr vom jeweiligen Einzelfall ab.

Auch bei den Gewinnen ist ein positiver Verlauf nicht unbedingt garantiert. Ein Grund für eine mögliche Negativentwicklung kann darin liegen, dass sich innerbetriebliche Ineffizienzen einstellen, obwohl die Marktmacht des neuen Unternehmens zunächst zunimmt. Es ist auch denkbar, dass die erhofften Kosteneinsparungen insgesamt ausbleiben, während die Konkurrenzunternehmen in der Folge ihre Produktion ausdehnen. Daraus könnte dann ebenfalls eine negative Gewinnentwicklung resultieren. Auch hier stellt sich durch einen Unternehmenszusammenschluss für sich genommen noch kein positiver, aber auch kein per se negativer Verlauf ein. Insgesamt lassen sich keine allgemeinen Aussagen über die zu erwartenden betriebswirtschaftlichen Wohlfahrtsgewinne der beteiligten Unternehmen machen.

Im Ganzen positive Effekte stellen sich meist bei der Aktienkursentwicklung ein. So ist davon auszugehen, dass die Anteilseigner des Zielunternehmens im Schnitt mit einem Plus von 25 bis 30 Prozent entlohnt werden, während die des bietenden Unternehmens mit einem in etwa gleichbleibenden Vermögensstand rechnen können, woraus dann insgesamt ein Gewinnplus von circa 10 Prozent resultiert (Röller et al., 2000, 41). Die gleichbleibende Vermögensentwicklung für die Anteilseigner des bietenden Unternehmens ergibt sich allerdings meist nur in der kurzen Frist. Über einen längeren Beobachtungszeitraum gesehen ist sehr oft eine negative Entwicklung festzustellen (Rau/Vermaelen, 1998). Dies ist nicht zuletzt in dem Fall zu erwarten, in dem ein Firmenzusammenschluss wirtschaftlich nicht erfolgreich ist.

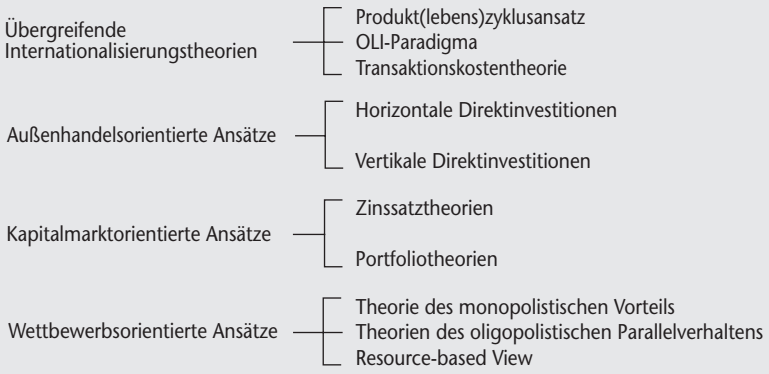
# 3 Theorien zur Erklärung multinationaler Unternehmen

Einer der zentralen Ansatzpunkte für die Analyse von multinationalen Unternehmen ist die Frage, warum diese im Ausland tätig werden und dort investieren. Neben einer Vielzahl von Motiven, die gesamtwirtschaftlich, einzelwirtschaftlich oder sogar individuell begründet sein können, interessieren vor allem die Theoriestränge, welche die Existenz grenzüberschreitender Aktivitäten erklären. In der Literatur existiert eine Vielzahl von Theorien hierzu, die sich sowohl ergänzen als auch in Konkurrenzbeziehung zueinander stehen können (etwa Dunning, 1988;

1993; Braun, 1988; Barba Navaretti/Venables, 2004; Markusen, 1995; 2002; Kleinert, 2004; Kutschker/Schmid, 2006; Brewer et al., 2003; Caves, 1996; Gattai, 2005).

In den folgenden Abschnitten werden einige der wichtigsten Theorien zur Entstehung multinationaler Unternehmen aufgegriffen, um einen Überblick über die vorhandenen Erklärungsansätze zu geben und so den Zugang zu der Thematik zu erleichtern. Die Darstellung versteht sich als Auswahl und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Mit Blick auf die Motivforschung zeigt sich, dass einige dieser Erklärungsansätze dort behandelte Motive aufgreifen und sie theoretisch begründen. Insgesamt orientiert sich das Folgende an der Darstellung von Kutschker/Schmid (2006). Abbildung 9 liefert eine mögliche Systematisierung der hier vorgestellten Theorien zur Entstehung multinationaler Unternehmen.

**Internationalisierungstheorien** Abbildung 9




Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Kutschker/Schmid (2006)

## 3.1 Übergreifende Internationalisierungstheorien

**Produkt(lebens)zyklusansatz**

Dieser Ansatz dient zur Erklärung sowohl von Exporten als auch von Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen. Er geht auf Vernon zurück (Vernon, 1966) und greift die aus dem Marketing bekannten Überlegungen bezüglich der Lebensphasen eines Produkts auf. Vernon überträgt diese auf seine eigenen Überlegungen zur Internationalisierung eines Unternehmens. So können nach Vernon bei einem Produkt im Hinblick auf dessen Herstellung und Distribution üblicherweise drei Phasen ausgemacht werden:

In der ersten Phase wird das Produkt etwa in einem Industrieland entwickelt und in kleinen Stückzahlen produziert. Der Preis des Produkts ist hoch, und es wird lediglich am Heimatmarkt verkauft. Steigt die Nachfrage des Auslands, so wird diese ausschließlich über Exporte bedient; Direktinvestitionen finden nicht statt. In der zweiten Phase tritt das Produkt in eine Reifephase ein; die stärkere Nachfrage im In- und Ausland erlaubt die Produktion größerer Stückzahlen. Da erste Nachahmer auf den Plan treten, müssen die Produktionskosten gesenkt werden. In der Folge werden Direktinvestitionen in anderen Industrieländern vorgenommen, die eine ähnliche Produktions- und Nachfragestruktur aufweisen, allerdings die Produktion zu günstigeren Konditionen anbieten können. Darüber hinaus kommt es aufgrund der steigenden globalen Nachfrage auch zu Exporten in Entwicklungsländer. In der dritten Phase schließlich findet eine Massenproduktion statt, die Fertigung ist stark vereinheitlicht. Aufgrund zahlreicher neuer Wettbewerber nimmt der Kostendruck zu, und die Produktion wird durch Direktinvestitionen in Niedriglohnländer verlagert, bis sie im Heimatland im Grenzfall sogar ganz aufgegeben wird. Es kommt damit zu Re-Importen des Produkts vom Entwicklungsland zurück in die Industrieländer.

Der Produkt(lebens)zyklusansatz verfügt insgesamt über eine große Integrationskraft. So spielen Überlegungen zum Pionierunternehmer ebenso eine Rolle wie das Phänomen von Kostendegressionseffekten. Zudem lassen sich in diesem Ansatz strategische Überlegungen der Unternehmer wie auch wirtschaftspolitische Risiken (etwa Handelsschranken) berücksichtigen. Ein wesentlicher Kritikpunkt kann an dem empirischen Befund festgemacht werden, dass die Direktinvestitions- und Handelsströme nicht in dem Ausmaß in die Entwicklungsländer fließen, wie dies der Ansatz erwarten ließe. Da sich die Internationalisierung von Unternehmen nicht lediglich bei einzelnen Produkten abspielt, kann der Ansatz auch kaum die Internationalisierung von Unternehmen erklären, die stark diversifiziert sind und mit zahlreichen Produkten in vielen verschiedenen Märkten operieren.

**OLI-Paradigma**

Eine grenzüberschreitende Expansion kann sich prinzipiell auf jeden Funktionsbereich eines Unternehmens beziehen. Im Sinne der Expansionsfähigkeit integrierter multinationaler Unternehmen müssen nach der grundlegenden Theorie von Dunning (OLI-Paradigma) bei Auslandsinvestitionen drei Bedingungen erfüllt sein, um eine Internationalisierung erfolgreich durchführen zu können (Dunning, 1993): Erstens erfordert eine erfolgreiche internationale Expansion einen unternehmensspezifischen Vorteil („ownership advantage“). Das Unternehmen muss über Produkte oder Prozesse verfügen, die ihm Vorteile gegenüber

Konkurrenten verschaffen. Dies können zum Beispiel Kosten- oder Marktmachtvorteile sein, welche sich in spezifischen Ressourcen des Unternehmens zeigen (Organisation, Marketing, Wissen, Innovationskapazität), die auch „intangible assets“ genannt werden. Es können aber auch Größen- und Verbundvorteile sein. Dabei ist die aus einem „ownership advantage“ erwachsende positive Entwicklung keine Einbahnstraße. Denn aus dem multinationalen Charakter des Unternehmens können wiederum neue eigentumsspezifische Vorteile entstehen, beispielsweise durch globale Beschaffung, Risikodiversifizierung, Wissenszuwachs oder Innovationen. Zweitens muss es für das Unternehmen einen Standortvorteil in der Zielregion geben („location advantage“), der die Verlagerung der produzierten Leistungen ins Ausland motiviert. Dieser Vorteil kann bei den Preisen oder den Kosten für Inputs liegen, aber auch bei den Transport- und Kommunikationskosten, bei Infrastruktur oder institutionellen Gegebenheiten. Schließlich muss drittens ein Internalisierungsvorteil („internalization advantage“) vorhanden sein. Dies bedeutet schlicht, dass das Unternehmen Gründe dafür haben muss, die Leistungen von einem eigenen Tochterunternehmen im Ausland erbringen zu lassen, statt sie an andere (ausländische) Unternehmen zu vergeben. Mögliche Vorteile der Internalisierung wären etwa das Vermeiden von Such- und Verhandlungskosten, der Schutz der eigenen Reputation, die Sicherung der Produktqualität oder auch das Vermeiden von Problemen bei der Vertragsgestaltung beziehungsweise bei der Nachverhandlung von Verträgen.

Vorteile in Bezug auf „ownership“, „location“ und „internalization“ (daher die Abkürzung OLI-Paradigma) bilden also nach Dunning die Voraussetzungen für erfolgreiche Internationalisierung. Dunning greift bei der Ausarbeitung seines Erklärungsmodells auf verschiedene andere Modelle zurück, darunter auf die Theorie des monopolistischen Vorteils und auf die Internalisierungstheorie, aber auch auf das Gedankengut des Resource-based View (vgl. Abbildung 9). Dunning verbindet diese Ansätze und baut daraus seinen eigenen Ansatz auf, das sogenannte „eklektische Paradigma“. Der Begriff „eklektisch“ bringt zum Ausdruck, dass es sich um ein Sammelsurium verschiedener Ansätze handelt, die zu einem Paradigma verschmolzen werden – wobei der Begriff „Paradigma“ hier nicht auf ein allumfassendes Theoriegerüst hinweisen soll; es handelt sich vielmehr um einen „salopp“ gewählten Begriff (Kutschker/Schmid, 2006).

Dunnings Ansatz ist sehr verdienstvoll und bietet viele Vorteile. So konnten durch ihn unterschiedliche Theorien in ein Theoriegebilde integriert werden. Zudem erlaubt er es, verschiedene Markteintritts- und Marktbearbeitungsformen zu unterscheiden. Ein möglicher Kritikpunkt liegt in der Tatsache, dass nur unzureichend erklärt werden kann, warum Unternehmen bei einem Zielland

gleichzeitig unterschiedliche Marktstrategien wählen, zum Beispiel sowohl in Form von Exporten, Kooperationen und Direktinvestitionen aktiv werden. Der strategische Aspekt kommt bei Dunnings Ansatz somit zu kurz. Zudem ist es nicht einfach, die von ihm getroffenen Aussagen auf Dienstleistungsunternehmen anzuwenden.

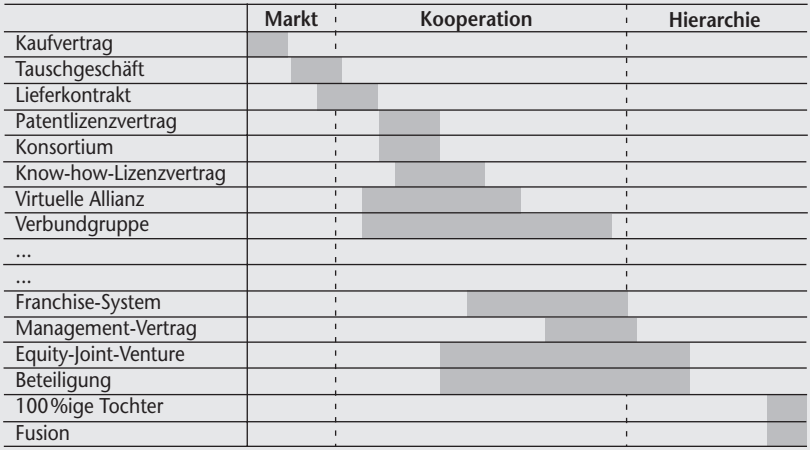
Aus Dunnings dritter Voraussetzung, die für erfolgreich ins Ausland expandierende Unternehmen gegeben sein muss, dem Internalisierungsvorteil, leiten sich einige weitere Ansätze zur Erklärung multinationaler Unternehmen ab. Dementsprechend werden Unternehmen genau dann Direktinvestitionen vornehmen, wenn der Nettonutzen einer eigenen ausländischen Produktion höher ist als der Nettonutzen, der sich aus Handelsbeziehungen ergibt. Das Ausmaß der grenzüberschreitenden Wertschöpfungsintegration soll also erklärt werden, indem die Kosten der Organisationsform ins Verhältnis gesetzt werden zu den Kosten, die sich aus Markttransaktionen ergeben. Je höher die Transaktionskosten für die Koordination auf dem Markt sind, desto wahrscheinlicher wird eine Internalisierung der ausländischen Produktion in das eigene Unternehmen. Im Folgenden wird dieser Punkt anhand der Transaktionskosten- oder Internalisierungstheorie näher erläutert.

**Transaktionskostentheorie (Internalisierungstheorie)**

Die Überlegungen der Internalisierungstheorie basieren auf der Frage nach dem Wie der Expansion ins Ausland. Genauer geht es hier um die Frage, unter welchen Bedingungen beziehungsweise in welchen Fällen die Unternehmen bestimmte Aktivitäten in ihre Unternehmung hereinholen, also internalisieren. Prinzipiell gesehen handelt es sich um die Übertragung der Transaktionskostentheorie auf das Feld der multinationalen Unternehmen. Als Ursprung dieser Theorie gilt der Beitrag von Coase, dessen Überlegungen später von Williamson verfeinert wurden (Coase, 1937; Williamson, 1975; 1985; 1990). Der Ausgangspunkt der Transaktionskostentheorie liegt in folgender Frage: Warum werden nicht alle Transaktionen über den Markt abgewickelt? Denn zunächst einmal entstehen ja bei allen Transaktionen Kosten – sowohl bei einer Abwicklung über den Markt als auch bei einer Internalisierungslösung. Die Erklärung multinationaler Unternehmen durch die Transaktionskostentheorie beruht auf der bereits oben formulierten Überlegung, dass eine Integration einer über den Markt zu beziehenden ausländischen Leistung in das eigene Unternehmen umso wahrscheinlicher wird, je höher die Transaktionskosten für die Koordination auf dem Markt sind. Eine wichtige Annahme dieses Ansatzes liegt darin, dass die handelnden Akteure keine vollkommene, sondern lediglich eine beschränkte Rationalität aufweisen

## Transaktionsformen und ihre Einordnung zwischen Markt und Hierarchie

Abbildung 10




Quelle: Morschett, 2003

und dass sich die Vertragspartner opportunistisch verhalten. Das heißt, sie sind auf ihre individuelle Nutzenmaximierung bedacht, was auch Arglist und Täuschung beinhalten kann.

Die Internalisierung findet nun meistens durch Direktinvestitionen statt. Zu diesen kommt es vor allem dann, wenn sich Transaktionen intern billiger abwickeln lassen oder wenn es sich um Transaktionen handelt, die über den Markt nur schwer zu realisieren sind, etwa aufgrund marktlicher Unvollkommenheiten (Kutschker/Schmid, 2006). Oftmals ist es so, dass vor allem immaterielle oder intangible Ressourcen von Unternehmen internalisiert werden. Darunter fallen zum Beispiel bestimmte Informationen und Fertigkeiten, Kompetenzen und Wissen, aber auch Reputation und der Markenname des Unternehmens. Solche Ressourcen sind über den Markt nur schwer oder gar nicht zu erhalten. Der Grund für diese Schwierigkeit liegt auf der Hand: Unternehmen tun sich oft schwer damit, etwa Wissen an andere Unternehmen zu verkaufen, da es einen wichtigen Wettbewerbsfaktor darstellt. Bei einem Verkauf über den Markt oder bei der Übermittlung des Wissens verliert dieses seinen Wert. Bei wissensintensiven Gütern spielen daher gar nicht so sehr die Kosten eine Rolle. Vielmehr stellt die Internalisierung für ein Unternehmen oftmals das einzig mögliche Instrument dar, ein bestimmtes Gut zu erhalten. Abbildung 10 gibt einen Überblick zu den einzelnen Typen von Internationalisierungsformen, die sich über die Trans-

aktionskostentheorie erklären lassen. Während etwa ein Kaufvertrag oder ein Tauschgeschäft über den Markt abgewickelt werden, steht bei einer Tochtergesellschaft die Internalisierung im Vordergrund. Dadurch wird eine hierarchische Organisationsform gewählt. Die „Hierarchie“ stellt dabei das Gegenstück zur Lösung „Markt“ dar.

Problematisch am Ansatz der Transaktionskostentheorie ist, dass sie in Bezug auf die Frage, was internalisiert werden soll, nahezu unbestimmt ist. So kann prinzipiell alles internalisiert werden, bei dem der Markt versagt oder wo die Internalisierung das effizientere Instrument darstellt. Einige Autoren verweisen daher darauf, dass diese Theorie für eine befriedigende Erklärung der Internationalisierung etwas zu inhaltsleer erscheint und einen gewissen Leerformelcharakter besitzt (Kutschker/Schmid, 2006, 450 f.; Buckley, 1988, 182). Des Weiteren werden für Unternehmer zentrale Aspekte wie Flexibilitäts-, Strategie- oder Risikoüberlegungen nicht berücksichtigt. Zudem lassen sich Transaktionskosten nur schwer operationalisieren beziehungsweise empirisch messen. Ob eine Direktinvestition daher aus transaktionskostentheoretischen Überlegungen heraus stattgefunden hat, ist kaum festzustellen.

## 3.2 Außenhandelsorientierte Ansätze

Grundsätzlich lassen sich viele Theorien zu multinationalen Unternehmen mit der klassischen Außenhandelstheorie in Verbindung bringen. Doch die Theorie von Ricardo wie auch die Heckscher-Ohlin-Theorie können erstens weder den Tatbestand von Direktinvestitionen erklären noch zweitens den Import kapitalintensiver Produkte durch Länder mit vergleichsweise hoher Kapitalintensität. Auch wenn die Neue Handelstheorie das zweite Erklärungsdefizit behebt, bleibt die Berücksichtigung von Direktinvestitionen bei den Außenhandelstheorien außen vor. Zur besseren theoretischen Einordnung der an dieser Stelle geführten Diskussion liefert Übersicht 1 eine kurze Zusammenfassung der wesentlichen Inhalte der Außenhandelstheorien.

Die außenhandelsorientierten Ansätze zur Erklärung multinationaler Unternehmen versuchen einerseits, eine für sich stehende Begründung grenzüberschreitender Aktivitäten zu liefern. Andererseits sind sie in einem Zusammenhang mit den Handelstheorien zu sehen, da sie versuchen, die mangelnde Berücksichtigung von Direktinvestitionen in diesen Theorien zu beheben. Vor diesem Hintergrund wurden vor allem in den achtziger Jahren Modelle entwickelt, mit denen die Existenz multinationaler Unternehmen erklärt und mit den Handelstheorien in Verbindung gebracht werden konnte. Diese Theorieansätze werden im folgenden Abschnitt näher erläutert.

## Handelstheorien

Übersicht 1

**Heckscher-Ohlin-Modell**

Zahlreiche Entwicklungen und empirische Trends lassen sich mit den Modellen der klassischen Außenhandelstheorie erklären, vor allem im Rahmen des Heckscher-Ohlin-Modells (H-O-Modell). Nach dem H-O-Modell unterscheiden sich die betrachteten Länder in ihrer Faktorausstattung, nicht aber in ihrer Technologie, womit die Länder die gleichen Produktivitäten aufweisen. Diese Theorie erfährt große Beachtung im Rahmen der Globalisierungsdebatte und stellt nach wie vor eines der wichtigsten Grundmodelle dar, um die Wirkungsweise des internationalen Handels zu verstehen. Üblicherweise werden im H-O-Modell die Wirkungen des internationalen Handels in einem Zwei-Güter-zwei-Faktoren-zwei-Länder-Modell dargestellt. Unterstellt wird dabei mittels einer Produktionsfunktion, dass in der Produktion nur die zwei Faktoren Arbeit und Kapital eingesetzt werden. Des Weiteren werden vollkommene Märkte mit vollständiger Konkurrenz und Vollbeschäftigung unterstellt. Zudem sind die Güter spezifizierbar nach ihrer Arbeits- beziehungsweise Kapitalintensität. Zur einfachen Darstellung wird meist ein Industrieland einem Entwicklungsland gegenübergestellt. Das Industrieland ist dabei relativ reichlich mit Kapital ausgestattet, das Entwicklungsland verfügt relativ reichlich über den Faktor Arbeit. In der Folge spezialisiert sich jedes Land auf die Produktion des Gutes, das den relativ reichlich vorhandenen Faktor relativ intensiv nutzt. Das Industrieland spezialisiert sich auf die Produktion des kapitalintensiven Gutes, das Entwicklungsland auf die Produktion des arbeitsintensiven Gutes. Die Ergebnisse lassen sich kurz wie folgt beschreiben: Erstens haben sich die Länder in der Produktion ihrer Güter spezialisiert. Zweitens kommt nach der Produktionsspezialisierung ein neues Gleichgewicht zustande, in dem in beiden Ländern wieder Vollbeschäftigung vorliegt. Drittens ist die Wohlfahrt für beide Länder gestiegen.

Die Änderung der Produktions- und Konsumstruktur geht allerdings mit einem Strukturwandel in der Arbeitswelt einher. Denn kommt es zu der beschriebenen Spezialisierung in der Produktion, so werden sich auch die Branchen in den jeweiligen Ländern entsprechend anpassen müssen. Für den Fall des Industrielandes heißt dies, dass arbeitsintensive Branchen relativ stark unter Druck geraten. Durch die Zunahme der Einfacharbeit auf den Weltmärkten wird der Relativpreis für das arbeitsintensiv gefertigte Gut sinken, da der Faktor Arbeit im Entwicklungsland relativ reichlich vorhanden und damit relativ gesehen billiger ist. Der Relativpreis für das kapitalintensive Gut wird dagegen steigen, und die Produktion dieses Gutes nimmt zu. Die Arbeitskräfte des Industrielandes wandern in der Folge von dem relativ arbeitsintensiven Sektor in den relativ kapitalintensiven Sektor, und im neuen Gleichgewicht herrscht wieder Vollbeschäftigung. Diese Entwicklung hat jedoch auch Auswirkungen auf die Lohnentwicklung. Qualifizierte Arbeit, die im kapitalintensiven Sektor durch die höhere Produktion verstärkt nachgefragt wird, wird im Vergleich zur Einfacharbeit teurer. Die wirtschaftspolitischen Implikationen aus diesem Modell sind unmittelbar einleuchtend: Lohnflexibilität und Bildung erleichtern den Strukturwandel und gewährleisten Vollbeschäftigung im neuen Gleichgewicht, ansonsten wäre Arbeitslosigkeit bei Einfacharbeit die Folge.

**Neue Handelstheorie**

Das Heckscher-Ohlin-Modell weist trotz seiner hohen Relevanz für die Erklärung von Handels- und Spezialisierungsmustern einige Schwächen auf – insbesondere mit Blick auf die empirischen Befunde. So zeigen diese, dass Handel vor allem zwischen den entwickelten Volkswirtschaften stattfindet. Im Sinne der H-O-Theorie werden damit vor allem „gleiche" (hier also kapitalintensive) Produkte gehandelt. Dies wird als intra-industrieller Handel bezeichnet.

Die Neue Handelstheorie setzt an diesem Punkt an und kritisiert, dass die klassische Theorie den intra-industriellen Handel nicht erklären kann. Die Neue Handelstheorie ist in dem Sinne realitätsnäher, als sie von unvollkommenen Märkten und steigenden Skalenerträgen ausgeht und auch technologischen Entwicklungen großen Einfluss einräumt. Die Unvollkommenheit des Marktes

impliziert heterogene Güter. Marginale Vorsprünge reichen für Unternehmen demgemäß bereits aus, um sich von der Konkurrenz abzusetzen. Ebenso entstehen durch steigende Skalenerträge Kostenersparnisse, die einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Konkurrenten in anderen Ländern bringen. Auch bessere Ausbildung, Produktdifferenzierung oder Innovationen können Ursachen dieses Vorteils sein.

Der entscheidende Unterschied zur klassischen Handelstheorie liegt darin, dass die Marktstrukturen als instabil aufgefasst werden und damit im Grunde offen bleibt, in welche Richtung die Spezialisierung geht und welche Länder gewinnen und welche verlieren. Die Möglichkeit, dass marginale Vorsprünge zu Wettbewerbsvorteilen führen, erhöht die Anforderungen an die Unternehmen. Denn diese müssen schnell und flexibel reagieren und dabei noch kostengünstig anbieten.

**Neue Ökonomische Geografie**

Steigende Skalenerträge können intern (aufgrund der Größe des Unternehmens) oder extern (aufgrund der Größe der Branche) entstehen. Positive Externalitäten wie etwa technologische Spillovers können zu weiteren Kostensenkungen und Effizienzgewinnen beitragen. Der Ökonom Paul R. Krugman wies darauf hin, dass diese Externalitäten die Ansiedlung von Industrien und die Entwicklung einer Volkswirtschaft bestimmen. Somit sind Länder in der Lage, sich durch das Vorhandensein einer vernetzten Industrie Wettbewerbs- und Wohlstandsvorteile zulasten anderer Länder zu sichern.

Die Theorie der Neuen Ökonomischen Geografie (NEG), die von Krugman begründet wurde (Krugman, 1991), baut auf der Neuen Handelstheorie auf (für einen Überblick siehe Fujita et al., 1999; Neary, 2001; Baldwin et al., 2003; Roos, 2003; Pflüger, 2005). Die NEG geht davon aus, dass die Handelsliberalisierung verbunden mit niedrigeren Transportkosten zu veränderten Verteilungsmustern von Industrie- und Dienstleistungsstandorten führt. Die Grundidee besteht hier darin, dass bei einer Verringerung der Handelsbarrieren und damit auch der Handelskosten die Produktionsverlagerung in ein Agglomerationszentrum (also in ein Land mit hohem Industriebesatz und Nachfragepotenzial) eher lohnt als bei hohen Handelskosten. Denn das Land, aus dem die Industrie abwandert, könnte dann unter Ausnutzung der Agglomerationsvorteile über den Export versorgt werden, ohne dass diese Vorteile durch hohe Ausfuhrkosten überkompensiert werden. In zahlreichen NEG-Modellen können theoretisch schon kleine Änderungen der Handelskosten von Industriegütern (oder anderer exogener Parameter) gravierende Auswirkungen auf die Industrie-/Kapitalkonzentration und damit auf die Verlagerungsentscheidungen haben – bis hin zu einer vollständigen Abwanderung der Industrie aus einem Land.

Ursache dafür sind sich selbst verstärkende (sogenannte kumulative oder zirkuläre) Prozesse aufgrund von Nachfrage- oder Kostenkoppelungen, die aus Sicht von Firmen (oder je nach Modell auch aus der von Haushalten) die gegenseitige Nähe vorteilhaft machen. Wichtige Ballungskräfte können aus Firmensicht gerade darin liegen, dass Zulieferer oder Abnehmer in der Nähe sind – und somit Vorprodukte günstig zu beziehen sind oder ein großer lokaler Absatzmarkt besteht, der die Ausnutzung von Größenvorteilen ermöglicht (Krugman/Venables, 1995). Cluster-Effekte spielen den Modellen der Neuen Ökonomischen Geografie zufolge also eine wichtige Rolle.

Eigene Zusammenstellung

## Horizontale und vertikale Direktinvestitionen

In den achtziger Jahren haben Ökonomen wie James R. Markusen die Theorie der Direktinvestitionen erweitert, indem sie diese in die Außenhandelstheorie eingebettet haben. Im Wesentlichen lassen sich dabei zwei Ansätze unterscheiden

(Markusen, 1995; 2002; Barba Navaretti/Venables, 2004). Der eine Ansatz richtet sein Augenmerk auf die horizontalen Direktinvestitionen, der andere auf die vertikalen Direktinvestitionen. Diese Ansätze haben gerade über die letzten Jahre deutlich an Prominenz gewonnen. Hintergrund ist, dass sie verschiedene empirische Befunde erklären können und sich überdies zur Erklärung von Beschäftigungseffekten als Folge von Direktinvestitionen heranziehen lassen. Abbildung 11 gibt einen Überblick über die beiden Ansätze.

Im Rahmen der horizontalen Direktinvestitionen streben Unternehmen ins Ausland, um im weitesten Sinne die Chancen der ausländischen Märkte besser nutzen zu können. Diese Modellgruppe lässt sich der Gruppe der marktorientierten Motive zuordnen (vgl. Kapitel 4). Die Unternehmen produzieren in diesem Fall im Ausland die gleichen Güter wie im Inland. Aufgrund von unterschiedlichen Konsumentenpräferenzen oder Servicebedürfnissen vor Ort ist es jedoch sinnvoll, die Produktion im Ausland vorzunehmen. Ebenso kann es von Vorteil sein, Konkurrenzunternehmen im Ausland aufzukaufen, um Zugang zum ausländischen Markt zu erhalten oder die dort erlangte Marktstellung weiter auszubauen. Die Theorie geht davon aus, dass sich die im Modell betrachteten Länder in ihren absoluten wie relativen Faktorausstattungen nicht unterscheiden. In der Folge finden die Direktinvestitionen vor allem zwischen Industrieländern statt. Dieser Ansatz bettet sich somit in den Rahmen der Neuen Außenhandelstheorie ein, die den Handel zwischen Industrieländern zu erklären versucht. Was die Beschäftigungseffekte anbelangt, kann davon ausgegangen werden, dass sich diese nicht substitutiv, sondern komplementär zur Auslandsinvestition verhalten. Denn die Eroberung und Ausweitung der Absatzmärkte stärkt die Umsatz- und Gewinnsituation des Unternehmens nachhaltig, wodurch auch die Investitionstätigkeit im Inland gestärkt wird. Demzufolge sollte es zumindest langfristig zu eher positiven Beschäftigungseffekten kommen (Deutsche Bundesbank, 2006a; Buch et al., 2005).

## Horizontale und vertikale Direktinvestitionen

Abbildung 11

| | Richtung | Motiv | Arbeitsplatzeffekte |
|---|---|---|---|
| Horizontale Direktinvestitionen | Industrieland ↓ Industrieland | Marktmotiv | Eher komplementär |
| Vertikale Direktinvestitionen | Industrieland ↓ Entwicklungsland | Kostenmotiv | Eher substitutiv |

Eigene Darstellung

Die zweite Modellgruppe der vertikalen Direktinvestitionen zielt auf die Reduzierung der Produktionskosten ab und lässt sich damit der Determinante der kostenorientierten Motive zuordnen (vgl. Kapitel 4). Unterschiede in der Höhe der Arbeitskosten sind die wichtigsten Bestimmungsgründe für vertikale Direktinvestitionen. Modelltheoretisch formuliert sind die Unterschiede bei absoluten und relativen Faktorkosten zentrale Treiber dieser Art von Direktinvestitionen (Helpman, 1984; Helpman/Krugman, 1985). Produktionszerlegung oder Produktionsverlagerung finden nur dann statt, wenn die relativen Faktorausstattungen zwischen den einzelnen Ländern unterschiedlich sind. Dieser Ansatz ist daher in der Außenhandelstheorie dem klassischen Heckscher-Ohlin-Modell zuzuordnen. Folglich gehen die Direktinvestitionen unter diesen Modellannahmen nur in eine Richtung: Der Kapitalexport findet statt von dem relativ reichlich mit Kapital ausgestatteten Land in das relativ reichlich mit Arbeit ausgestattete Land – nicht jedoch umgekehrt. Die Beschäftigungseffekte sind in diesem Fall als eher substitutiv einzuschätzen (Buch/Schnitzer et al., 2007; Römer, 2007). Dies muss per saldo aber nicht zwingend der Fall sein (McKinsey Global Institute, 2003). Denn insbesondere mittelfristig können in anderen Bereichen neue Arbeitsplätze entstehen, die den Verlust der verlagerten Arbeitsplätze überkompensieren.

## 3.3 Kapitalmarktorientierte Ansätze

Die statistische Erfassung von Direktinvestitionen seitens der Deutschen Bundesbank verlangt, dass der Investor einen mindestens 10-prozentigen Anteil an dem Zielunternehmen im Ausland besitzen muss. Nur dann gilt eine Investition als Direktinvestition. Dabei muss der Investor ein langfristiges Ziel haben in dem Sinne, dass er Einfluss nehmen will auf die Geschäftspolitik und das Management des Unternehmens. Eine bloße Renditeorientierung, die etwa im Rahmen von kurzfristigen Spekulationsgeschäften lediglich einen Zuwachs des eingesetzten Kapitals erreichen will, reicht nicht aus. Doch gerade im Rahmen von Private-Equity-Investitionen ist natürlich eine stärkere Renditeorientierung im Spiel, sodass die Grenzen für den Betrachter oftmals schwimmend verlaufen. Unter den kapitalmarktorientierten Ansätzen werden in der Regel mehrere unterschiedliche Theorien zusammengefasst (vgl. zum Beispiel Kutschker/Schmid, 2006; Glaum, 1996; Grünärml, 1982). Im Folgenden werden einige dieser Theorien kurz vorgestellt.

**Zinssatztheorien**

Die Zinssatztheorie geht in ihrem Ursprung auf die Arbeiten von Nurske und Iversen zurück, die bereits in den dreißiger Jahren entstanden sind (Nurske, 1935;

Iversen, 1936/1967). Die Theorie wurde später von einigen Autoren aufgegriffen und verfeinert, sodass sich der Sprachgebrauch der „einfachen“ und „erweiterten“ Zinssatztheorie ergeben hat (Kutschker/Schmid, 2006, 399). Dabei zeigen sich in den Überlegungen Parallelen zu den Theorien des Außenhandels, genauer: zur Theorie der vertikalen Direktinvestitionen.

Die einfache Zinssatztheorie geht im Kern davon aus, dass Direktinvestitionen aufgrund von Zins- beziehungsweise Renditedifferenzen zwischen zwei Ländern getätigt werden. Demnach strömt das Kapital in die Länder, in denen sich ein höherer Zinssatz erzielen lässt. Dies bedeutet, dass es von den kapitalreichen Ländern mit einem vergleichsweise geringen Zinssatz in die kapitalarmen Länder mit einem vergleichsweise hohen Zinssatz fließt. Im Zeitverlauf werden die Direktinvestitionen so lange vorgenommen, bis sich die Zinssätze international angeglichen haben.

Die erweiterte Zinssatztheorie ergänzt dieses Modell um Informations- und Kapitalverkehrskosten sowie um die Berücksichtigung des Risikos und der Unsicherheit. In der Konsequenz müssen die Zinsdifferenzen nun so hoch sein, dass die Zinsgewinne aus dem Kapitalverkehr auch die Informations- und Transferkosten decken. Eine generelle Aussage über Richtung und Umfang von Direktinvestitionen ist innerhalb der erweiterten Zinssatztheorie nicht mehr möglich, weil die Investitionen unterschiedlicher Investoren nun sehr unterschiedlich und differenziert bewertet werden. Im Gegensatz zur einfachen Zinssatztheorie erfasst die erweiterte Zinssatztheorie dafür aber auch gegeneinandergerichtete Kapitalströme, sogenannte Cross-Movements, die sich auf Direktinvestitionen zwischen gleich ausgestatteten Ländern beziehen.

Die Zinssatztheorien waren vor allem bis in die sechziger Jahre hinein populär; damals wurden Direktinvestitionen meist mit Zinsdifferenzen erklärt. In den fünfziger Jahren wurden die Überlegungen konkretisiert, als US-Unternehmen in Europa investierten, weil sie dort höhere Renditen erzielten als in ihrem Heimatland (Kutschker/Schmid, 2006, 400).

**Portfoliotheorien**

Die Portfoliotheorie der Direktinvestitionen geht auf Rugman zurück (Rugman, 1975; 1976). Ausgangspunkt sind aber auch schon die frühen Überlegungen von Markowitz, nach denen ein erfolgreicher Investor sein Portfolio diversifizieren muss (Markowitz, 1952). So bestehen zwischen Ländern konjunkturelle Unterschiede; des Weiteren müssen bei internationalen Investitionen etwa Wechselkursschwankungen als Risiko mit einkalkuliert werden. Nach Rugman ist nun das Risiko einer international diversifizierten Unternehmung geringer als das

einer national ausgerichteten Unternehmung. Dementsprechend sollte das Unternehmen des Investors geografisch diversifiziert sein, das heißt die eigenen Aktivitäten sollten über mehrere Länder verteilt sein. Mit solch einer Strategie baut sich der Investor ein international gestreutes Portfolio auf.

Zweifellos erscheint diese Theorie plausibel, gerade für die jüngste Zeit, in der die Debatte über Hedgefonds und die Private-Equity-Branche hoch im Kurs steht. Die Portfoliotheorie kann somit als Hintergrund für viele aktuelle Entwicklungen dienen. Doch die Kritik an Rugman setzt an einem zentralen Punkt an: Der Ansatz erklärt vor allem das Verhalten von (renditeorientierten) Portfolioinvestoren und weniger das von (unternehmensorientierten) Direktinvestoren. Direktinvestitionen werden zum bloßen Mittel, um möglichst effiziente Portfolioinvestitionen zu tätigen. Auch wenn die Grenzen zwischen beiden Anlagestrategien zweifellos teilweise fließend sind, erscheint die Portfoliotheorie doch eher auf die Renditeoptimierung konzentriert und weniger auf die langfristige wirtschaftliche Einflussnahme.

## 3.4 Wettbewerbsorientierte Ansätze

**Theorie des monopolistischen Vorteils**

Nach Hymers Theorie des monopolistischen Vorteils (Hymer, 1960; 1976; Kindleberger, 1969) gibt es im Wesentlichen zwei zentrale Gründe für eine Direktinvestition, nämlich das Kontrollmotiv und das Motiv des monopolistischen Vorteils (Kutschker/Schmid, 2006). So geht Hymer zunächst davon aus, dass Direktinvestitionen getätigt werden, um die Kontrolle über Einheiten im Ausland zu gewinnen. Einen Schritt weiter gedacht, bietet diese Art der Investition die Möglichkeit, den Wettbewerb zwischen Unternehmungen aus verschiedenen Ländern (teilweise) auszuschalten. Direktinvestitionen erlauben damit quasi nicht nur die Kontrolle der einzelnen Einheiten, sondern die Kontrolle des Wettbewerbs. Akquisitionen liefern das beste Beispiel dafür, wie sich Wettbewerber im Ausland eliminieren lassen. Damit erhält die Theorie ihre wettbewerbstheoretische Bedeutung.

Beim zweiten Motiv, dem Motiv des monopolistischen Vorteils, geht Hymer davon aus, dass Unternehmen bestimmte einzigartige Vorteile besitzen, die andere Unternehmen nicht haben. In vielen Fällen ist es daher sinnvoll, diese Vorteile, auf die sie also quasi ein Monopol haben und die sie bereits auf dem Heimatmarkt ausgespielt haben, auch auf die internationalen Märkte zu übertragen. Hymer gestaltet seine Theorie vor dem Hintergrund folgender Überlegungen aus (vgl. Kutschker/Schmid, 2006): Viele Unternehmen sehen sich vor

der Internationalisierung zahlreichen Barrieren gegenüber, die zunächst überwunden werden müssen, falls die Unternehmen auf dem Auslandsmarkt bestehen wollen. Diese Barrieren werden auch als „liability of foreignness“ bezeichnet (Zaheer, 1995; Miller/Parkhe, 2002). So haben die Unternehmen in der Regel im Vergleich zu den auf dem Auslandsmarkt einheimischen Firmen geringere Kenntnisse, was landestypische Regelungen oder den politischen und kulturellen Hintergrund anbelangt. Zudem bestehen mangelnde Kenntnisse über das Rechtssystem, die bürokratischen Verhältnisse oder den Umgang mit Kunden und Lieferanten. Für Hymer macht der Internationalisierungsschritt nun Sinn, wenn die Vorteile aus dem monopolistischen Vorteil die genannten Nachteile überkompensieren. Der wesentliche Grund, warum Unternehmen über solche Vorteile verfügen, liegt an der Existenz unvollkommener Konkurrenz auf den Güter- und Faktormärkten. Letzteres resultiert aus Monopolen und Produktdifferenzierung auf Gütermärkten sowie besonderen Technologien, überlegenen Managementfähigkeiten oder auch einem günstigeren Kapitalzugang auf den Faktormärkten.

Die Überlegungen Hymers wurden von zahlreichen Autoren aufgegriffen und fortgeführt. Dabei haben sich diese insbesondere mit der Frage auseinandergesetzt, wie monopolistische Vorteile zu erzielen seien (Caves, 1971; Teece, 1981; Hu, 1995). Im Wesentlichen wurde herausgearbeitet, dass vor allem Fähigkeiten, Fertigkeiten und Erfahrungen die Basis für monopolistische Vorteile darstellen. Insofern war man sich in der Managementtheorie der Bedeutung von unternehmensspezifischen tangiblen und intangiblen Assets schon lange bewusst, bevor es dann später zur Entwicklung des Resource-based-View-Ansatzes kam (Kutschker, 1999).

Das Kontrollmotiv und das Motiv des monopolistischen Vorteils schließen einander nicht aus. Aus der Fokussierung Hymers auf einzigartige Unternehmensvorteile, die im Ausland ausgespielt werden, ergeben sich allerdings Erklärungsdefizite. Zunächst einmal ist es nicht richtig, dass Unternehmen lediglich bestehende Vorteile auf das Ausland übertragen wollen. Vielmehr ist es sinnvoll, durch die Auslandsaktivitäten neue Vorteile zu generieren. Dabei spielt die Tochtergesellschaft eine wichtige Rolle. Denn häufig versuchen Unternehmen, deren lokale Vorteile zu nutzen, statt einfach die Vorteile der Muttergesellschaft auf die Tochtergesellschaft zu übertragen. In diesem Fall wird die Tochtergesellschaft zum „Centre of Competence“ (Schmid, 2000a; 2000b; 2003). Zweitens entsteht oftmals das Problem, dass sich überlegene Fähigkeiten des Mutterunternehmens nicht ohne weiteres auf das Tochterunternehmen beziehungsweise den Auslandsmarkt übertragen lassen. Drittens lässt sich mit dieser Theorie zwar eine Erstinvestition erklären, nicht aber eine Folgeinvestition.

Zahlreiche Unternehmen, die bereits internationale Märkte bearbeiten und weiter in diese investieren, werden nur ungenügend berücksichtigt. Viertens fehlen Erklärungen für andere Formen der Internationalisierung wie etwa Exporte oder Kooperationen.

**Theorien des oligopolistischen Parallelverhaltens**

Direktinvestitionen können auch von Branchenstrukturen beeinflusst sein. So hat auf oligopolistischen Märkten das Verhalten von Wettbewerbern einen Einfluss auf das eigene Verhalten (Braun, 1988, 147 ff.). Die Theorien des oligopolistischen Parallelverhaltens verstehen Direktinvestitionen zunächst als Störung des oligopolistischen Gleichgewichts. Nimmt ein Unternehmen eine Direktinvestition vor und stört damit das Gleichgewicht, so sind die Wettbewerber gezwungen, nachzuziehen und ebenfalls Direktinvestitionen vorzunehmen. Aus diesen Grundüberlegungen heraus erfolgt dann entweder ein Follow-the-Leader-Verhalten oder ein Cross-Investment-Verhalten.

Ausgangspunkt der Follow-the-Leader-These ist ein nationales Oligopol. Investiert ein Wettbewerber als Erster im Ausland, so kann er sich Vorteile gegenüber seinen Mitbewerbern verschaffen. So ist es ihm etwa möglich, über Größenvorteile Preiszugeständnisse zu machen und seine Produkte billiger anzubieten. Ebenso wird er seinen ausländischen Kunden einen besseren Service bieten können. Um den Leader wieder einzuholen, sehen sich die Mitbewerber gezwungen, ebenfalls Investitionen im Ausland vorzunehmen. Schlussendlich erlangen sie dadurch wieder ihre relative Position auf dem Oligopolmarkt.

Auch beim Cross-Investment-Verhalten wird zunächst das Gleichgewicht des Oligopolmarktes gestört – allerdings nicht durch einen nationalen Leader, sondern durch die Investition eines ausländischen Unternehmens, die das Gleichgewicht des nationalen Oligopols stört. Die Cross-Investment-These besagt, dass die Unternehmen des nationalen Oligopols nun ihrerseits Investitionen im Heimatmarkt des Störenfrieds vornehmen, um das internationale Gleichgewicht wieder auszutarieren. Der Begriff des „Cross-Investments“ bezieht sich dabei auf die gegenseitigen Investitionen der betrachteten Unternehmen verschiedener Länder.

Der wesentliche Punkt der Theorie des oligopolistischen Parallelverhaltens liegt darin, dass beide Szenarien zu einer Auflösung des nationalen Oligopols führen und zu der Bildung eines internationalen Oligopols. Das wesentliche Motiv für die Internationalisierung ist in beiden Fällen die bloße Verteidigung beziehungsweise Sicherung der bisherigen Marktstellung. Wettbewerbshandlungen, die offensiv auf eine Verbesserung der Marktstellung abzielen, werden nicht erfasst (Braun, 1988). Zum Verständnis sind auch folgende Punkte von

Wichtigkeit: Erstens gilt diese Theorie nur für Oligopolmärkte. Die Erklärungsansätze liefern damit wenig Hinweise für Märkte, auf denen sich auch zahlreiche kleine und mittlere Unternehmen tummeln. Zweitens muss diese oligopolistische Reaktion von einem reinen Mitläufereffekt unterschieden werden (Braun, 1988). Letzterer ist ein bloßes Imitationsverhalten, zu dem der Leader den Follower angeregt hat. Drittens bleibt festzuhalten, dass ein empirischer Nachweis dieser Theorie nur schwer zu erbringen ist (Kutschker/Schmid, 2006, 414). Zwar ist ein Parallelverhalten nachweisbar (Knickerbocker, 1973). So stellte Knickerbocker fest, dass Direktinvestitionen in Branchen während eines bestimmten Zeitraums konzentriert auftreten und dass die oligopolistische Reaktion umso stärker ausfällt, (a) je stärker der Konzentrationsgrad der Branche ist, (b) je instabiler die Branche ist, (c) je profitabler die Branche ist und (d) je größer das Wachstum der Branche ist. Insgesamt gilt jedoch: Der empirische Befund eines phasenweise konzentrierten Investitionsverhaltens reicht allein nicht aus. Ob die Investitionstätigkeit sich tatsächlich auf oligopolistische Reaktionsmotive zurückführen lässt, bleibt schwer nachzuweisen.

**Resource-based View (RBV)**

Der ressourcenorientierte Ansatz bedient sich der Überlegungen von Penrose (Penrose, 1959), die dann vor allem in den neunziger Jahren von verschiedenen Autoren wieder aufgegriffen, neu formuliert und verfeinert wurden (vgl. etwa Barney, 1991). Der Ansatz erfreut sich über die letzte Dekade einer wachsenden Beliebtheit in der Managementforschung (Freiling, 2001). Er weist Parallelen zu einigen anderen Theorieansätzen auf, zum Beispiel zum oben diskutierten Modell des monopolistischen Vorteils (Hymer, 1976).

Die wesentlichen Inhalte des Resource-based View lassen sich wie folgt skizzieren. Im Mittelpunkt der Betrachtungen stehen die Ressourcen eines Unternehmens, deren Formen sich auf verschiedene Weise voneinander abgrenzen lassen. Ein gängiger Ansatzpunkt liegt darin, zwischen materiellen Ressourcen (Rohmaterialien, Maschinen, Gebäude etc.) und immateriellen Ressourcen (Patente, Wissen, Wissenstransfer etc.) zu unterscheiden. Insgesamt lassen sich aber alle verfügbaren und denkbaren Komponenten einer Unternehmung als Ressource bezeichnen. Dem Resource-based View geht es insbesondere um die Wettbewerbsvorteile einer Unternehmung gegenüber den Konkurrenten und um den daraus ableitbaren Erfolg. Dabei steht die Frage im Vordergrund, warum sich Unternehmen unterscheiden. In diesem Ansatz wird dies auf die jeweilige Ressourcenausstattung der Unternehmen zurückgeführt, die letztendlich die Erfolgsunterschiede begründet. Um nachhaltige Vorteile gegenüber der Konkur-

renz generieren zu können, müssen die Ressourcen eines Unternehmens nach Barney vier Eigenschaften aufweisen (Barney, 1991): So müssen sie werthaltig, knapp, nicht-substituierbar sowie nicht-imitierbar sein. Knappheit bezieht sich hier auf die begrenzte Verfügbarkeit unter den Wettbewerbern. Das Kriterium der Nicht-Substituierbarkeit kann zum Beispiel für hervorragendes Personal beziehungsweise Managementqualitäten gelten. Beispiele für Nicht-Imitierbarkeit wären etwa die Reputation eines Unternehmens oder auch die Unternehmenskultur. Aus diesen kurzen Erläuterungen wird schnell klar, dass immaterielle Ressourcen wie Kompetenzen oder Know-how eine besondere Rolle spielen. Denn gegenüber materiellen Ressourcen (Gebäude, Rohstoffe etc.) bieten nicht-materielle Ressourcen den Vorteil, dass sie nicht so leicht handelbar und damit schwerer zu ersetzen sind. In diesem Zusammenhang ist vor allem der Begriff der „Kernkompetenzen“ (Prahalad/Hamel, 1990a) entstanden.

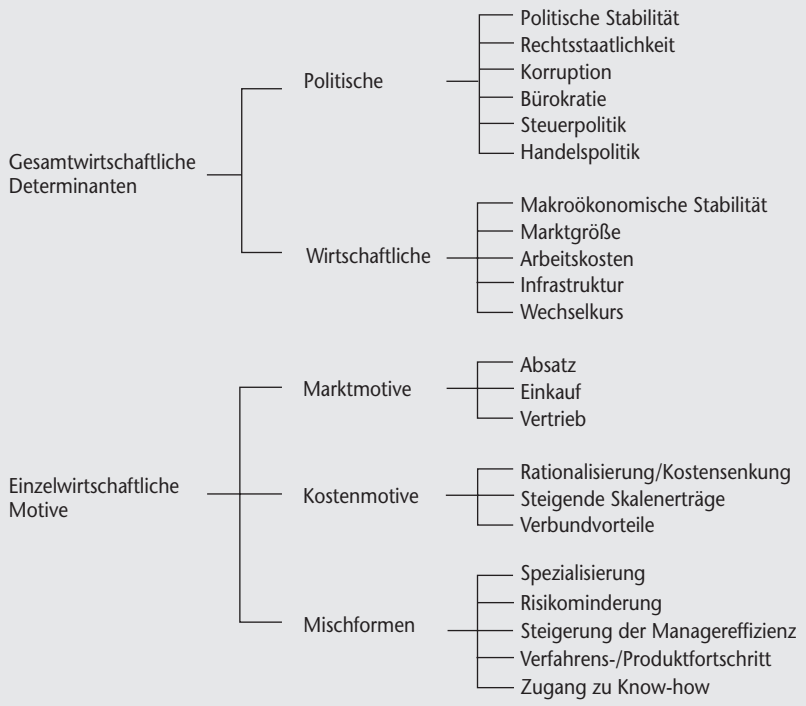
Für den Bereich der multinationalen Unternehmen bedeutet der ressourcenbasierte Theorieansatz, dass sich Unternehmen zunächst einmal aus Marktmotiven im weitesten Sinne internationalisieren. Genauer geht es ihnen vor allem um den Zugang zu Ressourcen, die für das investierende Unternehmen nachhaltig Wettbewerbsvorteile schaffen können. Im Zusammenhang mit dem oben vorgestellten Theoriegerüst werden horizontale Direktinvestitionen getätigt, um Zugang zu den immateriellen Ressourcen wie Wissen zu erhalten, während vertikale Direktinvestitionen getätigt werden, um den Zugang zu materiellen Ressourcen sicherzustellen (siehe Kapitel 4).

# 4 Bestimmungsgründe von Auslandsinvestitionen

In der bisherigen Darstellung ging es vor allem um die verschiedenen theoretischen Betrachtungsweisen, mit denen sich grenzüberschreitende Aktivitäten beschreiben und erklären lassen. Es wurden sowohl Theorien herausgearbeitet, die sich an gesamtwirtschaftlichen Bezugsgrößen wie dem Außenhandel orientieren, als auch Theorien, die eher an der Unternehmenssicht orientiert sind. Neben der allgemeinen theoretischen Erfassung multinationaler Unternehmen sind aber auch die spezifischen Beweggründe interessant, die Unternehmen schlussendlich zu einer Internationalisierung über Kooperationen führen. In diesem Kapitel sollen daher wichtige Determinanten für Auslandsinvestitionen zusammengestellt werden.

Dies ist gleichwohl keine einfache Aufgabe. Denn eine eindeutig festgelegte Orientierung und Bestimmung von Motiven für Auslandsinvestitionen gibt es nicht. Vielmehr hängt die Auswahl potenzieller Gründe vor allem in empirischen Untersuchungen von dem jeweiligen Autor und dessen Untersuchungsziel ab. Die Beweggründe sind aber nicht zuletzt vor dem theoretischen Hintergrund zu sehen, welchen die Theorien multinationaler Unternehmen liefern. Vor diesem Hintergrund lässt sich immerhin eine Abgrenzung dahingehend treffen, dass zwischen gesamtwirtschaftlichen Determinanten und einzelwirtschaftlichen Motiven unterschieden wird. Abbildung 12 liefert einen Überblick über wichtige Bestimmungsgründe von Auslandsinvestitionen.

**Bestimmungsgründe von Auslandsinvestitionen** Abbildung 12




Eigene Darstellung

## 4.1 Gesamtwirtschaftliche Determinanten

Wie die erste empirische Bestandsaufnahme in Kapitel 2 gezeigt hat, kommen Direktinvestitionen als Mittel der Internationalisierung insbesondere zwischen

den Industrieländern zur Anwendung. Offensichtlich sind es hier vor allem gesamtwirtschaftliche Determinanten, die zu einer positiven Investitionsentscheidung führen beziehungsweise auf der anderen Seite in Entwicklungsländern eine hohe Investitionstätigkeit verhindern. In der Tat ist die Erkenntnis ebenso trivial wie entscheidend, dass das Länderrisiko und andere gesamtwirtschaftliche Standortfaktoren bei Direktinvestitionen eine große Rolle spielen. Unternehmen investieren vor allem an Standorten, bei denen sie das wirtschaftliche oder politische Risiko geringer einstufen als an alternativen Standorten (Jost/Rottmann, 2004). Makroökonomische sowie politische und rechtliche Stabilität sind bei der Entscheidung für oder gegen eine Direktinvestition bedeutende, wenn nicht sogar die bedeutendsten Argumente (Agarwal, 2000). Der empirische Befund zeigt, dass sich die deutschen Unternehmen bei Auslandsinvestitionen im Allgemeinen auf große und sichere Märkte konzentrieren. Währenddessen hängen speziell die Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern in besonderem Maße vom jeweiligen wirtschaftlichen und politischen Länderrisiko ab (Wezel, 2003). So ist es denkbar, dass die mangelnde politische Stabilität in vielen dieser Länder für Unternehmen einfach ein zu großes Risiko darstellt für eine Investition, die langfristig orientiert ist. Ebenso können mangelnde Rechtsstaatlichkeit oder ausufernde Korruption Ausschlusskriterien darstellen.

## 4.2 Einzelwirtschaftliche Motive

Die Motive für Auslandsinvestitionen multinationaler Konzerne reichen allerdings wesentlich weiter als bis zu den oben aufgeführten gesamtwirtschaftlichen Determinanten. Denn neben der Einbettung von Investitionsentscheidungen in volkswirtschaftliche Modelle sind vor allem auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht viele Motive interessant, die auf die Erzielung von Vorteilen aus der internationalen Zusammenarbeit abzielen. Dabei beschränken sich die Möglichkeiten für eine grenzüberschreitende Aktivität nicht auf die Internationalisierungsformen des Exports oder der Fusion. Export und Fusion stellen gemäß der Transaktionskostentheorie die Extremformen dar zwischen einer reinen Marktform und der vollständigen Internalisierung. Eine Vielzahl von Internationalisierungsformen spielt sich zwischen diesen beiden Grenzfällen ab, vielfach im Rahmen von internationalen Kooperationen. Die Darstellung und Begründung grenzüberschreitender Aktivitäten kann dabei auch auf einer wettbewerbsökonomischen Basis erfolgen (Eekhoff, 2006). Im weitesten Sinne ließe sich die Motivation für eine internationale Kooperation beziehungsweise Tätigkeit dadurch beschreiben, dass ein Unternehmen Zugang zu spezifischen Ressourcen des Ziellandes sucht (vgl. Kaufmann, 1991, 34 ff.; Perlitz, 1997, 444). Dies kann sich sowohl auf die

Effekte der horizontalen als auch der vertikalen Direktinvestitionen beziehen, die das Ziel der Absatzsteigerung beziehungsweise der Kostensenkung verfolgen. Oftmals sind die Ressourcen des ausländischen Kooperationspartners aber auch immaterieller Art. In all diesen Fällen kann eine Kooperation mit einem Unternehmen im Zielland sinnvoll sein, um die Situation und die Gegebenheiten in diesem Land besser einschätzen zu können. Angesichts dieser komplexen Gemengelage an Beweggründen werden in einem zweiten Schritt mögliche einzelwirtschaftliche Motive für Auslandsinvestitionen in die Bereiche Marktmotive, Kostenmotive und Mischformen unterteilt. Eine gute Darstellung der im Folgenden näher zu erläuternden einzelwirtschaftlichen Motive findet sich auch bei Eekhoff (2006).

**Marktmotive**

Investitionen mit einer Markt- oder Absatzorientierung können aus verschiedenen Gründen erfolgen. Meist sollen bestehende Absatzmärkte gesichert und direkt vor Ort versorgt werden. Weiterhin dient eine Direktinvestition natürlich auch der Markterweiterung oder der Eroberung neuer Märkte. Vor allem die stetig größer werdende Produktdifferenzierung und die global unterschiedlichen Konsumentenpräferenzen erfordern oftmals die Produktion vor Ort sowie verstärkte Investitionen in die Bereiche Marketing, Vertrieb und Service. Für viele global ausgerichtete Unternehmen ist es notwendig, auf ihren Hauptmärkten präsent zu sein. Einige Güter müssen aber auch aufgrund von Local-Content-Vorschriften oder staatlich festgelegten Produktions- und Beteiligungsregeln – wie etwa in China – direkt im Zielland gefertigt werden. Ebenso sind aber auch Investitionen denkbar, die sich auf die Einkaufspolitik des Unternehmens beziehen und damit zum Beispiel den Zugang zu wichtigen Roh- oder Betriebsstoffen sichern können.

**Kostenmotive**

Ebenso offensichtlich ist, dass Unternehmen bei ihren Entscheidungen auch die relativen Kosten alternativer Standorte in ihr Kalkül mit einbeziehen. Die wichtigsten Kosten sind die Arbeitskosten. Niedrigere Arbeitskosten im Ausland stellen ceteris paribus ein äußerst attraktives Argument dar, Teile der Leistungserbringung ins Ausland zu verlegen, um so die eigene Wettbewerbssituation auf den Märkten zu verbessern. Dass in Abbildung 12 die Kostenmotive sowohl unter den einzelwirtschaftlichen Motiven als auch unter den gesamtwirtschaftlichen Determinanten aufgeführt sind, zeigt, dass die Abgrenzungen der einzelnen Motive nicht eindeutig und endgültig vorgenommen werden können. Viele

Beweggründe beeinflussen sich gegenseitig und können in diesem Zusammenhang daher nicht getrennt voneinander gesehen werden.

- **Rationalisierung/Kostensenkung:** Der Begriff der Rationalisierung kann in diesem Zusammenhang gleichgesetzt werden mit dem Investitionstyp vertikaler Direktinvestitionen, die in Abschnitt 3.2 bereits angesprochen wurden. In diesem Fall wird eine Produktion komplett oder teilweise in ein anderes Unternehmen verlagert, das zu niedrigeren Grenzkosten produzieren kann (vgl. Abbildung 11).
- **Steigende Skalenerträge (Economies of Scale):** Ein weiterer Anreiz für Kooperationen oder Übernahmen sind steigende Skalenerträge. Diese liegen vor, wenn die Durchschnittskosten bei steigender Ausbringungsmenge fallen. Dies lässt sich an verschiedenen Beispielen erläutern (Eekhoff, 2006). So können diese Effekte vor allem durch die Ausnutzung produktionstechnischer Größenvorteile erzielt werden, bei der sich die Fixkosten auf eine größere Ausbringungsmenge umlegen lassen. Fallende Durchschnittskosten werden somit durch eine Reduktion der Fixkostenanteile erreicht. Die internationale Zusammenarbeit erlaubt es zudem, dass die notwendigen Anlagen und Einrichtungen nur noch von einem Unternehmen bereitgestellt werden, woraus ebenfalls eine Kostensenkung resultiert. Dies trifft insbesondere auf das breite Spektrum internationaler Kooperationen zu und weniger auf die Gründung eines eigenen Tochterunternehmens. Ebenso ist im Rahmen einer internationalen Zusammenarbeit der Fall denkbar, dass neben der besseren Auslastung einer Anlage auch die Investition in eine größere, stärker automatisierte und effizientere Produktion rentabel erscheint, die für ein einzelnes Unternehmen nicht lohnend wäre. Ein weiterer Punkt in diesem Zusammenhang, der nicht unterschätzt werden sollte, sind Lernkurveneffekte, die ebenfalls zu Größenvorteilen führen. Hierbei kann durch Spezialisierung eines Unternehmens und die demzufolge häufige Wiederholung einzelner Tätigkeiten ein Lerneffekt resultieren, der zu einer Erhöhung der Durchführungseffizienz führt. So berichten etwa Backhaus et al. (2000), dass die Stückkosten bei einer Verdoppelung der Ausbringungsmenge um 20 bis 30 Prozent sinken.
- **Verbundvorteile (Economies of Scope):** Die Verbundvorteile liegen inhaltlich eng bei den Skalenerträgen. Der wesentliche Unterschied besteht darin, dass Verbundvorteile bei der Herstellung von mehreren Gütern vorliegen, während sich steigende Skalenerträge auf den Fall der Herstellung eines einzigen Gutes beziehen. Im Falle der Fixkostendegression, die sich ebenfalls durch den Firmenverbund erreichen lässt, gründet der Vorteil vornehmlich auf der besseren Auslastung zahlreicher Funktionen der Wertschöpfungskette (etwa Controlling, Marketing, Personal), und nicht nur auf der besseren Ausnutzung der vorhandenen Produktionsanlagen selbst (Fritsch et al., 1999, 187).

**Mischformen**

- **Spezialisierung:** Die Internationalisierung von Unternehmen und die internationale Zusammenarbeit sind auch durch bestimmte Spezialisierungsmuster gekennzeichnet, wobei komplementäre Fähigkeiten durch Kooperation gebündelt werden (Zentes/Schramm-Klein, 2003, 271). Ähnlich wie im Zusammenhang mit den Theorien des internationalen Handels bereits thematisiert, konzentrieren sich die beteiligten Unternehmen auf jene Fähigkeiten, bei denen sie einen komparativen Vorteil besitzen. Die Formen der Spezialisierung liegen hier weniger in extremen Formen der Internationalisierung – wie etwa im Export oder in der Gründung eigener Tochtergesellschaften, bei der eine vollständige Internalisierung stattfindet –, sondern vor allem in den verschiedenen Zwischenformen, namentlich in den einzelnen Arten von Kooperationen.

  Hinter dem Stichwort „Spezialisierung" verbergen sich meist Motive, die auf immateriellen Zugewinn abzielen (Eekhoff, 2006). Im Wesentlichen fallen hierunter Know-how-Vorteile durch Zugang zu den Ressourcen des anderen Unternehmens. So erscheint etwa ein Joint-Venture in der Entwicklung eines bestimmten Produkts sinnvoll, wenn das Partnerunternehmen einen Wissensvorsprung bezüglich einer bestimmten Funktion oder Komponente besitzt. Auch die Marktkenntnisse des Kooperationspartners können einen Vorteil für ein Unternehmen darstellen. Denkbar ist der Fall, dass es einen neuen Markt betreten will, auf dem es bisher noch keine Erfahrungen gemacht hat. Marktkenntnisse des Partnerunternehmens lassen sich hier ebenfalls als eine Form von Know-how ansehen, durch das sich die Bedienung des Auslandsmarktes einfacher gestaltet.

  Als weiterer wichtiger Ansatz im Rahmen der Übertragung von Know-how erweist sich der in Abschnitt 3.4 diskutierte ressourcenorientierte Ansatz. Aus einzelwirtschaftlicher Sicht versuchen Unternehmen, Zugang zu den Ressourcen anderer Unternehmen zu erhalten. Dies können materielle Ressourcen sein; meist stehen aber auch hier immaterielle Ressourcen wie Know-how im Vordergrund. Die Unternehmen profitieren durch die Kooperation von der neuen, speziellen Ressource des Partners, insofern sie andernfalls keinen Zugang zu dieser finden würden oder der Zugang mit extrem hohen Kosten verbunden wäre. Eine Kooperation oder Firmenübernahme kann somit auch einen komparativen Vorteil begründen, der vor der Internationalisierung nicht vorhanden war.

- **Risikominderung:** Oftmals streben Unternehmen eine zwischenbetriebliche Zusammenarbeit an, um ihre Risiken zu reduzieren. Ein solche Strategie ist natürlich nicht immer auf Internationalisierung ausgerichtet, sondern kann sich auch auf die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit auf nationaler Ebene beziehen. Grundsätzlich erreicht man vor allem bei grenzüberschreitenden Investitionen

eine Risikodiversifizierung dadurch, dass die Produktionsmenge ausgedehnt wird und die Produkte auch auf dem Auslandsmarkt abgesetzt werden. Eine Erweiterung des Unternehmensspektrums verteilt somit das Risiko. So lassen sich auch starke Schwankungen der Nachfrage ausgleichen. Ein Argument, das beispielhaft auf Joint-Ventures zutrifft, ist das Argument der Kostenteilung innerhalb einer Diversifikationsstrategie. So sind gerade die Rüstkosten für die Herstellung von innovativen Produkten sehr hoch, während diesen Kosten unsichere Erträge gegenüberstehen. In solch einer Situation erscheint es lohnend, eine Kooperation mit einem anderen Unternehmen einzugehen und sich die Investitionskosten, aber auch die generierten Erträge zu teilen. Der positive Effekt der Kostenteilung wirkt hier stärker als der negative Effekt der Ertragsteilung (Wrona/Schell, 2003, 320; Morschett, 2003, 392).

Ein Argument, das eng mit dem der Risikominderung verbunden ist und auch zu anderen Motiven einen starken Bezug hat, ist das von Portfolioeffekten, die sich vor allem bei Forschung und Entwicklung beobachten lassen. Eekhoff weist darauf hin, dass gemessen an der Zahl der begonnenen FuE-Projekte die Zahl der Entwicklungen, die tatsächlich als Endprodukt auf den Markt kommen, relativ gering ist (Eekhoff, 2006, 164). Damit ist das Risiko im Bereich der Frühphase einer Produktentwicklung besonders hoch, weil die Kosten der nicht am Markt erscheinenden Produkte von den erfolgreichen Produkten mitgetragen werden müssen. FuE-Kooperationen bieten sich an, um das Risiko in diesem Bereich zu reduzieren – einerseits durch eine reine Kostensenkung, andererseits aber auch durch Größenvorteile und Synergieeffekte, die sich etwa durch gemeinsame FuE-Abteilungen ergeben.

Röller et al. liefern noch ein zusätzliches Argument (Röller et al., 2000, 19): Im Zusammenhang mit einer solchen Risikominderung ist es denkbar, dass daraus nicht nur einzelwirtschaftliche, sondern auch gesamtwirtschaftliche Vorteile resultieren. Denn in der Folge einer Verringerung des Risikos sollten die Kapitalkosten sinken. Das erstellte Gut kann somit günstiger angeboten werden. Insofern liefert diese Betrachtung einen weiteren Hinweis auf die Vorteile internationaler Unternehmensaktivitäten, gerade vor dem Hintergrund des verstärkten internationalen Wettbewerbsdrucks und der damit verbundenen Erfordernis einer stärkeren internationalen Zusammenarbeit.

- **Steigerung der Manager-/X-Effizienz:** Die X-Effizienz bezeichnet die interne Effizienz des Managements eines Unternehmens (Röller et al., 2000, 19 f.). Eine Steigerung dieser Effizienz wäre etwa dann möglich, wenn ein Unternehmen mit einem schlechten Management von einem Unternehmen mit einem besseren Management übernommen wird. Denkbar ist hier der Fall, dass ein Unternehmen

wichtige Marktnischen besetzt oder langfristig über enormes Marktpotenzial verfügt, das allerdings von der Managementebene nicht gehoben werden kann. In einem solchen Fall stellt das schlecht bewirtschaftete Unternehmen einen Anreiz dar für eine Übernahme.

- **Verfahrens- und Produktfortschritt:** Der Verfahrens- und Produktfortschritt stellt ebenfalls ein Motiv für grenzüberschreitende Aktivitäten dar. Er hängt sehr eng mit dem Motiv der Spezialisierung zusammen, tritt allerdings im Rahmen des Internationalisierungsprozesses zeitlich verzögert auf und trifft vor allem auf die diversen Formen von Joint-Ventures zu. In diesem Rahmen können Unternehmen verschiedene Komponenten wie Produktionsfaktoren oder Know-how einbringen, aus denen dann letztendlich ein neues Produkt resultiert. Überschneidungen ergeben sich hier auch in Bezug auf die zuvor dargestellten Kostenvorteile sowie auf die Vorteile im Rahmen von FuE-Kooperationen.
- **Verbreitung von/Zugang zu Know-how:** Problematisch am Produktionsfaktor Know-how oder technischem Wissen ist der Tatbestand, dass es in vielen Fällen nur schwer handelbar ist. Während sich explizites Wissen – also Informationen in Form von Lizenzen und Dokumenten, die leicht übertragbar sind – über den Markt kaufen und verkaufen lässt, ist Know-how als implizites Wissen an Personen oder Personengruppen gebunden (Friese, 1998, 141). Das implizite Wissen ist meist nur schwer übertragbar und gründet oft auf individuellen Erfahrungen oder Teamkenntnissen. Im Sinne des Resource-based View ist es aber zugleich die wettbewerbsrelevante Kompetenz, die über einen Wettbewerbsvorteil entscheidet. Für viele Unternehmen sind daher Akquisitionen, Kooperationen oder Fusionen mit anderen (ausländischen) Unternehmen geeignete Mittel, um an das jeweilige Know-how zu gelangen. Eine Erweiterung auf diesem Wege erscheint für Unternehmen dann sinnvoll, wenn der Aufbau eines eigenen Wissensstands die Kosten für einen Zukauf bei weitem übersteigen würde.

# 5 Empirische Bestandsaufnahme für Deutschland

## 5.1 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland

Schon seit einigen Jahren wird verstärkt über die Auslandsaktivitäten der deutschen Unternehmen diskutiert. Vor allem wird in Wirtschaft, Politik und Presse darüber spekuliert, ob durch die Auslandsinvestitionen deutscher Unter-

nehmen der Industriestandort Deutschland leidet und zahlreiche Arbeitsplätze verloren gehen. An vielen Stellen wurde bereits gezeigt, dass diese Diskussionen überhitzt geführt und das Ausmaß der Veränderungen vielfach überschätzt werden (Römer, 2007; Buch/Schnitzer et al., 2007; Marin, 2004). Dies betrifft vor allem aus Kostengründen vorgenommene Arbeitsplatzverlagerungen in die mittel- und osteuropäischen Länder.

Die Internationalisierung der Produktion und die weltweiten Kapitalverflechtungen reichen jedoch weiter. Sie gehen weit über einzelne Regionen und vor allem über die rein produktionsorientierte Sichtweise hinaus, da sich Auslandsinvestitionen nicht auf das Verarbeitende Gewerbe beschränken. In diesem Kapitel soll daher eine Bestandsaufnahme der deutschen Direktinvestitionen im Ausland erfolgen. Dabei ist ein Blick auf die einzelnen Kennzahlen zu den deutschen Direktinvestitionen zu werfen und herauszuarbeiten, inwieweit diese Kennzahlen zueinander im Verhältnis stehen. Die Frage ist auch, ob über die vergangenen Jahre Besonderheiten bei der Investitionsstrategie deutscher Unternehmen zu beobachten sind. Zudem ist zu klären, wie hoch das Gewicht der Auslandstätigkeit deutscher Unternehmen tatsächlich ist.

**Firmenübernahmen mit deutscher Beteiligung unter den weltweit größten M&As** Abbildung 13

in den Jahren 2005 und 2006, in Milliarden US-Dollar

| Unternehmen ... | kauft ... | für ... |
|---|---|---|
| Unicredito Italiano (I) | Bayerische Hypo- und Vereinsbank (D) | 18,3 |
| Linde (D) | BOC Group (UK) | 14,1 |
| Deutsche Annington Immobilien (D) | Viterra (D) | 9,0 |
| Allianz (D) | RAS (I) | 7,1 |
| Deutsche Post (D) | Exel (UK) | 6,9 |
| Nycomed (DK) | Altana Pharma (D) | 5,8 |
| Novartis (CH) | Hexal (D) | 5,7 |
| Whitehall Street Fund (USA) | KarstadtQuelle (D) | 5,4 |
| Investors Group (USA) | KION Group (D) | 5,1 |
| BASF (D) | Engelhard Corp (USA) | 4,9 |
| Adidas-Salomon (D) | Reebok International (USA) | 4,2 |
| Fresenius Medical Care (D) | Renal Care Group (USA) | 4,0 |
| EADS (D) | Airbus (F) | 3,5 |
| Investors Group (UK) | ThyssenKrupp Wohnimmobilien (D) | 2,8 |
| FDL (F) | Immeo Wohnen Service (D) | 2,7 |

Quellen: UNCTAD, 2006; UNCTAD, 2007

Die starke Zunahme der Auslandsinvestitionen deutscher Konzerne geht aus den Zahlen zu den Direktinvestitionsbeständen hervor. So sind diese von 1990 bis 2006 von 116 auf 811 Milliarden Euro angestiegen. Dies entspricht einer Zunahme um 600 Prozent und einem jahresdurchschnittlichen Anstieg von über 43 Milliarden Euro. In Abbildung 13 sind wichtige Firmenübernahmen mit deutscher Beteiligung aus den Jahren 2005 und 2006 aufgeführt, um einen ersten Einblick zu geben, in welchen Größenordnungen sich die internationalen Geschäftstätigkeiten deutscher Unternehmen mittlerweile bewegen. Dabei hilft zur Veranschaulichung ein nochmaliger Blick auf eine Zahl, die im zweiten Kapitel genannt wurde: Zwischen 1970 und 1980 – also in der Frühphase der Globalisierung – wurden weltweit im Jahresdurchschnitt 28 Milliarden US-Dollar investiert. Allein die Übernahme der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank ließ sich die Unicredito Italiano 18,3 Milliarden US-Dollar kosten. Zusammen mit dem zweithöchsten Kauf – der Übernahme der britischen BOC Group durch die Linde AG für 14,1 Milliarden US-Dollar – war die Summe der Direktinvestitionsflüsse dieser beiden bedeutendsten Deals 2005/2006 mit deutscher Beteiligung größer als der weltweite Jahresdurchschnitt der siebziger Jahre.

**Regionenanalyse**

In diesem Abschnitt soll zunächst die Frage nach der regionalen Verteilung der deutschen Direktinvestitionsbestände aufgeworfen werden. Abbildung 14 verdeutlicht, dass sich die Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland vor allem auf zwei große Wirtschaftsblöcke beziehen. Die wichtigste Zielregion sind die Länder der (ehemaligen) EU-15. Diese hatten 2006 einen Anteil von knapp 46 Prozent am gesamten deutschen Direktinvestitionsbestand. Zweitwichtigste Region waren die USA mit einem Anteil von gut 26 Prozent. In der Summe hatten EU-15 und USA also einen Anteil von mehr als 70 Prozent. Damit dominieren die Industrieländer bei der Rangliste der deutschen Direktinvestitionen im Ausland. Die von Wissenschaft und Presse identifizierten und in der breiten Öffentlichkeit diskutierten neuen Wachstumsmärkte spielen zumindest in der offiziellen Statistik noch keine große Rolle. So hatte der Wachstumsmarkt Asien, der China einschließt, am Ende des Jahres 2006 nur einen Anteil von 6,1 Prozent. Die neuen mittel- und osteuropäischen EU-Mitgliedsländer brachten es ebenfalls nur auf einen Anteil von rund 6 Prozent an den gesamten deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland.

Der Befund aus Abbildung 14 darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass es sich bei diesen Kapitalbeteiligungen natürlich um Bestände handelt, die über viele Jahre historisch gewachsen sind – die Länder der EU-15 und die USA

## Statistische Erfassung von Direktinvestitionen

Übersicht 2

Im Unterschied zu Anlagen aus reinem Ertragsinteresse zeichnen sich Direktinvestitionen dadurch aus, dass der Investor ein langfristiges wirtschaftliches Ziel verfolgt, und zwar in dem Sinne, dass er auf andere Unternehmen wirtschaftlichen Einfluss ausübt oder ausüben möchte. Eine bloße Renditeorientierung wie bei Portfolioinvestitionen steht hier nicht im Mittelpunkt. Dabei lassen sich in einer groben Gliederung zwei Investmenttypen unterscheiden: Entweder werden Tochterunternehmen vor allem zu Produktionszwecken auf der grünen Wiese gegründet („green field investments"), oder die Fusionen beziehungsweise Übernahmen (Mergers & Acquisitions) dienen dazu, sich in andere Märkte und Länder einzukaufen.

Für Deutschland werden die Daten zu Direktinvestitionen von der Deutschen Bundesbank erhoben und zur Verfügung gestellt. Die Kapitalströme (jährliche Zu- und Abflüsse) werden in der Zahlungsbilanzstatistik ausgewiesen. Die Bestandsdaten dagegen werden jeweils am Ende eines Jahres erfasst. Beide Statistiken lassen sich nicht unmittelbar miteinander vergleichen. Die Bestandsgröße einer Periode ist nicht gleich der Bestandsgröße der Vorperiode zuzüglich der Stromgröße der aktuellen Periode. Denn die Zahlungsbilanzstatistik erfasst nur die tatsächlichen Kapitalströme aus Direktinvestitionen zum Zeitpunkt ihres Flusses. Sie enthält also lediglich die unmittelbaren Direktinvestitionen und nicht auch die mittelbaren. Mittelbare Direktinvestitionen können über deutsche Holdings im Ausland getätigt werden – zum Beispiel wenn eine Beteiligung an einem ausländischen Unternehmen nur mittelbar über eine eigene Tochtergesellschaft gehalten wird. Dagegen wird die Bestandsstatistik auf Basis der Unternehmensbilanzen im Ausland aufgestellt und enthält auch die mittelbaren Direktinvestitionen. Der Kapitalbestand ergibt sich aus dem Bilanzkapital des Investitionsobjekts. Dieser muss nicht identisch sein mit dem gezahlten Kaufpreis.

Die Bestandsstatistik enthält – im Gegensatz zur Erfassung der Kapitalströme in der Zahlungsbilanzstatistik – auch Angaben zur Mitarbeiterzahl, zu den Umsätzen und zu den Bilanzsummen der im Ausland geführten Unternehmen. Allerdings werden dabei sämtliche Beschäftigten des ausländischen Unternehmens aufgeführt, unabhängig vom Grad der Beteiligung des deutschen Unternehmens. Ein einfaches Beispiel verdeutlicht die Problematik: Ein deutsches Unternehmen ist an einem polnischen Unternehmen mit 25 Prozent beteiligt, und das polnische Unternehmen beschäftigt 100 Mitarbeiter. Der Leser der Statistik interpretiert dies oftmals so, dass das deutsche Unternehmen in Polen 100 Mitarbeiter beschäftigt. Dass das nicht zutreffend ist, leuchtet schnell ein, da das deutsche Unternehmen ja nur eine Beteiligung in Höhe von 25 Prozent hält.

Problematisch ist des Weiteren, dass die deutsche Bestandsstatistik Direktinvestitionen erst ab einem bestimmten Beteiligungsgrad beziehungsweise ab einem bestimmten Investitionsvolumen erfasst. Die Grenzwerte wurden dabei über die Jahre verändert:

- seit 1993: Beteiligung ≥ 20 Prozent und Bilanzsumme > 0,5 Millionen Euro;
- seit 1999: Minderheitsbeteiligung ≥ 10 Prozent und Bilanzsumme > 5 Millionen Euro; oder Mehrheitsbeteiligung ≥ 50 Prozent und Bilanzsumme > 0,5 Millionen Euro;
- seit 2002: Beteiligung ≥ 10 Prozent und Bilanzsumme > 3 Millionen Euro.

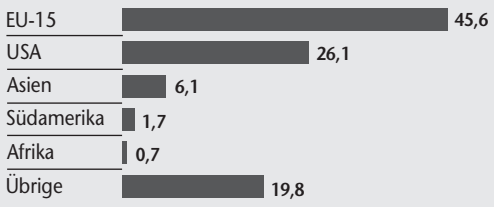
Dies bedeutet aktuell: Erstens gilt seit dem Jahr 2002 eine Beteiligungsschwelle von mindestens 10 Prozent – ein Unternehmen muss also einen mindestens 10-prozentigen Anteil an einem anderen Unternehmen erwerben, um in der Statistik aufzutauchen. Zweitens werden nur noch Beteiligungen an Unternehmen erfasst, deren Bilanzsumme mehr als 3 Millionen Euro beträgt. Im Gegensatz dazu wurden bis zum Jahr 2001 auch geringere Beteiligungen mit einer Bilanzsumme von mehr als 0,5 Millionen Euro berücksichtigt. Damit ist klar, dass vor allem viele Auslandsinvestments kleiner und mittlerer Unternehmen nicht erfasst werden, weil diese sich unterhalb der Meldegrenze befinden.

Eigene Zusammenstellung

standen bereits vor Jahrzehnten als aussichtsreiche Märkte auf dem Plan. Neuere Befragungen deuten zwar darauf hin, dass bei deutschen Unternehmen starke Investitionsabsichten in Bezug auf die neuen EU-Mitgliedstaaten und China bestehen; insgesamt gesehen strahlen aber nach wie vor die Länder der EU-15 die höchste Attraktivität aus (DIHK, 2008). 32 Prozent der befragten Unternehmen nennen China als Zielland für künftige Auslandsinvestitionen. 37 Prozent geben die neuen EU-Länder Mittel- und Osteuropas an. Neben den günstigen Arbeitskosten, die bei einer Investitionsentscheidung sowohl in gesamtwirtschaftlicher als auch in einzelwirtschaftlicher Hinsicht wirken, haben sich seit dem EU-Beitritt dieser Länder auch die rechtlichen Rahmenbedingungen für internationale Investoren verbessert. Auch dieser Tatbestand wirkt sich positiv auf die Investitionsentscheidungen aus (DIHK, 2005; Grömling/Römer, 2004). China landet als Investitionsziel lediglich auf dem dritten Platz. In China haben vor allem die rechtlichen Rahmenbedingungen noch nicht den gleichen Standard erreicht wie in den neuen EU-Beitrittsländern. Dies dürfte vor allem für kleinere Unternehmen eine Hemmschwelle bedeuten. Neben günstigen Kostenfaktoren verspricht in China der rasant wachsende Markt enorme Unternehmensgewinne. Eine Vor-Ort-Produktion erscheint damit für viele Unternehmen unumgänglich. Festzuhalten bleibt aber allen Umfragen zum Trotz, dass die deutschen Unternehmen aktuell vor allem in Westeuropa und den USA investiert sind. Wachstumsmärkte wie China oder Mittel- und Osteuropa weisen zwar eine höhere Dynamik aus, was zum Beispiel die Zahl potenzieller Neuinvestitionen anbelangt. Doch wesentlich für das deutsche Beteiligungskapital im Ausland sind nach wie vor die Märkte der Industrieländer.

**Deutsche Direktinvestitionsbestände im Ausland nach Regionen** Abbildung 14

im Jahr 2006, Anteile in Prozent




Übrige: darunter EU-Länder Mittel- und Osteuropas, Schweiz, Norwegen, Kanada, Australien, Russland.
Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

Tabelle 1 zeigt die Auslandstätigkeit der deutschen Unternehmen und enthält außer den anteilsmäßigen Direktinvestitionsbeständen noch weitere Kennzahlen. Auch hier sind die prozentualen Anteile angegeben, die bezüglich der Anzahl der Auslandstöchter, der Anzahl der dort Beschäftigten und der Höhe des Umsatzes auf die jeweiligen Regionen entfallen.

## Kennzahlen der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland nach Regionen

Tabelle 1

im Jahr 2006, Angaben in Prozent

| | Direktinvestitions-bestände | Anzahl der Aus-landstöchter | Anzahl der Beschäftigten | Umsatz |
|---|---|---|---|---|
| EU-15 | 45,6 | 42,4 | 32,6 | 40,8 |
| USA | 26,1 | 13,9 | 15,2 | 24,6 |
| Asien | 6,1 | 12,2 | 14,4 | 9,9 |
| Südamerika | 1,7 | 3,0 | 4,8 | 2,4 |
| Afrika | 0,7 | 2,2 | 2,7 | 1,4 |
| Übrige | 19,8 | 26,3 | 30,3 | 20,9 |

Übrige: darunter EU-Länder Mittel- und Osteuropas, Schweiz, Norwegen, Kanada, Australien, Russland.
Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

*(1) Unternehmen, Beschäftigte und Umsätze*

Neben den Angaben zu den Direktinvestitionsbeständen beinhaltet die Statistik der Deutschen Bundesbank auch Angaben über die Anzahl der Auslandstöchter, die Anzahl der dort Beschäftigten sowie über die dort erzielten Umsätze. In vielen Regionen und Ländern entsprechen die Verteilung und das relative Gewicht der übrigen Kennzahlen in etwa der Verteilung des Beteiligungskapitals. So waren im Jahr 2006 rund 42 Prozent der ausländischen Tochterunternehmen mit deutscher Beteiligung in den Ländern der (ehemaligen) EU-15 zu finden, wo rund 33 Prozent der im Ausland Beschäftigten arbeiteten. Für die USA betrugen die entsprechenden Werte 13,9 Prozent beziehungsweise 15,2 Prozent und weichen damit im Vergleich zu den Direktinvestitionsbeständen deutlich nach unten ab. In Südamerika dagegen liegen die genannten Anteile mit 3 Prozent und fast 5 Prozent höher als der Anteil an den Direktinvestitionsbeständen (1,7 Prozent). In Asien sind die Relationen ähnlich. Hier befanden sich zum Jahresende 2006 bereits gut 12 Prozent der deutschen Auslandstöchter und über 14 Prozent der Auslandsbeschäftigten, obwohl sich der Anteil an den gesamten Direktinvestitionsbeständen lediglich auf 6,1 Prozent belief.

*(2) Wachstum und Zukunftsmärkte*

Die deutsche Investitionstätigkeit im Ausland ist seit Beginn der neunziger Jahre angestiegen. Dies gilt nicht nur für die Direktinvestitionsbestände, sondern auch für die Zahl der Unternehmen, der Beschäftigten sowie für die Umsätze. Eine wichtige Erkenntnis besteht darin, dass in absoluter Rechnung alle Märkte von den deutschen Auslandsinvestitionen profitiert haben. Über die Betrachtung

der Anteilswerte, der Jahresumsätze und der insgesamt erzielten Wachstumsraten lassen sich jedoch einige Märkte als Gewinner identifizieren. Andere Regionen hingegen haben von der Internationalisierung Deutschlands nur unterdurchschnittlich profitiert.

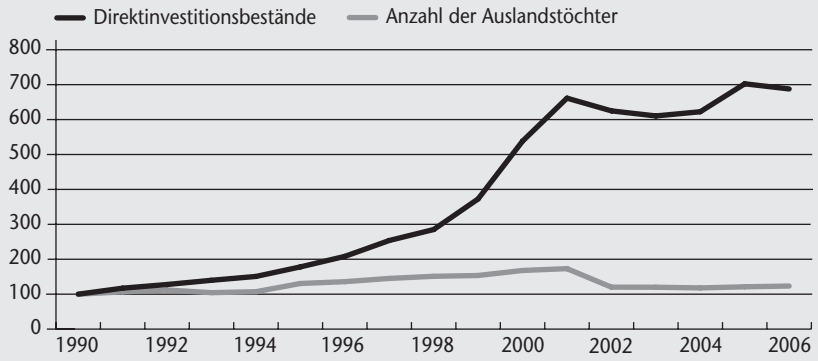
- **EU-15:** Für die Mitgliedstaaten der (ehemaligen) EU-15 deuten die amtlichen Zahlen der Deutschen Bundesbank darauf hin, dass die deutschen Unternehmen dort eher bestehende Beteiligungen aufstocken und ausbauen, als neue Investments einzugehen. So sind die Direktinvestitionsbestände zwischen 1990 und 2006 um fast 550 Prozent angestiegen. Dagegen weist die Anzahl der deutschen Auslandstöchter eine Steigerung von lediglich rund 20 Prozent auf. Die Zahl der Mitarbeiter hat sich im gleichen Zeitraum gut verdoppelt. Das Gewicht der Ländergruppe insgesamt bleibt über den betrachteten Zeitraum relativ konstant, und zwar bei allen Bezugsgrößen. So lag der Anteil der Direktinvestitionsbestände an allen Auslandsinvestitionen im Jahr 1990 bei fast 50 Prozent, im Jahr 1995 bei fast 55 Prozent und im Jahr 2006 bei fast 46 Prozent. Der europäische Wirtschaftsraum behält also für deutsche Unternehmen über die Zeit gesehen seine Attraktivität bei und fällt gegenüber anderen Wirtschaftszonen kaum zurück.
- **USA:** In den USA ist das deutsche Beteiligungskapital zwischen 1990 und 2006 um rund 670 Prozent angewachsen. Damit waren die Vereinigten Staaten als Empfänger deutscher Investitionen deutlich attraktiver als der Durchschnitt aller Länder. Gleichwohl deuten die Zahlen darauf hin, dass das Kapital auch hier eher in bereits bestehende Aktivitäten fließt, während Neugründungen oder Ähnliches per saldo weniger bedeutend sind. So stieg die Anzahl der Unternehmen mit deutscher Beteiligung seit 1990 um lediglich 36 Prozent, die Mitarbeiterzahl stieg immerhin um fast 70 Prozent auf fast 790.000 Beschäftigte im Jahr 2006. Die Umsätze legten dagegen kräftig zu – um rund 400 Prozent. Insgesamt zeigt sich auch hier, ähnlich wie für die Länder der EU-15, dass die jeweiligen Anteile an den Gesamtwerten relativ konstant bleiben. Lediglich der Anteil der Direktinvestitionsbestände selbst war etwas größeren Schwankungen unterworfen: So stieg der Anteil der deutschen US-Investments von 1990 bis zum Jahr 2001 von 24 auf 41 Prozent an. Seither sind die Direktinvestitionsbestände jedoch absolut gesehen um fast 76 Milliarden Euro gefallen, ihr Anteil sank auf 26,1 Prozent. Damit scheinen die USA zumindest seit der Jahrtausendwende etwas an Attraktivität eingebüßt zu haben.

Abbildung 15 veranschaulicht ein wesentliches Ergebnis der Datenlage. Dabei wurden die Werte für die EU-15 und die USA zusammengerechnet. Es zeigt sich der Befund, dass die Entwicklung beim Beteiligungskapital einerseits und bei der Anzahl der Auslandstöchter andererseits in den Industrieländern deutlich

## Entwicklung der deutschen Direktinvestitionsbestände und der deutschen Auslandstöchter in der EU-15 und den USA

Abbildung 15

1990 = 100




Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

auseinanderklafft: Während die Anzahl der deutschen Auslandstöchter in diesen Ländergruppen gerade mal um rund 20 Prozent gestiegen ist, betrug der Zuwachs an deutschem Beteiligungskapital im gleichen Zeitraum fast 590 Prozent.

- **Südamerika:** Unter den hier betrachteten Regionen ist Südamerika der eindeutige Verlierer der deutschen Investitionstätigkeit im Ausland. Zwar sind die Direktinvestitionsbestände in den südamerikanischen Ländern seit dem Jahr 1990 um 200 Prozent angestiegen, und auch der Umsatz der deutschen Tochterunternehmen konnte um 140 Prozent zulegen. Doch die Anzahl der Unternehmen und auch die Anzahl der Beschäftigten haben in absoluter Rechnung abgenommen und weisen negative Wachstumsraten auf. So sank die Zahl der Mitarbeiter deutscher Konzerne dort seit 1990 um 23 Prozent. Die relative Unwichtigkeit dieser Region wird vor allem an den jeweiligen Anteilswerten deutlich. So betrug der Anteil an den gesamten Direktinvestitionsbeständen zum Jahresende 2006 nur noch 1,7 Prozent und verlor damit 2,3 Prozentpunkte gegenüber 1990. Ebenso sank der Anteil der dort Beschäftigten (um gut 9 Prozentpunkte), und der Anteil der erzielten Umsätze kam nur noch auf 2,4 Prozent der gesamten deutschen Umsätze im Ausland.
- **Asien:** Die Länder Asiens zeichnen sich aus durch Standortvorteile wie hohes Marktwachstum, junge und gut ausgebildete Arbeitskräfte, zunehmende politische und makroökonomische Stabilität sowie teils solide Wirtschaftspolitik. Dies zeigt

sich auch bei der Attraktivität für deutsche Unternehmen. Zwar haben die Direktinvestitionsbestände im Jahr 2006 erst eine Höhe von gut 49 Milliarden Euro erreicht, was rund 6 Prozent aller deutschen Auslandsinvestitionen entspricht. Doch die dahinterstehenden Wachstumsraten sind beeindruckend, gerade deshalb, weil sie stark überdurchschnittlich sind und sich Asien damit als attraktiver Wirtschaftsstandort präsentiert. So sind die Direktinvestitionsbestände zwischen 1990 und 2006 um fast 850 Prozent angestiegen. Die Umsätze legten um 685 Prozent zu – womit mittlerweile rund 10 Prozent der Umsätze deutscher Auslandstöchter in Asien erwirtschaftet werden. Interessant ist ein Blick auf die jeweiligen Anteile an den Gesamtwerten beziehungsweise auf die jeweiligen Veränderungen der Anteile. Zwar bleibt auch in dieser Region die Entwicklung der Anzahl der Unternehmen und der Anzahl der Beschäftigten hinter dem enormen Anstieg beim Beteiligungskapital zurück. Im Vergleich zeigt sich jedoch, dass sich beide Größen überproportional entwickeln: So ist der Anteil der deutschen Direktinvestitionsbestände in Asien seit dem Jahr 1990 lediglich um 1,7 Prozentpunkte angestiegen, die anteilsmäßige Anzahl der Unternehmen dafür um gut 5 Prozentpunkte und die der Beschäftigten um rund 6 Prozentpunkte. Und dies, obwohl aufgrund der Revision der Meldegrenze im Jahr 2002 durch die Deutsche Bundesbank die Anzahl der Unternehmen und die der Beschäftigten tendenziell eher abnehmen, weil viele kleine Unternehmen und Beteiligungen aus der Statistik herausfallen. Damit zeigt sich in Asien eine andere Entwicklung als in den Ländern der EU-15 und in den USA. Der überproportional starke Anstieg der Beschäftigung in den asiatischen Ländern könnte als Indiz für die These gelten, dass deren komparativer Vorteil bei arbeitsintensiven Produktionen von deutschen Unternehmen realisiert wird. Dieser Vorteil zeigt sich zum Beispiel in niedrigen Arbeitskosten.

- **Afrika:** In Afrika hatten die deutschen Unternehmen zum Jahresende 2006 einen Beteiligungsbestand in Höhe von fast 6 Milliarden Euro. Dies ist keine zu vernachlässigende Größe, zumal auch hier die Direktinvestitionen seit 1990 einen Zuwachs von 220 Prozent verbuchen konnten. Doch im Vergleich fällt dieser Zuwachs deutlich unterproportional aus, und der Anteil der afrikanischen Länder an den gesamten deutschen Auslandsinvestitionen betrug zuletzt nur 0,7 Prozent.

Insgesamt zeigt sich bei der Regionenanalyse, dass die Internationalisierung durch globale Investitionsaktivitäten deutscher Unternehmen sehr stark zugenommen hat. Dies ist ein Befund, der auf alle hier betrachteten Zielregionen zutrifft. Dabei sind die Anteile der Staaten der (ehemaligen) EU-15 und der USA relativ stabil geblieben und weisen nach wie vor hohe Wachstumsraten auf. Die Region Asien lässt sich als ein Gewinner der deutschen Auslandsinvestitionen

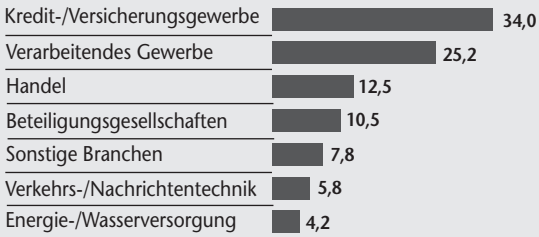
ansehen, vor allem wenn die Entwicklung der Auslandsbeschäftigten herangezogen wird. Dagegen haben die Länder Südamerikas und Afrikas in ihrer relativen Bedeutung verloren.

**Branchenanalyse**

Bei der Unterteilung in Branchen unterscheidet die amtliche Statistik zwei verschiedene Sichtweisen, je nachdem ob die deutsche Branche betrachtet wird, die im Ausland investiert, oder die ausländische Zielbranche. Im Folgenden soll für die Betrachtung die ausländische Zielbranche herangezogen werden. Denn vor dem Hintergrund der Diskussionen um die Produktionsverlagerungen und um die Erweiterung der Absatzmärkte ist es vor allem interessant, in welchen ausländischen Branchen das deutsche Kapital investiert wird.

**Zielbranchen der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland** Abbildung 16

im Jahr 2006, Anteile in Prozent




Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

Die deutschen Investoren blicken im Ausland vor allem auf vier wichtige Branchen (Abbildung 16). Die wichtigste Zielbranche war zum Ende des Jahres 2006 das Kredit- und Versicherungsgewerbe, auf das 34 Prozent aller Direktinvestitionen entfielen. Das Verarbeitende Gewerbe kam mit einem Anteil von 25,2 Prozent auf den zweiten Platz. Außerdem spielen die Handelsgesellschaften sowie die Branche Grundstücke/Vermietung/Unternehmensdienste, unter denen vor allem die in Abbildungen 16 aufgeführten Beteiligungsgesellschaften hervorragen, eine wesentliche Rolle. Aufgrund einer umfassenden Branchenrevision der Deutschen Bundesbank zur Mitte der neunziger Jahre muss bei der Branchenbetrachtung aber der Vergleich mit dem Jahr 1995 gezogen werden – statt wie bei der Regionenanalyse der mit dem Jahr 1990.

Aus den Kennzahlen über die Investitionstätigkeit im Ausland (Tabelle 2) lassen sich weitere Erkenntnisse über die einzelnen Branchen gewinnen.

- **Gesamtbetrachtung:** Eine wichtige Tendenz, die sich schon bei der Regionenanalyse abgezeichnet hat, ist auch bei der Branchenanalyse zu erkennen. Die deutschen Unternehmen investieren vorwiegend in bestehende Beteiligungen und stocken diese auf, bevor neue Investitionsziele gesucht werden. Dies zeigt sich

## Kennzahlen der Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen nach Zielbranchen

Tabelle 2

im Jahr 2006, Angaben in Prozent

| | Direktinvestitionsbestände | Anzahl der Auslandstöchter | Anzahl der Beschäftigten | Umsatz |
|---|---|---|---|---|
| Verarbeitendes Gewerbe | 25,2 | 31,8 | 54,0 | 39,5 |
| Energie-/Wasserversorgung | 4,2 | 1,5 | 2,1 | 4,2 |
| Handel | 12,5 | 31,1 | 20,3 | 33,8 |
| Verkehrs-/Nachrichtentechnik | 5,8 | 6,0 | 9,8 | 6,9 |
| Kredit-/Versicherungsgewerbe | 34,0 | 9,0 | 4,4 | 10,4 |
| Grundstücke/Vermietung/ Unternehmensdienste* | 16,7 | 15,2 | 5,0 | 3,1 |

* Einschließlich Beteiligungsgesellschaften.
Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

bereits, wenn man die Entwicklung der weltweiten Direktinvestitionsbestände deutscher Unternehmen über die vergangenen Jahre betrachtet. So sind diese von 1995 bis 2006 insgesamt um über 300 Prozent angestiegen. Dagegen hat die Anzahl der deutschen Auslandstöchter per saldo einen relativ schwachen Zuwachs von 7,5 Prozent zu verzeichnen. Zwar hat sich die Zahl der dort beschäftigten Mitarbeiter seit dem Jahr 1995 um über 80 Prozent auf 5,2 Millionen erhöht, und der Umsatz der deutschen Auslandstöchter ist seit diesem Zeitpunkt um 230 Prozent gestiegen, sodass sie 2006 einen Umsatz von 1,75 Billionen Euro erwirtschaftet haben. Die Anzahl der Unternehmen sowie der dort beschäftigten Mitarbeiter haben sich allerdings deutlich schwächer entwickelt als die Kennzahlen der Direktinvestitionsbestände. Dies ist ein Ergebnis, das bezüglich der Industrieländer auch schon bei der Regionenanalyse herausgearbeitet wurde.

- **Kredit- und Versicherungsgewerbe:** Die deutschen Unternehmen hatten zum Jahresende 2006 vor allem in den Bereich Kredit- und Versicherungsgewerbe investiert. Die Bestände in diesem Segment beliefen sich auf rund 275 Milliarden Euro und konnten gegenüber 1995 um 370 Prozent zulegen. 2006 hatten sie einen Anteil von 34 Prozent an den gesamten deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland. Diese sehr hohe Kapitalbeteiligung muss dabei allerdings auch noch aus einem anderen Betrachtungswinkel beurteilt werden. Dies zeigt sich, wenn als weitere Kennzahlen die Anzahl der Unternehmen sowie der Mitarbeiter der ausländischen Unternehmen betrachtet werden. Zunächst ist eine relativ starke Divergenz sichtbar. So liegt der Anteil der Unternehmen der Kredit- und Versicherungsbranche an allen deutschen Auslandstöchtern lediglich bei

9 Prozent, der Beschäftigtenanteil sogar nur bei 4,4 Prozent, und auch die Umsätze liegen nur bei gut 10 Prozent aller Umsätze. Das heißt: 34 Prozent des deutschen Beteiligungskapitals sind in der Kredit- und Versicherungsbranche investiert, während nur gut 4 Prozent aller Auslandsbeschäftigten dort registriert werden können (siehe Abbildung 17). Dies bedeutet zunächst, dass die Beteiligungen über die Zeit erhöht wurden, ohne dass sich die Mitarbeiterzahlen in diesen Unternehmen nennenswert veränderten. Eine eindeutige Analyse und Begründung dieses Tatbestands ist aus der amtlichen Statistik heraus allerdings nicht möglich. So wäre denkbar, dass der Beteiligungsgrad in dieser Branche tendenziell höher ist. Zudem kann das Bankgewerbe auch als Kapitalsammelstelle dienen, und bestimmte Kapitalbestände dürften als Durchlaufbestand in dieser Branche registriert werden, ohne dass das genaue Zielobjekt der Investition feststeht. Die amtliche Statistik stößt hier offenbar an Grenzen. Insgesamt allerdings dürfen die Relationen bei der Interpretation nicht übersehen werden. Denn seit dem Jahr 1995 haben sich in dieser Branche sowohl die Anzahl der ausgewiesenen ausländischen Unternehmen mit deutscher Beteiligung beträchtlich erhöht (plus 48 Prozent) als auch die Anzahl der dort beschäftigten Mitarbeiter (plus 140 Prozent).

- **Handel:** Ein völlig anderes Bild zeigt sich bei der Sparte der Handelsgesellschaften. Hier ist die relative Bedeutung der Anzahl der Tochterunternehmen und ihrer Mitarbeiter deutlich höher als die des Beteiligungskapitals. Zum Ende des Jahres 2006 hatten deutsche Firmen in internationalen Handelsunternehmen gut 100 Milliarden Euro investiert. Dies entspricht einem Anteil von 12,5 Prozent – deutlich weniger als im Bereich des Kredit- und Versicherungsgewerbes. Gegenüber dem Jahr 1995 lag der Zuwachs bei fast 230 Prozent. Dieser Zuwachs bleibt allerdings deutlich hinter dem Gesamtanstieg des Auslandsengagements deutscher Unternehmen zurück. Bei der Betrachtung der übrigen Kennzahlen werden die unterschiedlichen Gewichte gerade gegenüber der zuvor betrachteten Branche deutlich. Für Handelsgesellschaften ist es naheliegend, dass sie über eine stattliche Anzahl an Unternehmen verfügen müssen, um direkt vor Ort ihre Produkte zu vertreiben. Dies lässt sich vor allem mit Blick auf die marktorientierten Motive für Direktinvestitionen ableiten, die in Kapitel 3 und 4 vorgestellt wurden. So stellen die insgesamt über 7.300 Handelsunternehmen mit deutscher Beteiligung gut 31 Prozent aller deutschen Tochtergesellschaften im Ausland. Und die knapp eine Million Mitarbeiter dieser Unternehmen machen rund 20 Prozent aller Auslandsbeschäftigten aus (Abbildung 17). Ebenso bedeutsam ist der Umsatz: Rund ein Drittel der Auslandsumsätze wurde im Jahr 2006 von den Handelsunternehmen erwirtschaftet (vgl. Tabelle 2).

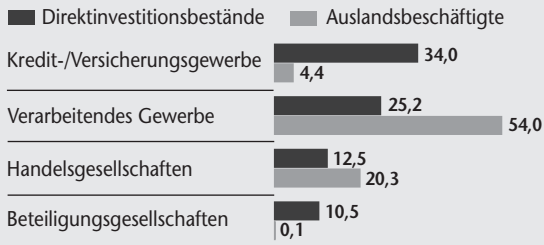
Offensichtlich wird die Internationalisierung hier allerdings über sehr kleine Unternehmen abgewickelt. Dies zeigt sich bei der Betrachtung des Jahres 2002, zu dem die Deutsche Bundesbank die Meldefreigrenze heraufgesetzt hatte. Während im Jahr 2001 noch fast 13.000 ausländische Handelsunternehmen von deutschen Unternehmen mitgesteuert wurden, tauchten im Jahr 2002 nur noch knapp 6.700 Unternehmen in der Statistik auf. Damit reduzierte sich die Anzahl der amtlich registrierten deutschen Tochtergesellschaften innerhalb eines Jahres um fast 50 Prozent. Und verglichen mit dem Jahr 1995, hat sich die Zahl der offiziell ausgewiesenen Handelsunternehmen um 17 Prozent verringert.

- **Sonstige Branchen:** Die übrigen Branchen weichen von den beiden genannten wichtigen Sparten ab, entweder weil sie relativ undeutlich spezifiziert sind oder weil ihre Bedeutung kaum ins Gewicht fällt. Letzteres gilt vor allem für den Bausektor. Die Direktinvestitionsbestände im Ausland betrugen hier zum Jahresende 2006 lediglich 2,1 Milliarden Euro, was gerade mal einem Gesamtanteil von 0,3 Prozent entspricht. Der Anteil bei den übrigen Kennzahlen liegt hier jeweils bei unter 2 Prozent. Immer noch relativ unbedeutend ist der Energiesektor, der aber in Zukunft deutlich an Gewicht gewinnen sollte. Die Direktinvestitionsbestände im Energiesektor haben sich von 1995 bis 2006 um 4.300 Prozent auf fast 34 Milliarden Euro erhöht; der Anteil ist hier mit gerade einmal 4,2 Prozent allerdings noch nicht besonders hoch. Der Umsatzanteil liegt ebenfalls bei 4,2 Prozent.

Als ebenso zukunftsweisend zeigt sich die Sparte Verkehrs- und Nachrichtentechnik. Seit dem Jahr 1995 stiegen die deutschen Auslandsinvestitionen in diesem Bereich um 2.800 Prozent auf fast 47 Milliarden Euro an, womit zum Ende des Jahres 2006 ungefähr 6 Prozent auf diese Branche entfielen. Die Anteile der übrigen Kennzahlen sind ebenfalls in dieser Größenordnung einzustufen. Auch die hohen Wachstumsraten, etwa bei den Auslandsbeschäftigten, deren Zahl seit 1995 um 675 Prozent auf nunmehr über 500.000 gestiegen ist, zeigen an, dass sich

**Deutsche Direktinvestitionsbestände und Beschäftigte im Ausland nach Zielbranchen** Abbildung 17

im Jahr 2006, Anteile in Prozent




Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

die Branche als äußerst attraktiv für deutsche Unternehmen erweist und damit aller Voraussicht nach eine der Zukunftsbranchen darstellen wird.

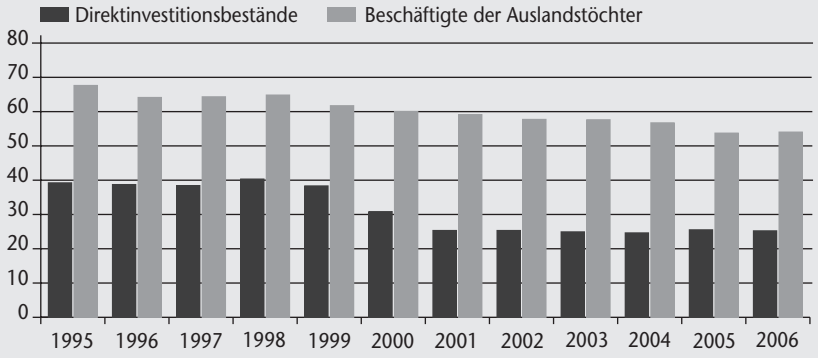
Abbildung 17 zeigt derweil noch einmal, dass die Anteile der beiden Kennzahlen „Direktinvestitionsbestände“ sowie „Auslandsbeschäftigte“ deutlich voneinander abweichen, je nachdem, welche Branche jeweils betrachtet wird. So ist die Sparte des Kredit- und Versicherungsgewerbes die bedeutendste Zielbranche deutscher Auslandsinvestitionen, allerdings nur, wenn die Beteiligungsbestände zum Maßstab genommen werden. Betrachtet man hingegen die jeweiligen Branchenanteile bei den Beschäftigtenzahlen, so wird deutlich, dass mehr als die Hälfte der Auslandsbeschäftigten deutscher Konzerne auf das Verarbeitende Gewerbe entfällt. Auf diese Branche soll daher im Folgenden gesondert eingegangen werden.

**Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe**

Eine nähere Betrachtung des Verarbeitenden Gewerbes ist interessant, weil sie eine Aussage erlaubt über den Bedeutungswandel innerhalb der Industrie. Weil sich die deutschen Unternehmen zunehmend internationalisieren, liegt der Schluss nahe, dass vor allem Investitionen in das ausländische Verarbeitende Gewerbe erfolgen, da sich die Unternehmen auch in ihrer Produktion global aufstellen müssen. Somit müsste intuitiv der Wert der Direktinvestitionsbestände über die Jahre sowohl absolut als auch relativ – das heißt gemessen als Anteil an den gesamten deutschen Direktinvestitionen im Ausland – steigen.

**Verarbeitendes Gewerbe als Zielbranche deutscher Auslandsinvestitionen** Abbildung 18

Anteile in Prozent



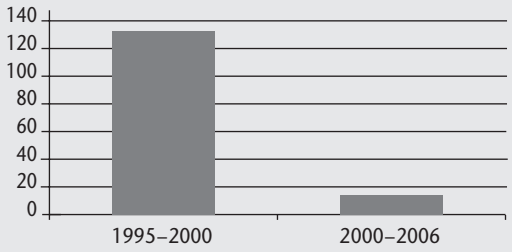

Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

Tatsächlich ist der Bestand an Direktinvestitionen im ausländischen Verarbeitenden Gewerbe absolut gesehen von 77 Milliarden Euro im Jahr 1995 auf 204 Milliarden Euro in 2006 angewachsen. Aus dieser Sicht hat sich das von deutschen Unternehmen im ausländischen Verarbeitenden Gewerbe investierte Kapital um rund 165 Prozent erhöht. Die Beantwortung der Frage nach dem Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an allen Direktinvestitionen im Ausland führt zu einem anderen Ergebnis, das die ursprüngliche Intuition nicht bestätigt. Denn dieser Anteil hat über den Zeitraum von 1995 bis 2006 deutlich abgenommen (Abbildung 18). Im Jahr 1995 betrug er noch 39,2 Prozent und ist bis zum Ende des Jahres 2006 auf 25,2 Prozent gefallen. Dies entspricht einem Verlust von 14 Prozentpunkten – einen solchen Verlust weist kein anderer Wirtschaftszweig auf. Was die Investitionen der deutschen Unternehmen in ausländische Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes anbelangt, haben diese offensichtlich an Attraktivität verloren. Dies gilt zwar nicht in absoluter Betrachtung, doch in Relation zu den anderen ausländischen Wirtschaftszweigen, in die deutsche Unternehmen investieren.

Eine zusätzliche Variante der Betrachtung bieten die Wachstumsraten, wenn sie in zwei Zeiträume eingeteilt werden. Im gesamten Betrachtungszeitraum zwischen 1995 und 2006 sind die deutschen Direktinvestitionsbestände im ausländischen Verarbeitenden Gewerbe um rund 165 Prozent gestiegen. Dabei weisen die Teilabschnitte allerdings sehr unterschiedliche Werte auf: Zwischen 1995 und 2000 betrug der Zuwachs gut 130 Prozent, zwischen 2000 und 2006 nur noch gut 14 Prozent (Abbildung 19).

**Zunahme der deutschen Direktinvestitionsbestände im ausländischen Verarbeitenden Gewerbe** Abbildung 19

in Prozent




Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

Eine solche Entwicklung muss natürlich auch vor dem Hintergrund der weltwirtschaftlichen beziehungsweise konjunkturellen Entwicklung gesehen werden. Die zweite Hälfte der neunziger Jahre war durch robuste Wachstumsraten gekennzeichnet und endete mit dem Boomjahr 2000. Eng in Zusammenhang damit stand das Fusionsfieber, das durch den wirtschaftlichen Aufschwung und den New-Economy-Boom ausgelöst wurde. Offensichtlich ist, dass in solchen Phasen

auch die Direktinvestitionen stark ansteigen (NZZ, 2007, 9). Nach dem Platzen der Börsenblasen konnten die Wachstumsraten in den Folgejahren nicht mehr Schritt halten, und die weltweiten Direktinvestitionen gingen wieder spürbar zurück. Insofern erklären sich die oben beschriebenen deutlich schwächeren Zuwachsraten in der zweiten Betrachtungsperiode. Auch wenn das Verarbeitende Gewerbe sowohl von der Boomphase als auch von dem Abschwung danach deutlich schwächer betroffen war als die Bereiche der neuen Technologien, passt ein Abflauen nach dem Jahr 2000 ins allgemeine Bild. Dennoch bleibt der relative Bedeutungsverlust dieser Branche ein interessantes Phänomen, welches darauf hindeuten könnte, dass die Internationalisierung hier bereits überwiegend in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre stattgefunden hat. Dies fügt sich auch ein in den Befund, dass die deutsche Industrie seit einigen Jahren wieder das Zugpferd der deutschen Konjunktur ist und hier eine Wiederbelebung stattgefunden hat (Grömling/Lichtblau, 2006).

Ein näherer Blick auf die einzelnen Zielbranchen des Verarbeitenden Gewerbes zeigt genauere Details zu den Veränderungen im Zeitablauf. Die gesamten deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland konnten zwischen 1995 und 2006 um gut 310 Prozent zulegen, die des Verarbeitenden Gewerbes dagegen nur um rund 165 Prozent. Die Wachstumsraten in den Einzelsparten weisen dabei teils starke Veränderungen auf – die meisten von ihnen haben ihre Direktinvestitionsbestände nahezu verdoppelt oder sogar mehr als verdoppelt. Gerade die Sparte Fahrzeugbau scheint besonders attraktiv für deutsche Investoren und weist einen Anstieg des Investitionsbestands von über 200 Prozent auf – mehr als eine Verdreifachung. Die Anteilsbetrachtung zeigt dagegen fast nur unbedeutende Werte: In acht von 14 Sparten des Verarbeitenden Gewerbes lag im Jahr 2006 der jeweilige Anteil an allen deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland bei unter 1 Prozent. Bei dieser Betrachtung wird klar, wie gering das Gewicht der einzelnen Sparten im Verhältnis zu den gesamten deutschen Direktinvestitionsbeständen ist.

Die amtliche Statistik der Deutschen Bundesbank zeigt im Detail für die einzelnen Sparten die Gewichte und Veränderungen der Anteile über den betrachteten Zeitraum innerhalb des ausländischen Verarbeitenden Gewerbes. Über die gesamte Zeit gesehen fällt es schwer, hier Gewinner und Verlierer auszumachen. Dies liegt daran, dass für fast alle Sparten der Anteilswert im Zeitablauf relativ konstant geblieben ist. So schwanken sechs der 14 betrachteten Sparten um weniger als 1 Prozentpunkt um den Anteilswert aus dem Jahr 1995. Fünf weitere Sparten schwanken um den Wert von 1 Prozentpunkt. Somit zeigen die Daten, dass es aus diesem Blickwinkel keine großen Gewinner oder Verlierer innerhalb

des ausländischen Verarbeitenden Gewerbes gibt. Gemessen an den Direktinvestitionsbeständen ist die Chemische Industrie mit einem Anteil von gut 30 Prozent im Jahr 2006 die bedeutendste Zielbranche. Des Weiteren stellen der Fahrzeugbau mit einem Anteil von 18 Prozent sowie die Elektroindustrie mit einem Anteil von 14 Prozent bedeutende Branchen für deutsche Investoren dar.

**Auslandsbeschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe**

Sowohl bei der Regionenanalyse als auch bei der Branchenanalyse wurde bereits festgestellt, dass sich die Direktinvestitionsbestände, die Anzahl der Auslandstöchter und die Anzahl der Beschäftigten deutlich auseinanderentwickeln. Dies gilt auch für das Verarbeitende Gewerbe. Während die Direktinvestitionsbestände im ausländischen Verarbeitenden Gewerbe um die genannten 165 Prozent zugenommen haben, ist die Anzahl der Unternehmen relativ konstant geblieben. Zwar stieg sie von gut 7.700 im Jahr 1995 auf fast 10.000 in 2001. Anschließend fiel sie aber wieder auf knapp 8.000 im Jahr 2006. Die Anzahl der Beschäftigten hat sich zwischen 1995 und 2006 um etwa 40 Prozent erhöht.

Zunächst einmal lässt sich der Rückgang vom Jahr 2001 auf das Jahr 2002 für die Anzahl der Unternehmen mit durch die Änderung der Meldefreigrenze erklären (vgl. Übersicht 2, Abschnitt 5.1) – deren Anzahl fiel innerhalb eines Jahres von fast 10.000 auf rund 7.500. Doch auch danach hat sich die Anzahl der Unternehmen nicht wesentlich erhöht, während die Direktinvestitionsbestände deutlich zugenommen haben. Die stark interessierende Frage, inwieweit die deutschen Branchen von der Internationalisierung betroffen sind, lässt sich generell nur schwer beantworten. Die Problemstellung scheint durch die Betrachtung der Direktinvestitionsbestände noch komplizierter zu werden – vor allem deshalb, weil eine generelle inländische Bezugsgröße fehlt. Vor diesem Hintergrund erscheint es tendenziell sinnvoller, auf andere Bezugsgrößen wie die Beschäftigung und die Umsätze abzustellen, die daher im Folgenden als Maßstab herangezogen werden sollen.

Die Zahl der Beschäftigten in ausländischen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes mit deutscher Beteiligung ist von gut 1,9 Millionen im Jahr 1995 auf 2,8 Millionen Beschäftigte zum Jahresende 2006 angestiegen, also um rund 46 Prozent. In diesen Unternehmen wurde 2006 ein Umsatz von fast 700 Milliarden Euro erzielt.

Ein Blick auf die Anzahl der Mitarbeiter nach Branchen zeigt ein großes Gefälle. Die vier klassischen deutschen Exportbranchen sind auch in Verbindung mit den Auslandsbeschäftigten führend: So beschäftigten die Unternehmen der ausländischen Fahrzeugbaubranche mit deutscher Beteiligung 2006 knapp

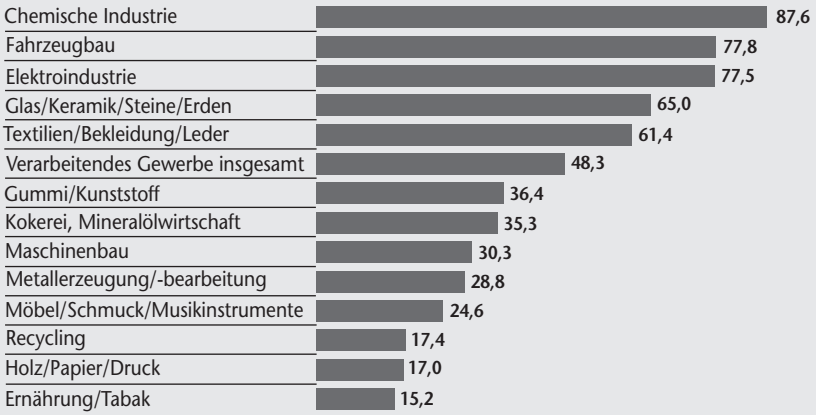
660.000 Mitarbeiter, gefolgt von den Unternehmen der Elektroindustrie mit fast 640.000 Mitarbeitern. Auf den weiteren Plätzen folgen die Chemische Industrie (rund 380.000 Mitarbeiter) und der Maschinenbau (knapp 290.000 Mitarbeiter).

In acht der 14 betrachteten Branchen des ausländischen Verarbeitenden Gewerbes sind die Beschäftigtenzahlen von 1995 bis 2006 um jeweils 40 Prozent oder mehr gestiegen. Vor allem im Bereich Fahrzeugbau als bedeutender Branche hat sich die Zahl der Beschäftigten mit einem Zuwachs von rund 80 Prozent deutlich erhöht. In Anbetracht der hohen absoluten Werte für diese Branche hat sie sich also über die letzten zehn Jahre sehr stark internationalisiert. Noch höhere Zuwächse bei den Beschäftigten – von fast 90 Prozent – verzeichnet die Branche der Metallerzeugung und -bearbeitung.

## Auslands- und Inlandsbeschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe im Vergleich

Abbildung 20

Beschäftigte der deutschen Auslandstöchter im Jahr 2006, in Prozent der in Deutschland Beschäftigten




Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; Statistisches Bundesamt, 2007; eigene Berechnungen

Eine bloße Betrachtung der Auslandsbeschäftigten greift allerdings zu kurz. Um das Ausmaß der Globalisierung besser beurteilen zu können, müssen Vergleichszahlen herangezogen werden. Abbildung 20 gibt ein genaueres Bild von der fortgeschrittenen Internationalisierung der deutschen Industrie. Sie zeigt den Anteil der Beschäftigten der deutschen Auslandstöchter nach Branchen des Verarbeitenden Gewerbes (also die in absoluter Form bereits genannten Daten) im Verhältnis zu den Inlandsbeschäftigten der jeweiligen deutschen Branchen. In

der Chemiebranche stellten die ausländischen Unternehmen mit deutscher Beteiligung im Jahr 2006 im Verhältnis zu den Beschäftigten der Chemischen Industrie in Deutschland die meisten Mitarbeiter. Der Anteil betrug hier fast 90 Prozent. Ähnlich hohe Anteile haben zwei wichtige Sparten der Metall- und Elektroindustrie, nämlich der Fahrzeugbau und die Elektroindustrie. In beiden Branchen stellen die Beschäftigten der Auslandstöchter mittlerweile fast 80 Prozent der Beschäftigung im Inland. Nach dieser Analysemethode scheinen vor allem die Branchen Ernährung/Tabak sowie die deutsche Holz-, Papier- und Druckindustrie nicht sonderlich internationalisiert zu sein. Der Anteil der Auslandsbeschäftigten an den Inlandsbeschäftigten lag hier im Jahr 2006 unter 20 Prozent.

An dieser Stelle muss darauf hingewiesen werden, dass die Aussagekraft der in Abbildung 20 zusammengestellten Werte zwar recht beeindruckend wirkt, die Interpretation aber dennoch mit Vorsicht vorgenommen werden sollte. Denn bei der Zusammenführung der Zahlen entstehen zunächst dahingehend Probleme, dass die Quellen der amtlichen Statistiken nicht identisch sind und daher kaum kompatibel erscheinen: Während die Daten zu den Beschäftigten der Auslandsbeteiligungen von der Deutschen Bundesbank veröffentlicht werden, stellt das Statistische Bundesamt die Daten zur Inlandsbeschäftigung aus der Produktionsstatistik zur Verfügung. Problematisch ist hier, dass bei den Bundesbank-Daten die Anzahl der Auslandsbeschäftigten in vollem Umfang in die Statistik einfließt – also ohne Berücksichtigung der Höhe der deutschen Beteiligung (vgl. Übersicht 2). Aus diesem Blickwinkel kann ein Vergleich dieser Daten methodisch nicht sauber sein. Dennoch erscheint aufgrund der oben beschriebenen Problematik der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland, zu denen eine inländische Bezugsgröße fehlt, eine Analyse der Beschäftigtenzahlen auf dieser Näherungsbasis sinnvoll, um ein weiteres Maß für die Internationalisierung der Branchen zu haben. Denn die Aussagekraft der Auslandszahlen in isolierter Form ist nicht sehr stark.

## 5.2 Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland

Anders als es bei den Auslandstätigkeiten deutscher Unternehmen der Fall war, gestaltet sich die Suche nach empirischen Studien zu den ausländischen Investitionen in Deutschland als schwierig. Oftmals sind hier nur Unternehmensbefragungen verfügbar, die den Nachweis beziehungsweise das Herausstellen deutscher Standortqualitäten im Vordergrund sehen (Ernst & Young, 2007). Zwar stellt die Deutsche Bundesbank die amtlichen Daten für die ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland zur Verfügung. Eine Diskussion empirischer

Fakten sowie eine wissenschaftliche Thematisierung von Herkunft oder Ziel ausländischer Investitionstätigkeit in Deutschland sind dagegen bislang rar. In diesem Abschnitt soll daher eine empirische Bestandsaufnahme auf Basis der amtlichen Daten der Deutschen Bundesbank erfolgen. Damit sind die Daten nach Erhebungsmethode und Branchenabgrenzung mit denen des vorherigen Abschnitts vergleichbar.

Zum Ende des Jahres 2006 hatten ausländische Unternehmen in Deutschland rund 440 Milliarden Euro an Beteiligungskapital investiert, was gegenüber dem Jahr 1990 einen Anstieg von rund 420 Prozent bedeutet. Das ausländische Beteiligungskapital hat sich damit im Jahresdurchschnitt um 22 Milliarden Euro erhöht. Die Entwicklung ist also nicht ganz so dynamisch verlaufen wie die deutsche Investitionstätigkeit im Ausland – dies gilt sowohl für die absolute Höhe des Beteiligungskapitals als auch für den prozentualen Zuwachs seit dem Jahr 1990. Die ausländischen Unternehmen waren im Jahr 2006 an über 9.600 deutschen Unternehmen direkt oder indirekt beteiligt, die mit ihren 2,2 Millionen Beschäftigten einen Umsatz von rund 1,1 Billionen Euro erwirtschafteten. Die Anzahl der Beteiligungen hat sich seit dem Jahr 1990 sogar um 16 Prozent verringert, und die Beschäftigung stieg relativ spärlich um 25 Prozent an. Beides deutet – wie der vorangegangene Abschnitt für die deutschen Beteiligungen im Ausland bereits feststellte – darauf hin, dass auch die ausländischen Unternehmen in Deutschland vor allem in bereits bestehende Beteiligungen investieren und diese weiter aufstocken, anstatt ständig neue Produktionsstätten zu errichten. Der Umsatz der ausländischen Tochterunternehmen in Deutschland hat sich seit dem Jahr 1990 nahezu verdreifacht und ist um fast 170 Prozent angestiegen.

**Regionenanalyse**

Die Verteilung der Direktinvestitionsbestände nach Herkunftsländern zeigt, dass hier die Konzentration noch sehr viel stärker ausgeprägt ist als bei der deutschen Investitionstätigkeit im Ausland. Der wichtigste Wirtschaftsblock, aus dem Direktinvestitionen kommen, sind die Länder der (ehemaligen) EU-15 – mit über 74 Prozent zum Jahresende 2006 (vgl. Tabelle 3 und Abbildung 21). Der Anteil der USA als zweitwichtigstem Investor betrug nur 11 Prozent. Damit sind diese beiden Wirtschaftsblöcke die wichtigsten ausländischen Kapitalgeber, deren kumulierter Anteil sich auf rund 85 Prozent beläuft. Die anderen betrachteten Wirtschaftsregionen spielen zumindest in der offiziellen Statistik eine untergeordnete Rolle. So lag der Anteil der asiatischen Länder einschließlich Japan und China bei 4,1 Prozent. Die Länder Südamerikas und Afrikas treten als Investoren kaum in Erscheinung.

**Kennzahlen der Direktinvestitionsbestände ausländischer Unternehmen in Deutschland nach Regionen** Tabelle 3

im Jahr 2006, Angaben in Prozent

| | Direktinvestitions-bestände | Anzahl der Auslandstöchter | Anzahl der Beschäftigten | Umsatz |
|---|---|---|---|---|
| EU-15 | 74,4 | 66,3 | 69,9 | 73,8 |
| USA | 11,0 | 12,2 | 15,5 | 11,7 |
| Asien | 4,1 | 6,1 | 2,7 | 5,9 |
| Südamerika | 0,1 | 0,2 | 0,1 | 0,1 |
| Afrika | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Übrige | 10,2 | 15,0 | 11,6 | 6,5 |

Übrige: darunter EU-Länder Mittel- und Osteuropas, Schweiz, Norwegen, Kanada, Australien, Russland.
Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

Tabelle 3 gibt einen Überblick zur Investitionstätigkeit ausländischer Unternehmen in Deutschland, der auch die jeweiligen Anteile bei der Anzahl der Auslandstöchter, der Beschäftigten sowie bei den erzielten Umsätzen umfasst. Die jeweiligen Anteile weichen – anders als bei den deutschen Direktinvestitionen im Ausland – nur leicht von der Verteilung der Direktinvestitionsbestände ab.

*(1) Unternehmen, Beschäftigte und Umsätze*

Das Gewicht der Unternehmensanzahl oder auch der Umsätze entspricht bei den ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland ungefähr der Verteilung des Beteiligungskapitals. So lag der Investitionsanteil der Mitgliedstaaten der (ehemaligen) EU-15 im Jahr 2006 bei rund 74 Prozent. Parallel dazu erwirtschafteten die Tochterunternehmen dieser Geberländer auch rund 74 Prozent der Umsätze und stellten gut 66 Prozent der Unternehmen sowie fast 70 Prozent der Beschäftigten. Zwischen den entsprechenden Zahlen für die USA gibt es leichte Abweichungen: Im Jahr 2006 stellten die USA 11 Prozent des ausländischen Beteiligungskapitals und erwirtschafteten 12,2 Prozent der Umsätze. Allerdings stellten die US-Tochterunternehmen 15,5 Prozent der Beschäftigten aller ausländischen Tochterunternehmen. Asiatische Auslandstöchter kamen nur auf 2,7 Prozent der Beschäftigten, erwirtschafteten jedoch rund 6 Prozent aller Umsätze.

*(2) Attraktivität des Standorts Deutschland*

Aus der Entwicklung der Direktinvestitionsbestände der Geberländer lassen sich Rückschlüsse ziehen im Hinblick auf die Attraktivität des Standorts Deutschland. Dies kann auf der vorliegenden Datenbasis natürlich nicht in allen Einzel-

heiten geschehen. Gleichwohl gibt beispielsweise die Entwicklung der Wachstumsraten einen Einblick in die Investitionsstrategien der ausländischen Kapitalgeber.

Einem möglichen Abzug von ausländischem Kapital aus Deutschland muss nicht unbedingt ein Abflauen der Investitionstätigkeit im betreffenden Geberland gegenüberstehen. Der ausländische Investor kann ja stattdessen in neue, aufstrebende Märkte investieren, wenn er den deutschen Standort nicht mehr als Wachstumsmarkt ansieht. Damit würde Deutschland gegenüber anderen Märkten an Attraktivität verlieren. Auf der anderen Seite könnte eine starke Zunahme der Investitionstätigkeit in Deutschland dafür sprechen, dass sich das Land in einer stabilen Wachstumsphase befindet, die von den ausländischen Investoren als längerfristig angesehen wird. Dies wäre vor allem vor dem Hintergrund zu sehen, dass für Auslandsinvestoren makroökonomische und politische Stabilität als Bedingungen gegeben sein müssen, welche die Risikovariablen des Investors reduzieren und damit die Attraktivität des Investitionsstandorts erhöhen, wie Kapitel 4 gezeigt hat (Jost/Rottmann, 2004).

Als ein erstes positives Indiz für die Attraktivität des Standorts kann angesehen werden, dass alle näher betrachteten Regionen (EU-15, USA, Südamerika, Asien und Afrika) ihre Kapitalbeteiligungen in Deutschland seit 1990 aufgestockt haben. Auf den ersten Blick scheint Deutschland als Wirtschaftsstandort also weiterhin interessant zu sein.

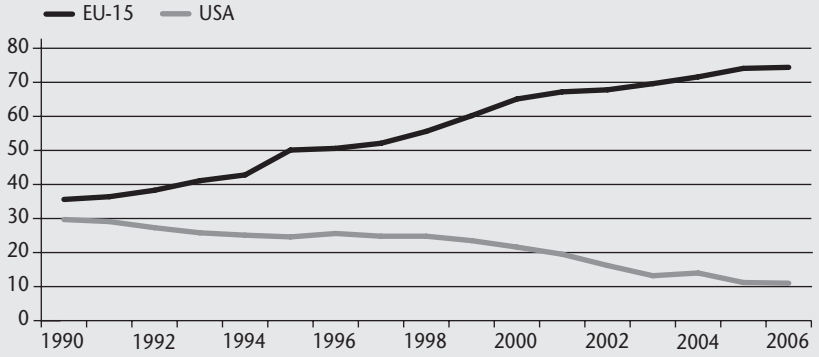
- **EU-15:** Wie bereits erwähnt, sind die Länder der (ehemaligen) EU-15 die bedeutendsten Investoren. Die Attraktivität Deutschlands als Wirtschaftsstandort in den Augen dieser Länder scheint sich klar in den Zahlen widerzuspiegeln: Zwischen 1990 und 2006 sind die Gesamtbestände an Direktinvestitionen in Deutschland um fast 420 Prozent angestiegen, die der EU-15 hingegen sogar um fast 1.000 Prozent und der Kapitalbestand demnach um das Elffache. Entsprechend positiv haben sich die Umsätze der Tochterunternehmen entwickelt; sie haben von 1990 bis 2006 um etwa 360 Prozent zugelegt. Ebenso scheint sich bei den in Deutschland investierenden Unternehmen aus der EU-15 aber auch der in Abschnitt 5.1 dargelegte Tatbestand zu wiederholen: Sie investieren vor allem in bestehende Beteiligungen und stocken Kapitalbestände etwa durch Zukäufe auf, anstatt in eine Reihe neuer Investments einzusteigen. Denn im Vergleich zur positiven Entwicklung des Kapitalbestands und der Umsätze hat sich die Anzahl der deutschen Tochterunternehmen lediglich um gut 25 Prozent erhöht. Die Anzahl der Mitarbeiter hat sich seit 1990 auf 1,55 Millionen Mitarbeiter im Jahr 2006 mehr als verdoppelt.

Über den betrachteten Zeitraum zeigt sich, dass die Attraktivität des Standorts Deutschland bei den Unternehmen der EU-15 sehr stark zugenommen hat. Dies

## Anteile der EU-15 und der USA an den ausländischen Direktinvestitionsbeständen in Deutschland

Abbildung 21

in Prozent




Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

ist an dem Gewicht zu erkennen, das deren Beteiligungen über die Zeit eingenommen haben. So entfielen im Jahr 1990 knapp 36 Prozent aller ausländischen Direktinvestitionsbestände in Deutschland auf die Länder der EU-15, im Jahr 2006 waren es dann schon mehr als 74 Prozent (Abbildung 21). Die jeweiligen Anteile bei der Unternehmensanzahl, der Beschäftigtenzahl und bei den erzielten Umsätzen haben in diesem Zeitraum ebenfalls zugenommen – um jeweils mehr als 20 Prozentpunkte. Damit sind die Länder der EU-15 die mit Abstand wichtigste Investorenregion für den Wirtschaftsstandort Deutschland, gemessen an der absoluten Bedeutung wie auch an der Dynamik der Entwicklung.

- **USA:** Die USA bilden weltweit eine Art Basis der multinationalen Unternehmen. Trotz der Attraktivität aufstrebender Länder wie China sind die USA einerseits nach wie vor weltweit größter Empfänger von Direktinvestitionen, andererseits aber auch weltweit größter Kapitalgeber, was internationale Unternehmensbeteiligungen anbelangt. Diese Wichtigkeit der US-Wirtschaft bestätigt sich auch für Deutschland, wenn ausländische Kapitalgeber betrachtet werden. So waren die USA im Jahr 2006 die zweitwichtigste Herkunftsregion ausländischer Direktinvestitionen.

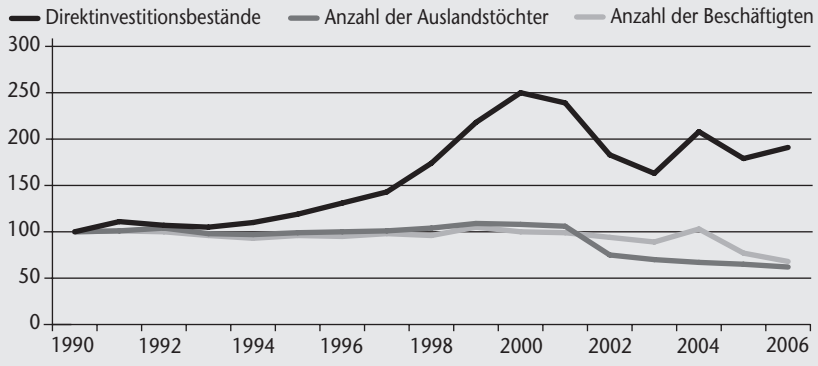
Über den Zeitverlauf betrachtet zeigt sich für Deutschland als Zielregion ein etwas düstereres Bild: Seit dem Jahr 1990 haben die US-Investoren ihre Direktinvestitionsbestände in Deutschland nur um rund 90 Prozent auf nunmehr 48 Milliarden Euro aufgestockt. Die 1.200 deutschen Unternehmen mit US-amerikanischer Beteiligung erreichten einen Umsatz von fast 130 Milliarden

Euro. Dieser erste Blick verdeutlicht bereits, dass die US-Beteiligungsbestände weit weniger stark angestiegen sind als der Durchschnitt für Deutschland insgesamt. Damit wachsen sie nur noch unterproportional (Abbildung 21). Ein deutlicher Rückgang beim Kapitalbestand zeigt sich seit dem Boomjahr 2000. Zu diesem Zeitpunkt waren noch gut 63 Milliarden Euro in deutschen Unternehmen investiert – seitdem haben die US-amerikanischen Kapitalgeber per saldo rund 15 Milliarden Euro Beteiligungskapital abgezogen. Noch deutlicher zeigt sich diese durchwachsene Bilanz bei den anderen Kenngrößen. So hat die Anzahl der Unternehmen mit US-Beteiligung zwischen 1990 und 2006 um fast 40 Prozent abgenommen (seit dem Boomjahr 2000 sogar um 43 Prozent); die Anzahl der Mitarbeiter sank um gut 30 Prozent. Als Folge dieser Entwicklungen stiegen die Umsätze seit 1990 gerade mal um 6 Prozent.

Damit scheint der Standort Deutschland bei US-amerikanischen Unternehmen offensichtlich etwas an Bedeutung verloren zu haben. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund zu sehen, dass die USA die weltweit stärkste Nachfrage nach länderübergreifenden Unternehmensbeteiligungen entfalten und ihre ausländischen Direktinvestitionsbestände jährlich stark erhöhen. Diese Bilanz zeigt sich auch, wenn die Bedeutung herangezogen wird, welche die Unternehmen mit US-Beteiligung an allen ausländischen Direktinvestitionsbeständen in Deutschland haben: Im Jahr 1990 erwirtschafteten die US-Tochterunternehmen in Deutschland noch einen Anteil von fast 30 Prozent am Gesamtumsatz aller ausländischen Tochterunternehmen; dieser Anteil fiel bis zum Jahr 2006 auf rund 12 Prozent

**Entwicklung der Kennzahlen US-amerikanischer Direktinvestitionen in Deutschland** Abbildung 22

1990 = 100




Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

zurück. Ebenso sank der Anteil bei den Beschäftigten von ehemals 28 Prozent auf rund 15 Prozent im Jahr 2006. Abbildung 22 zeigt den prozentualen Rückgang bei den einzelnen Kennzahlen ausgehend vom Basisjahr 1990: Vor allem die rückläufige Tendenz bei der Anzahl der Tochterunternehmen und ihrer Beschäftigten fällt dabei ins Auge.

- **Asien:** Die asiatischen Länder zeigen sich seit Jahren in einer starken Wachstumsphase. Im Zuge dessen nehmen auch die Aktivitäten der international ausgerichteten Unternehmen dieser Länder zu. Damit verbunden ist eine starke Zunahme der Direktinvestitionen. Oftmals wird diese Investitionstätigkeit hierzulande mit einem negativen Beigeschmack versehen und von Befürchtungen begleitet. Doch zumindest bis zum jetzigen Zeitpunkt scheinen diese Befürchtungen fehl am Platz zu sein. Denn nur gut 4 Prozent der ausländischen Direktinvestitionsbestände in Deutschland gingen zum Jahresende 2006 auf das Konto der asiatischen Länder, einschließlich China und Japan. Dies waren in absoluter Rechnung rund 18 Milliarden Euro. Die fast 600 Unternehmen mit asiatischer Beteiligung erwirtschafteten mit 61.000 Beschäftigten einen Umsatz von rund 64 Milliarden Euro. Zwar sind die Beteiligungen seit dem Jahr 1990 um etwa 160 Prozent angestiegen, doch im Gesamtvergleich fällt dieser Zuwachs relativ bescheiden aus. Als ebenso bescheiden lassen sich die übrigen Kennzahlen interpretieren: Die Anzahl der Unternehmen sank seit dem Jahr 1990 um über 20 Prozent. Dies lässt sich offensichtlich auch mit diversen statistischen Umstellungen erklären. So fiel die Anzahl von 2001 auf 2002 per saldo um 222 Unternehmen beziehungsweise um 28 Prozent – zu diesem Zeitpunkt wurden die Meldegrenzen von der Deutschen Bundesbank angehoben. Offensichtlich arbeiten die asiatischen Investoren vor allem mit kleinen Investments, die über eine geringe Bilanzsumme und wenig Mitarbeiter verfügen. Insgesamt lässt sich aber festhalten, dass die Attraktivität, die der deutsche Standort für asiatische Unternehmen bis dato hat, in der breiten Öffentlichkeit überschätzt wird.
- **Südamerika und Afrika:** Die Unternehmen der Kontinente Südamerika und Afrika spielen in Deutschland kaum eine Rolle und sind laut amtlicher Statistik nahezu nicht relevant. So stellten die südamerikanischen multinationalen Unternehmen zum Jahresende 2006 nur 0,1 Prozent des ausländischen Beteiligungskapitals in Deutschland. Der Investitionsbestand ging seit 1990 um gut 25 Prozent zurück und betrug 2006 nur noch 230 Millionen Euro. Die Anzahl der Unternehmen und die Anzahl der dort Beschäftigten gingen in diesem Zeitraum ebenfalls sehr stark zurück. Dies dürfte wiederum vor allem auf die Bundesbank-Revision von 2002 zurückzuführen sein. Denn von 2001 auf 2002 reduzierte sich die Anzahl der Beschäftigten von 12.000 auf nur noch 3.000.

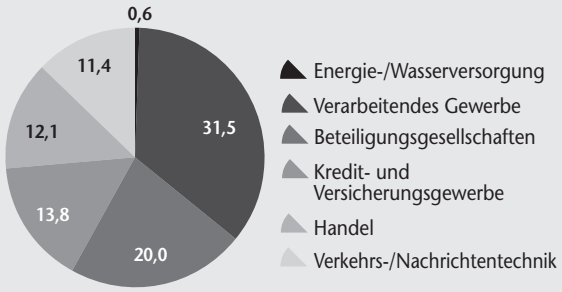
Die Kapitalverflechtungen der Unternehmen Afrikas mit dem Standort Deutschland weisen gleichfalls eine geringe, wenn auch etwas höhere Bedeutung auf. So betrug im Jahr 2006 der Anteil der afrikanischen Unternehmensbeteiligungen in Deutschland 0,2 Prozent. Allerdings zeigt sich dahinter eine ganz andere Dynamik: Seit 1990 haben sich die Unternehmensbeteiligungen Afrikas um fast 1.300 Prozent auf zuletzt 1,1 Milliarden Euro erhöht. Auch der Umsatz stieg seit diesem Zeitpunkt um 380 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro.

**Branchenanalyse**

Nach der Regionenanalyse soll nun die Branchenbetrachtung erfolgen. Die Deutsche Bundesbank veröffentlicht diesbezüglich lediglich Daten zu den deutschen Zielbranchen, in die ausländische Unternehmen investieren, und nicht zu den ausländischen Herkunftsbranchen. Bei einem ersten Überblick zeigen sich deutliche Unterschiede zur Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen im Ausland. Offensichtlich haben die ausländischen Firmen in Deutschland andere (strategische) Ziele im Auge als die deutschen Firmen im Ausland. So waren für deutsche Unternehmen vor allem das ausländische Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie das Verarbeitende Gewerbe von hohem Interesse. Ausländische Unternehmen dagegen investieren laut amtlicher Statistik etwas breiter gestreut, das heißt die Beteiligungsbestände verteilen sich gleichmäßiger auf mehrere Branchen. Ein Blick auf das Jahr 2006 zeigt, dass das Verarbeitende Gewerbe mit einem Anteil von fast einem Drittel für ausländische Investoren zwar im Vordergrund stand (Abbildung 23). An zweiter Stelle kommt aber bereits eine Sparte, die intuitiv gesehen zunächst wenig interessant scheint: So waren fast 30 Prozent der ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland im Bereich Grundstücke/Unternehmensdienste investiert. In dieser Gruppe hervorzuheben sind wieder die Beteiligungsgesellschaften, die einen Anteil von 20 Prozent des insgesamt erfassten

**Zielbranchen ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland** Abbildung 23

im Jahr 2006, Anteile in Prozent




Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

ausländischen Beteiligungskapitals für sich verbuchen und in Abbildung 23 separat aufgeführt sind. Damit steht dieser Befund im Einklang mit den deutschen Investitionen im Ausland, die ebenfalls den Beteiligungsgesellschaften eine große Rolle zukommen lassen. Auf den weiteren Plätzen folgen das Kredit- und Versicherungsgewerbe, der Handel sowie die Verkehrs- und Nachrichtentechnik mit jeweils deutlich über 10 Prozent des ausländischen Beteiligungskapitals.

Die übrigen Kennzahlen der einzelnen Bereiche und deren Entwicklung bestätigen diese Rückschlüsse auf die Investitionsstrategien ausländischer Unternehmen, gerade hinsichtlich eines Vergleichs mit den deutschen Investitionstätigkeiten im Ausland. Hier zeigen sich Unterschiede. Wie bereits angesprochen, sind die strategischen Investitionsziele auf beiden Seiten verschieden. Während sich die deutschen Unternehmen insbesondere auf das Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie das Verarbeitende Gewerbe konzentrieren, stehen bei den ausländischen Investoren in Deutschland auch noch andere Bereiche im Vordergrund. Insgesamt scheinen die ausländischen Unternehmen das Beteiligungskapital sehr viel breiter zu streuen. Als wesentlicher Unterschied fällt vor allem der hohe Anteil der Beteiligungsgesellschaften als Zielbranche auf.

- **Gesamtbetrachtung:** Die wichtige Tendenz, dass multinationale Unternehmen ihre Kapitalbeteiligungen sukzessive stark erhöhen, ohne per saldo zahlreiche neue Kooperationen einzugehen, ist auch aus der Analyse der Investitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland ersichtlich. Auch hier investieren Unternehmen verstärkt in bestehende Beteiligungen, anstatt neue Unternehmen zu gründen. So sind die ausländischen Bestände an Direktinvestitionen von 1995 bis 2006 um 260 Prozent angestiegen. Dagegen hat sich die Anzahl der Unternehmen in diesem Zeitraum um nahezu 20 Prozent verringert, auf nur noch gut 9.600 Unternehmen. Offensichtlich kommt hier die Änderung der Meldefreigrenze der Deutschen Bundesbank zum Tragen, denn während im Jahr 2001 noch fast 14.000 Unternehmen mit ausländischen Unternehmensbeteiligungen registriert wurden, reduzierte sich diese Zahl zum Ende des Jahres 2002 auf nur noch knapp 9.500 Unternehmen. Dies entspricht einem starken Rückgang um gut 30 Prozent. In der Konsequenz bedeutet dies, dass viele ausländische Unternehmen hierzulande in kleineren Kooperationen aktiv sind beziehungsweise waren, die der Deutschen Bundesbank nicht mehr gemeldet werden müssen. Die Anzahl der dort Beschäftigten ist im genannten Zeitraum zwar um fast ein Drittel angestiegen, und der Umsatz hat sich auf nunmehr rund 1,1 Billionen Euro verdoppelt. Dennoch zeigt diese einführende Darstellung, dass vor allem die Entwicklung der Anzahl der Unternehmen, aber auch ihrer Mitarbeiter deutlich hinter den Zuwächsen des Beteiligungskapitals zurückbleibt.

• **Verarbeitendes Gewerbe:** Ausländische Unternehmen waren zum Jahresende 2006 in Deutschland vor allem im Bereich des Verarbeitenden Gewerbes investiert, das den wichtigsten Sektor für sie darstellt. Die Bestände an Direktinvestitionen beliefen sich hier auf fast 140 Milliarden Euro und machten fast ein Drittel der Gesamtbestände ausländischen Investitionskapitals aus. Die 3.100 Unternehmen beschäftigten fast 1,2 Millionen Mitarbeiter und erzielten einen Umsatz von 540 Milliarden Euro. Damit entfielen auf jedes Unternehmen durchschnittlich Umsätze von knapp 175 Millionen Euro. Die Verteilung der Relationen der übrigen Kennzahlen ist dabei recht einleuchtend, da das Verarbeitende Gewerbe eher arbeitsintensiv produziert – die Relationen zwischen den Kennzahlen sind also nicht verzerrt, wie es in anderen Bereichen (etwa bei den Beteiligungsgesellschaften) der Fall ist. So entfielen 2006 über 50 Prozent der Beschäftigten auf diesen Sektor, und rund die Hälfte des Umsatzes wurde hier erzielt, während die Anzahl der Unternehmen rund ein Drittel ausmachte (Abbildung 24).

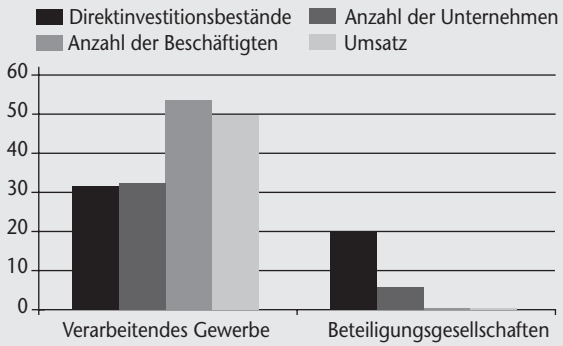
Aufgrund der zwischenzeitlichen Branchenrevision dient für die Betrachtung der Entwicklung im Zeitverlauf das Jahr 1995 als Ausgangsjahr – und nicht wie bei der Regionenanalyse das Jahr 1990. Bei einem Blick über den gesamten Betrachtungszeitraum von 1995 bis 2006 zeigt sich ebenfalls die offensichtlich geringe Attraktivität von Neugründungen. So sind die Bestände an ausländischen Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe seit 1995 um 160 Prozent gestiegen, und die Umsätze konnten sich verdoppeln. Dagegen blieb die Anzahl der Unternehmen konstant, und die Beschäftigtenzahl erhöhte sich nur leicht um 10 Prozent. Dies bedeutet, dass auch hier vor allem in bestehende Firmen investiert wurde, ohne die Zahl der Unternehmen und der dort Beschäftigten nennenswert zu erhöhen.

Ein anderes Bild zeigt sich, wenn über den Zeitverlauf die Veränderung der Anteile betrachtet wird, also das Gewicht des Verarbeitenden Gewerbes im Hinblick auf die gesamten ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland. Interessant sind drei Punkte: Erstens hat der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an den Investitionsbeständen abgenommen. Während er im Jahr 1995 noch rund 43 Prozent betrug, fiel er bis Jahresende 2006 auf nur noch knapp ein Drittel. Die Attraktivität des Verarbeitenden Gewerbes ist offenbar in Relation zu anderen Branchen gefallen. Dies ist auch aus den im Vergleich geringer ausfallenden Zuwachsraten beim Beteiligungskapital ersichtlich. Zweitens hat der Anteil der Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe seit 1995 um rund 10 Prozentpunkte abgenommen – auch wenn er im Gesamtkontext nach wie vor bedeutend ist. In anderen Branchen ist aber deutlich stärker Beschäftigung aufgebaut worden, sodass deren Anteilswerte gestiegen sind.

• **Wohnungswesen/ Unternehmensdienste:** Die Branche Grundstücks- und Wohnungswesen sowie wirtschaftliche Dienstleistungen stellte zum Ende des Jahres 2006 nach dem Verarbeitenden Gewerbe den zweithöchsten Kapitalbestand ausländischer Unternehmen in Deutschland. Über 110 Milliarden Euro waren hier investiert, was einem Gesamtanteil von fast 30 Prozent entspricht. Der Großteil davon fiel allerdings auf die Gruppe der Beteiligungsgesellschaften, die im Folgenden näher erläutert werden soll.

**Kennzahlen der ausländischen Direktinvestitionsbestände in Deutschland** Abbildung 24

im Jahr 2006, Anteile in Prozent




Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

• **Beteiligungsgesellschaften:** Mit einem Kapitalbestand von 77 Milliarden Euro im Jahr 2006 stellen Beteiligungsgesellschaften eine wichtige Branche für die multinationalen Unternehmen des Auslands dar. Dabei stechen die extremen Abweichungen der anderen Verhältniszahlen ins Auge. Ein Vergleich mit den Kennzahlen des Verarbeitenden Gewerbes macht dies deutlich (Abbildung 24). Obwohl die Beteiligungsgesellschaften einen Anteil von 20 Prozent an den gesamten ausländischen Direktinvestitionsbeständen in Deutschland erreichen, stellen sie mit 550 Unternehmen nur knapp 6 Prozent der gesamten Unternehmen. Darüber hinaus liegt ihr Anteil mit 8.000 Mitarbeitern lediglich bei 0,4 Prozent der Beschäftigten und mit 3,3 Milliarden Euro nur bei 0,3 Prozent des Gesamtumsatzes. In Beteiligungsgesellschaften wird also in Relation zu den anderen Kennzahlen äußerst viel Kapital gehalten, während die beschäftigungsseitige Bedeutung relativ gering ist.

Was aber ist eigentlich unter Beteiligungsgesellschaften zu verstehen? Die Deutsche Bundesbank definiert diese Gruppe in dreifacher Hinsicht (Deutsche Bundesbank, 2006b; vgl. Römer, 2007): Erstens sind dies Unternehmen, deren Haupttätigkeit in der Verwaltung von Kapitalanteilen eines oder mehrerer Unternehmen besteht – überwiegend innerhalb des Produzierenden Gewerbes. Zweitens sind dies Unternehmen, die einen Versicherungskonzern kontrollieren und leiten

sowie darüber hinaus selbst das Versicherungsgeschäft betreiben. Drittens können dies auch Unternehmen sein mit überwiegend finanziellem Anteilsbesitz. Diese kontrollieren üblicherweise eine Gruppe von Tochtergesellschaften.

Aus dieser Betrachtung ergeben sich zwangsläufig einige Probleme bei der Interpretation der Daten. So gehören auch die Unternehmen der Private-Equity-Branche in diese Kategorie. Sie fungieren zunächst als Kapitalsammelstellen und investieren dann mittelfristig in deutsche Firmen. Üblicherweise begleiten sie teils massive Umstrukturierungen der Firmen, bevor die Anteile dann wieder verkauft werden (Jäger, 2006). Die Definition der Private-Equity-Unternehmen als Kapitalsammelstellen steht im Einklang mit den oben dargestellten Kennzahlen der Beteiligungsgesellschaften. Wenige Unternehmen mit einer geringen Anzahl von Beschäftigten und einem geringen Umsatz verwalten hohe Einlagen, die für weitere Investitionszwecke bestimmt sind. Für die Datenlage entsteht damit das Problem, dass mittelbare, über diese Gesellschaften investierte Gelder nicht mehr nachvollzogen werden können, da die Kapitalverwendung innerhalb der Statistik der Bundesbank nicht offenkundig wird. Es ergibt sich also ein Problem hinsichtlich der Herkunft und der Verwendung der Gelder. Denn durch die Daten kann nicht nachvollzogen werden, von welchen Unternehmen aus welchen Ländern das Kapital tatsächlich kommt. So ist es denkbar, dass Gelder ausländischer Fonds oder einzelner Unternehmen in deutsche Beteiligungsgesellschaften fließen, ohne dass die endgültige Bestimmung dieser Gelder offenkundig wird. In der Konsequenz bedeutet dies, dass die Engagements internationaler Unternehmen in den Bereichen des Verarbeitenden Gewerbes oder des Kredit- und Versicherungsgewerbes (deutlich) höher eingestuft werden sollten. Die offiziell ausgewiesenen Beteiligungsbestände werden in diesen beiden Branchen demgegenüber tendenziell unterzeichnet.

Nach dem Kapitalbestand ausländischer Unternehmen gemessen, sind das Verarbeitende Gewerbe sowie das Kredit- und Versicherungsgewerbe die wichtigsten deutschen Branchen, in die ausländische Unternehmen bis zum Jahresende 2006 investiert hatten. Darüber hinaus investieren diese aber auch in anderen deutschen Branchen, von denen drei weitere hier genannt werden sollen, deren Anteile an den gesamten Direktinvestitionsbeständen relativ gleichgewichtig sind.

- **Handel:** Die deutschen Handelsunternehmen stehen ebenfalls in der Gunst ausländischer Anleger. Die Bestände an Direktinvestitionen betrugen zum Jahresende 2006 gut 53 Milliarden Euro. Die 2.400 Unternehmen erzielten mit rund 350.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 340 Milliarden Euro. Damit erreichte die Branche nach dem Verarbeitenden Gewerbe die zweithöchsten Umsätze aller Branchen in Deutschland mit ausländischer Kapitalbeteiligung. Auffällig ist, dass

die Anzahl der Unternehmen über die letzten Jahre drastisch reduziert wurde. Während sich das Beteiligungskapital seit 1995 verdoppelt hat, ist die Anzahl der Unternehmen um die Hälfte gefallen. Der statistische Bruch von 2001 auf 2002, mit dem innerhalb eines Jahres die Anzahl der Unternehmen um fast 45 Prozent sank, weist darauf hin, dass Kleinunternehmen im Bereich des Handels beliebte Investitionsziele waren beziehungsweise noch sind, nun aber nicht mehr in der amtlichen Statistik auftauchen.

- **Kredit- und Versicherungsgewerbe:** Das deutsche Kredit- und Versicherungsgewerbe ist mit einem Kapitalbestand von 60 Milliarden Euro (Anteil: rund 14 Prozent) bei ausländischen Investoren nicht so attraktiv wie das ausländische Kredit- und Versicherungsgewerbe für deutsche Investoren. Die Unternehmen erwirtschafteten im Jahr 2006 mit 80.000 Beschäftigten einen Umsatz von 50 Milliarden Euro, was einem Anteil von unter 5 Prozent entspricht. Ebenso wie in vielen anderen Bereichen ist auch hier die Anzahl der Unternehmen mit ausländischer Firmenbeteiligung nahezu konstant geblieben.
- **Verkehr/Nachrichten:** Die Sparte Verkehrs- und Nachrichtentechnik gilt als eine der stärksten Wachstumsbranchen weltweit. Dies zeigt sich auch bei den ausländischen Unternehmensbeteiligungen in Deutschland: Die Bestände stiegen in diesem Sektor zwischen 1995 und 2006 von 1,4 Milliarden auf fast 50 Milliarden Euro, was einem Zuwachs von über 3.400 Prozent entspricht. Während sich die Beschäftigung seit 1995 fast verdreifacht hat und die Umsätze um über 400 Prozent gesteigert wurden (auf nunmehr 60 Milliarden Euro), zeigt sich bei der Anzahl der Unternehmen keine entsprechende Expansion. Seit 1995 sank die Anzahl der Unternehmen um 15 Prozent. Dieser Rückgang vollzieht sich seit dem Jahr 2000 – offensichtlich haben ausländische Unternehmen vor allem in eher kleine Kommunikationsunternehmen investiert. Darauf deutet der statistische Bruch zwischen den Jahren 2001 und 2002 hin. Denn allein in diesem Jahr sank die Anzahl der registrierten Unternehmen um 35 Prozent.

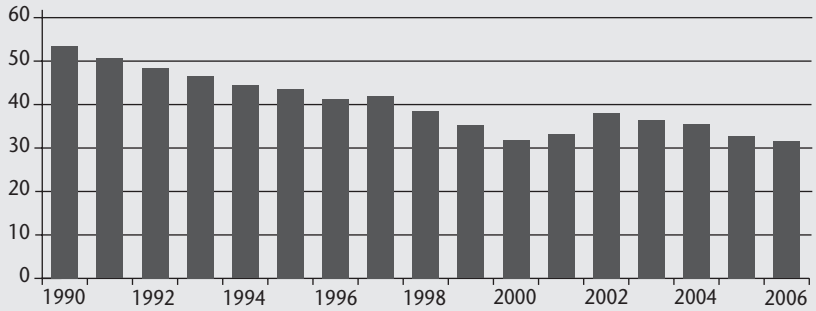
**Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe**

Wegen der häufigen Fokussierung der öffentlichen Debatte auf die Industrie soll das Verarbeitende Gewerbe auch bei den Investitionen der ausländischen Unternehmen in Deutschland etwas näher betrachtet werden. Die zentralen und wichtigen Ergebnisse, die für diese Branche bei den Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland ermittelt wurden, zeigen sich auch bei umgekehrter Investitionsrichtung. Ein ganz wesentliches Ergebnis lautet: Die Bedeutung des Verarbeitenden Gewerbes für ausländische Investoren ist zwar nach wie vor hoch, nimmt aber im Zeitverlauf ab (Abbildung 25).

## Verarbeitendes Gewerbe als Zielbranche ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland

Abbildung 25

Anteile in Prozent aller Direktinvestitionsbestände in Deutschland




Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; eigene Berechnungen

Der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes als Zielobjekt für ausländische Investoren lag im Jahr 1990 noch bei über 50 Prozent und ist seitdem im Trend relativ kontinuierlich gefallen bis auf einen Anteilswert von etwa einem Drittel im Jahr 2006. Dies darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Verarbeitende Gewerbe nach wie vor attraktiv ist für ausländische Unternehmen. Denn das Beteiligungskapital stieg seit dem Jahr 1995 um 160 Prozent, und der Umsatz verdoppelte sich. Die Beschäftigung wurde dagegen nur maßvoll um 10 Prozent erhöht, die Anzahl der Unternehmen blieb konstant. Trotz dieser überwiegend positiven Wachstumsraten zeigt der Anteilsverlust des Verarbeitenden Gewerbes an, dass andere Branchen stärker an Bedeutung gewonnen haben. An dieser Stelle sollte allerdings das starke Wachstum des Kapitalbestands der Beteiligungsgesellschaften erwähnt werden, denn über sie wäre eine weitere, indirekte Beteiligung an Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes möglich. Diese kann jedoch aus den statistischen Daten nicht nachvollzogen werden. Der relative Bedeutungsverlust des deutschen Verarbeitenden Gewerbes ist keine Einbahnstraße. In Abschnitt 5.1 wurde gezeigt, dass auch das Gewicht des ausländischen Verarbeitenden Gewerbes als Zielobjekt deutscher Unternehmen nachlässt.

Innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes zeigt sich die Bedeutung der einzelnen Sparten für ausländische Investoren in relativ klarer Reihenfolge: Die Chemische Industrie war mit einem Beteiligungskapital von über 30 Milliarden Euro und einem Anteil von 23 Prozent im Jahr 2006 die beliebteste Branche für die ausländischen Kapitalgeber. Damit steckte mehr als jeder fünfte Euro, den sie in

das deutsche Verarbeitende Gewerbe investierten, in den Unternehmen der Chemischen Industrie. Trotz eines Anstiegs um 190 Prozent seit dem Jahr 1995 sanken demgegenüber die Anzahl der Unternehmen und die der Beschäftigten. Damit wurden auch hier zwar die Direktinvestitionsbestände und die Umsätze erhöht, ohne dass jedoch die Beschäftigung über einen längeren Zeitraum gesehen davon profitieren konnte. Ein relativ trivialer Grund für diese Entwicklung könnte darin liegen, dass die Beteiligungsquote erhöht wurde. Dies lässt sich aus der amtlichen Statistik allerdings nicht herauslesen.

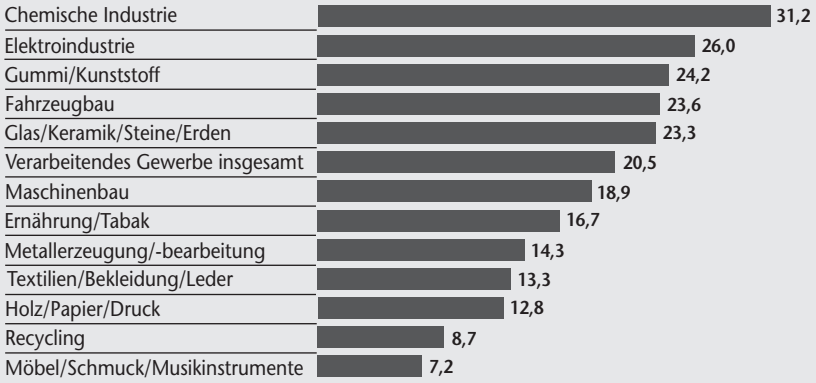
Ein nicht ganz so pessimistisches Ergebnis zeigt sich für die Elektroindustrie. Sie stellt mit einem Anteil von rund 20 Prozent die zweitwichtigste Teilbranche innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes dar. Hier erhöhte sich die Anzahl der Unternehmen sowie der Beschäftigten seit 1995 leicht (plus 10 Prozent beziehungsweise plus 14 Prozent). Weitere wichtige Branchen mit Anteilen nahe 10 Prozent sind Ernährung/Tabak, Maschinenbau, Metallerzeugung und der Fahrzeugbau. Letzterer fällt dadurch aus der Reihe, dass die ausländischen Unternehmen hier seit dem Jahr 1995 zahlreiche neue Beteiligungen in Deutschland eingegangen sind, was auch die Gründung von oder die Beteiligung an neuen Unternehmen einschließt. Denn zwischen den Jahren 1995 und 2000 hat sich die Unternehmensanzahl mit ausländischer Beteiligung im Fahrzeugbau in etwa verdoppelt. Seit dem Jahr 2000 hat sie sich allerdings kaum mehr verändert. Dies schließt auch den Übergang zwischen den Jahren 2001 und 2002 mit der Änderung der Meldefreigrenze ein. Damit werden von ausländischen Unternehmen in diesem Sektor offensichtlich bevorzugt größere Unternehmen als Investitionsobjekte ins Visier genommen. Ebenso ist denkbar, dass einige kleine Unternehmen wegfielen, während neue Beteiligungen hinzugekommen sind. Auch dies lässt sich statistisch nicht genau feststellen.

Wie bei der Betrachtung der deutschen Direktinvestitionen im ausländischen Verarbeitenden Gewerbe zeigt sich auch hier, dass Gewinner und Verlierer innerhalb der Industrie kaum auszumachen sind. Denn die Anteilsverschiebungen der Branchen sind als nicht bedeutend einzustufen. So beträgt die Anteilsverschiebung (gemessen am Beteiligungskapital) innerhalb der Chemischen Industrie zwischen 1995 und 2006 gut 2 Prozentpunkte, die Anteile der Branchen Maschinenbau sowie Kraftwagenteile sanken um gut 3 beziehungsweise um 2 Prozentpunkte. Als moderater Gewinner kann die Elektroindustrie ausgemacht werden. Sie gewann zwischen 1995 und 2000 fast 7 Prozentpunkte hinzu und erhöhte ihren Anteil innerhalb der Industrie auf gut 22 Prozent. Seither sank ihr Anteil jedoch wieder. Dennoch bleibt über den Gesamtzeitraum von 1995 bis 2006 ein Anteilsplus von 3,6 Prozentpunkten stehen.

## Beschäftigung ausländischer Tochterunternehmen in Deutschland nach Branchen

Abbildung 26

im Jahr 2006, Anteile in Prozent aller im Inland Beschäftigten*




* Ohne Kokerei und Mineralölwirtschaft.
Quellen: Deutsche Bundesbank, 2008; Statistisches Bundesamt, 2007; eigene Berechnungen

**Beschäftigungsstruktur im Verarbeitenden Gewerbe**

Ein erster Blick auf die Daten zur Beschäftigung scheint darauf hinzuweisen, dass ausländische Unternehmen, die in Deutschland in das Verarbeitende Gewerbe investieren, keine tragende Rolle spielen bei der Entwicklung der Beschäftigungsstruktur. Die Zahl der Mitarbeiter in Unternehmen mit ausländischer Beteiligung hat sich in dieser Branche zwischen 1995 und 2006 um etwa 10 Prozent auf knapp 1,2 Millionen erhöht. Dieser Anstieg bleibt hinter der Entwicklung der Direktinvestitionsbestände und der Jahresumsätze dieser Unternehmen zurück. Wichtige Sparten im Hinblick auf die Beschäftigung waren im Jahr 2006 (Werte gerundet): die Elektroindustrie (210.000 Beschäftigte), der Maschinenbau (180.000), der Fahrzeugbau (160.000), die Chemische Industrie (135.000) sowie die Metallerzeugung und -bearbeitung (120.000).

Ein genauerer Blick offenbart allerdings, dass die Beteiligungen ausländischer Unternehmen am deutschen Verarbeitenden Gewerbe für die Beschäftigung doch ein hohes Gewicht haben (Abbildung 26). Dabei wurden folgende Größen nach Teilbranchen zueinander in Beziehung gesetzt: einerseits die Beschäftigtenzahlen für die ausländischen Tochtergesellschaften in Deutschland und andererseits die Beschäftigtenzahlen für das Inland, die aus der Produktionsstatistik bekannt sind. Hier zeigt sich, dass ein großer Anteil der im deutschen Verarbeitenden Gewerbe Beschäftigten für multinationale Konzerne arbeitet. So beschäftigten etwa die

deutschen Chemieunternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung zum Jahresende 2006 insgesamt rund 135.000 Mitarbeiter, was einem Anteil an der Beschäftigung dieser Branche von gut 30 Prozent entspricht.

Insgesamt waren laut offizieller Statistik in der Chemischen Industrie in Deutschland 436.000 Personen beschäftigt. Auch hier gilt wieder, dass die Zahlen – vergleichbar mit der Analyse in Abschnitt 5.1 – mit Vorsicht interpretiert werden sollten. Trotzdem muss der Versuch unternommen werden, die Zahlen in Relation zueinander zu setzen, da ansonsten die Gefahr besteht, dass die Bedeutung ausländischer Konzerne in Deutschland kaum nachvollzogen werden kann. Künftigen Studien wird es vorbehalten bleiben, in diese Richtung detailliertere Ergebnisse zu liefern.

# 6 Zusammenfassung und Ausblick

Die vorliegende Arbeit hat gezeigt, dass das Phänomen der multinationalen Unternehmen ein Thema ist, das als Untersuchungsgegenstand auch in Zukunft von großer Bedeutung sein wird. Dafür gibt es mehrere Gründe.

Zum einen hat die kurze empirische Bestandsaufnahme in Abschnitt 2.1 ergeben, dass die weltweiten Direktinvestitionsströme die wesentlichen Treiber der Globalisierung sind. Diese haben über die letzten Jahrzehnte so kontinuierlich und so stark zugenommen, dass es die Auslandsinvestitionen international agierender Unternehmen sind, welche die Internationalisierung im Wesentlichen bestimmen. Unter dieses Ergebnis fallen drei zentrale Befunde:

- Ein hoher Anteil der internationalen Direktinvestitionen entfällt auf die Industriestaaten. Die Entwicklungs- und Schwellenländer spielen sowohl als Geberländer wie auch als Empfängerländer nur eine geringe Rolle, auch wenn sie an Bedeutung gewinnen.
- Ein Großteil der Kapitalströme fließt in Fusionen und Übernahmen zwischen einzelnen Unternehmen und weniger in reine Neugründungen. Dieser Befund ist, der theoretischen Betrachtung in Kapitel 3 folgend, ein Indiz dafür, dass Unternehmen die Investitionen vor allem aus Marktgründen vornehmen, also horizontale Direktinvestitionen vorliegen, und aus der Motivbetrachtung in Kapitel 4 heraus ein Indiz dafür, dass auch gesamtwirtschaftliche Determinanten eine wichtige Rolle bei der Investitionsentscheidung spielen.

- Der Dienstleistungssektor gewinnt aus globaler Sicht zunehmend an Bedeutung, während die relative Bedeutung von Investitionen im Verarbeitenden Gewerbe abnimmt.

Zum anderen wird das Thema multinationaler Unternehmen weiter im Mittelpunkt des Interesses stehen, weil eine genaue und nahezu vollständige Erfassung dieses Phänomens zurzeit nicht geleistet werden kann. Das liegt nicht zuletzt an der Tatsache, dass sich die Investitionstätigkeit und die Schwerpunkte der Investitionen statistisch nicht exakt auffangen lassen, da die amtliche Statistik an vielen Stellen an ihre Grenzen stößt und eine tiefer gehende Analyse der Kapitalverflechtungen nahezu unmöglich macht. Dies wird auch in Fachkreisen bestätigt und bemängelt (Remsperger, 2008). Hier sei als Beispiel die wachsende Bedeutung der Beteiligungsgesellschaften genannt, deren Charakter als Kapitalsammelstellen eine genaue Analyse der Investitionsziele letztendlich stark erschwert.

Die empirische Bestandsaufnahme für Deutschland in Kapitel 5 hat gezeigt, dass die Befunde teilweise ein anderes Bild zeigen, je nachdem, ob man die deutschen Investitionen im Ausland oder die ausländischen Investitionen in Deutschland betrachtet. Insgesamt lässt sich aber der globale Befund, wonach Direktinvestitionen vor allem zwischen Industrieländern stattfinden, auch bezogen auf den deutschen Fall bestätigen. So investieren die deutschen Unternehmen insbesondere in den Ländern der (ehemaligen) EU-15 und in den USA, umgekehrt investieren in Deutschland vor allem Investoren aus der EU-15 und aus den USA. Während das relative Gewicht der verschiedenen Zielregionen deutscher Investitionen über die Zeit ziemlich konstant geblieben ist, steigt der Anteil der EU-15-Investoren in Deutschland über die Zeit an, während der Anteil der USA zurückfällt.

Das Branchenbild zeigt, dass nach wie vor das Verarbeitende Gewerbe und der Dienstleistungssektor wichtige Zielbranchen von Direktinvestitionen darstellen. Dabei nimmt das relative Gewicht des Verarbeitenden Gewerbes allerdings ab, und zwar sowohl bei den deutschen Investitionen im Ausland als auch bei den ausländischen Investitionen in Deutschland. Über die letzten Jahre fällt auf, dass die Zuwachsraten der deutschen Investitionen im ausländischen Verarbeitenden Gewerbe äußerst gering sind, was den Eindruck entstehen lässt, dass sich eine weitere De-Industrialisierung Deutschlands nicht abzeichnet. Dies zeigt sich auch in anderen Studien, die den Strukturwandel in Deutschland im Blick haben (Grömling/Lichtblau, 2006). Die Analyse wird allerdings durch die wachsende Bedeutung der Beteiligungsgesellschaften erschwert, die einen großen Teil der Direktinvestitionen auf sich verbuchen, im Gegenzug aber kaum eine sinnvolle ökonomische Interpretation zulassen. Dies wird besonders deutlich, wenn weitere

Kennzahlen der Internationalisierung wie zum Beispiel die Daten zur Anzahl der Auslandstöchter und der dort Beschäftigten hinzugezogen werden. Es könnte sinnvoll sein, weitere dieser Kennzahlen verstärkt in die Analyse einzubeziehen, um das Gewicht der Beteiligungskapitalbestände und die Sicht darauf künftig etwas zu relativieren.

Insgesamt zeigen sich also bei der amtlichen Statistik gewisse Schwierigkeiten, die für die Zukunft auf eine genauere Aufschlüsselung der Daten hoffen lassen. Dies betrifft etwa den Bereich der Beteiligungsgesellschaften und der Finanzplätze mit hoher Kapitalkonzentration wie etwa Luxemburg. Die Beteiligungsgesellschaften haben innerhalb der statistischen Daten ein hohes Gewicht, doch eine genaue Zuordnung ihrer Direktinvestitionen nach Herkunftsländern oder Zielbranchen ist schwierig. Ebenso ermöglicht es die aktuelle Datenlage nicht, einzelne Formen der Internationalisierung – zum Beispiel Kooperationen – nochmals genauer zu untersuchen. Auch hier bleiben Fragen offen, die in den kommenden Jahren zu beantworten sein werden.

Welche wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen lassen sich nun aus den vorliegenden Ergebnissen ziehen? Es spricht vieles dafür, dass die Globalisierung insgesamt positive Wohlfahrtseffekte erzeugt – solche Effekte sind auch im Bereich der Direktinvestitionen möglich (Römer, 2007). So können sich zum Beispiel positive Beschäftigungseffekte sowohl im Empfänger- als auch im Geberland einer Direktinvestition einstellen. Zudem zeigen Studien, dass ein großes Erfolgspotenzial auch im erhöhten Wachstum der Produktivität liegt. In diesem Sinne wurden auf internationaler Ebene zahlreiche Abkommen geschlossen, die einen Abbau der Beschränkungen bei Direktinvestitionen fördern. Der Sachverständigenrat weist unter Berufung auf die UNCTAD darauf hin, dass in den letzten zehn Jahren weltweit durchschnittlich etwa 170 Regulierungsänderungen pro Jahr zugunsten der Direktinvestitionen vorgenommen wurden, während nur in rund 20 Fällen pro Jahr Beschränkungen zu verzeichnen waren (SVR, 2007; UNCTAD, 2007).

Obwohl aus ökonomischer Sicht Gründe für staatliche Eingriffe in Bezug auf Direktinvestitionen bestehen können, zum Beispiel wenn Gemeinwohlinteressen vorliegen, erscheint eine Beschränkung der Investitionsvorhaben etwa von Staatsfonds oder Private-Equity-Gesellschaften deutlich unbegründet. Da die deutsche Wirtschaft durch eine generell hohe internationale Verflechtung gekennzeichnet ist, sollte sie auch ein Interesse an offenen Kapitalmärkten haben. Dies gilt vor allem deshalb, weil dem Leistungsbilanzüberschuss Deutschlands rein bilanztechnisch ein Nettokapitalexport gegenübersteht. Da Deutschland somit einen Anlagenüberschuss im Ausland verzeichnet, muss für eine weitere Marktöffnung

plädiert werden. Der Sachverständigenrat weist in diesem Zusammenhang zu Recht darauf hin, dass es inkonsequent wäre, die Früchte des Exportüberschusses zu loben und für eine weitere Liberalisierung der Kapitalmärkte zu plädieren, um gleichzeitig an anderer Stelle für eine Beschränkung des Kapitalverkehrs – etwa bei Direktinvestitionen ausländischer Anleger in Deutschland – zu plädieren (SVR, 2007, 389).

Auch eine generelle Vorsicht gegenüber ausländischen Investoren lässt sich daher nicht begründen. Spezielle Probleme von drohender Marktmacht oder wirtschaftlicher Abhängigkeit in Einzelfällen sollten im Rahmen der Wettbewerbspolitik bearbeitet und gelöst werden – und weniger durch staatliche Eingriffe, die im Einzelfall vielleicht sogar nur auf individuellen Verdachtsmomenten beruhen. Zweifellos gibt es Problembereiche, bei denen durch ausländische Investitionen Gemeinwohlinteressen verletzt werden könnten. Dies könnte beispielsweise den Bereich der Bahnstrecken und der Flughäfen betreffen. Hier ließe sich im Einzelfall überprüfen, ob aus Gemeinwohlinteressen ein staatlicher Mehrheitsbesitz sinnvoll ist.

Die vorliegende Arbeit hat gezeigt, dass multinationale Unternehmen global in den verschiedensten Bereichen investieren und eine breit gestreute Anlagestrategie verfolgen. Hohe Wachstumsraten und die Entwicklung der Direktinvestitionen lassen den Schluss zu, dass das Interesse an multinationalen Unternehmen in Wissenschaft, Medien, Politik und auch in der breiten Öffentlichkeit in Zukunft vermutlich nicht abnehmen, sondern eher weiter zunehmen wird.

## Literatur

**Agarwal**, Jamuna P., 2000, EU-Direktinvestitionen im Integrationsprozess: Perspektiven für die Osterweiterung, in: Die Weltwirtschaft, Nr. 3, S. 331–354

**Backhaus**, Klaus / **Büschken**, Joachim / **Voeth**, Markus, 2000, Internationales Marketing, Stuttgart

**Baldwin**, Richard / **Forslid**, Rikard / **Martin**, Philippe / **Ottaviano**, Gianmarco / **Robert-Nicoud**, Frederic, 2003, Economic Geography and Public Policy, Princeton/Oxford

**Barba Navaretti**, Giorgio / **Venables**, Anthony J., 2004, Multinational firms in the world economy, Princeton

**Barney**, Jay B., 1991, Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, in: Journal of Management, Vol. 17, No. 1, S. 99–120

**Bartlett**, Christopher A. / **Ghoshal**, Sumantra, 1990, Internationale Unternehmensführung: Innovation, globale Effizienz, differenziertes Marketing, Frankfurt am Main/New York

**BdB** – Bundesverband deutscher Banken, 2007, Herausforderung Asien: Deutschland, Asien und die Globalisierung, Ergebnisse einer repräsentativen Meinungsumfrage im Auftrag des Bundesverbandes deutscher Banken, Berlin

**Belke**, Ansgar / **Hendricks**, Torben, 2007, Genehmigungspflichten für Staatsfonds – Neuer deutscher Etatismus?, in: Wirtschaftsdienst, 87. Jg., Nr. 12, S. 807–813

**Braun**, Gerhard, 1988, Die Theorie der Direktinvestition, Veröffentlichungen des Instituts für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, Köln

**Brewer**, Thomas L. / **Young**, Stephen / **Guisinger**, Stephen E. (Hrsg.), 2003, The new economic analysis of multinationals: An agenda for management, policy and research, Cheltenham

**Buch**, Claudia / **Kleinert**, Jörn / **Lipponer**, Alexander / **Toubal**, Farid, 2005, Determinants and effects of foreign direct investment: evidence from German firm-level data, in: Economic Policy, Vol. 20, No. 41, S. 53–110

**Buch**, Claudia / **Schnitzer**, Monika, et al., 2007, Analyse der Beweggründe, der Ursachen und der Auswirkungen des sogenannten Offshoring auf Arbeitsplätze und Wirtschaftsstruktur in Deutschland, Tübingen/München

**Buckley**, Peter J., 1988, The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of the Multinational Enterprise, in: Journal of International Business Studies, Vol. 19, No. 2, S. 181–193

**Caves**, Richard E., 1971, Industrial Economics of Foreign Investment: The Case of the International Corporation, in: Journal of World Trade Law, Vol. 5, S. 303–314

**Caves**, Richard E., 1996, Multinational enterprises and economic analysis, Cambridge (Mass.)

**Coase**, Ronald H., 1937, The Nature of the Firm, in: Economica, New Series, Vol. IV, S. 386–405

**Deutsche Bundesbank**, 2006a, Die deutschen Direktinvestitionsbeziehungen mit dem Ausland: neuere Entwicklungstendenzen und makroökonomische Auswirkungen, in: Monatsberichte, 58. Jg., Nr. 9, S. 45–62

**Deutsche Bundesbank**, 2006b, Bankenstatistik – Richtlinien und Kundensystematik, Juli, Frankfurt am Main

**Deutsche Bundesbank**, 2008, Zeitreihen-Datenbank online, URL: http://www.bundesbank.de/statistik/statistik_zeitreihen.php [Stand: 2008-07-01]

**DIHK** – Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2005, Investitionen im Ausland, Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Frühjahr 2005, Berlin

**DIHK**, 2008, Investitionen im Ausland, Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Frühjahr 2008, Berlin

**Dunning**, John H., 1988, Explaining International Production, London

**Dunning**, John H., 1993, Multinational enterprises and the global economy, Wokingham

**Eekhoff**, Tholen, 2006, Unternehmenskooperationen in der Europäischen Wettbewerbspolitik, Köln

**Ernst & Young**, 2007, Standort Deutschland 2007: Deutschland und Europa im Urteil internationaler Manager, URL: http://www.ey.com/Global/Assets.nsf/Germany/Studie_Standort_D_2007/$file/Studie_Standort_D_2007k.pdf [Stand: 2008-07-01]

**Farell**, Joseph / **Shapiro**, Carl, 1990, Horizontal Mergers: An Equilibrium Analysis, in: American Economic Review, Vol. 80, No. 1, S. 107–126

**FAZ** – Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2007a, Amerika will Investoren schärfer kontrollieren, Nr. 160, 13. Juli 2007, S. 11

**FAZ**, 2007b, Rio Tinto wird größter Aluminiumhersteller, Nr. 160, 13. Juli 2007, S. 13

**Freiling**, Jörg, 2001, Resource-based View und ökonomische Theorie: Grundlagen und Positionierung des Ressourcenansatzes, Wiesbaden

**Friese**, Marion, 1998, Kooperationen als Wettbewerbsstrategie für Dienstleistungsunternehmen, Wiesbaden

**Fritsch**, Michael / **Wein**, Thomas / **Ewers**, Hans-Jürgen, 1999, Marktversagen und Wirtschaftspolitik, München

**Fujita**, Masahisa / **Krugman**, Paul R. / **Venables**, Anthony J., 1999, The spatial economy: Cities, regions, and international trade, Cambridge (Mass.)

**Gattai**, Valeria, 2005, From the Theory of the Firm to FDI and Internalisation: A Survey, FEEM Working Paper, No. 51, Mailand

**Glaum**, Martin, 1996, Internationalisierung und Unternehmenserfolg, Wiesbaden

**Grömling**, Michael / **Lichtblau**, Karl, 2006, Deutschland vor einem neuen Industriezeitalter?, IW-Analysen, Nr. 20, Köln

**Grömling**, Michael / **Römer**, Christof, 2004, Die Wirtschaftsbeziehungen Deutschlands mit Mittel- und Osteuropa, in: IW-Trends, 31. Jg., Nr. 1, S. 3–7

**Grünärml**, Frohmund, 1982, Multinationale Unternehmen, internationaler Handel und monetäre Stabilität: Ein Beitrag zur Theorie und Politik internationaler Wirtschaftsbeziehungen, Bern/Stuttgart

**Güntzel**, Joachim / **Reinhard**, Karin , 2007, Transaktionskostenökonomik und Internationalisierung, in: WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 36. Jg., Nr. 6, S. 284–288

**Handelsblatt**, 2007a, Rio Tinto mischt Rohstoffbranche auf, Nr. 133, 13. Juli 2007, S. 1

**Handelsblatt**, 2007b, Wahre Goldgruben, Nr. 133, 13. Juli 2007, S. 1

**Handelsblatt**, 2007c, Rohstoffgiganten im Kaufrausch, Nr. 229, 27. November 2007, S. 1

**Handelsblatt**, 2008a, Neue Hürde für Auslandsinvestoren, Nr. 9, 14. Januar 2008, S. 1

**Handelsblatt**, 2008b, Kodex für Staatsfonds rückt näher, Nr. 29, 11. Februar 2008, S. 3

**Helpman**, Elhanan, 1984, A simple theory of international trade with multinational corporations, in: Journal of Political Economy, Vol. 92, No. 3, S. 451–471

**Helpman**, Elhanan / **Krugman**, Paul R., 1985, Market Structure and Foreign Trade, Cambridge (Mass.)

**Hu**, Yao-Su, 1995, The International Transferability of the Firm's Advantages, in: California Management Journal, Vol. 37, No. 4, S. 73–88

**Hymer**, Stephen Herbert, 1960, The international Operations of National Firms: A Study of Direct Investment, Cambridge (Mass.)

**Hymer**, Stephen Herbert, 1976, The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, Cambridge (Mass.)/London

**Iversen**, Carl, 1936/1967, Aspects of the Theory of International Capital Movements, New York

**IW Consult** – Institut der deutschen Wirtschaft Köln Consult GmbH, 2004, Auslandserfahrungen der deutschen M+E-Industrie: Empirische Bestandsaufnahme und Fallstudien, Köln

**IW Köln** – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 2007, Ausländische Investoren: Keine Angst vor fremdem Kapital, in: iwd – Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, 33. Jg, Nr. 44, S. 4–5

**IWF** – Internationaler Währungsfonds, 2008, World Economic Outlook Database, URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/01/weodata/index.aspx [Stand: 2008-07-01]

**Jäger**, Manfred, 2006, Finanzmarktstrukturen im Wandel, IW-Analysen, Nr. 21, Köln

**Jen**, Stephen, 2007, Sovereign Wealth Funds: What they are and what's happening, in: World Economics, Vol. 8, No. 4, S. 1–7

**Jost**, Thomas / **Rottmann**, Horst, 2004, Umfang und Motivation deutscher Direktinvestitionen in den Industrieländern, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Band 30, Nr. 2, S. 153–166

**Kaufmann**, Friedrich, 1991, Internationalisierung durch Kooperation: Strategien für mittelständische Unternehmen, Wiesbaden

**Kindleberger**, Charles P., 1969, American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment, New Haven/London

**Kinkel**, Steffen, 2008, Neue Erkenntnisse zu Produktionsverlagerungen und Implikationen für strategisch fundierte Standortentscheidungen, Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (Hrsg.), Karlsruhe

**Kleinert**, Jörn, 2004, The Role of Multinational Enterprises in Globalization, Kieler Studien, Nr. 326, Berlin u. a. O.

**Klodt**, Henning, 2008, Müssen wir uns vor Staatsfonds schützen?, in: Wirtschaftsdienst, 88. Jg., Nr. 3, S. 175–180

**Knickerbocker**, Frederick T., 1973, Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise, Boston

**Krugman**, Paul R., 1991, Increasing returns and economic geography, in: Journal of Political Economy, Vol. 99, No. 3, S. 483–499

**Krugman**, Paul R. / **Venables**, Anthony J., 1995, Globalization and the inequality of nations, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 110, No. 4, S. 857–880

**Kutschker**, Michael, 1999, Ressourcenbasierte Internationalisierung, in: Giesel, Franz / Glaum, Martin (Hrsg.), Globalisierung: Herausforderung an die Unternehmensführung des 21. Jahrhunderts, Festschrift für Prof. Dr. Ehrenfried Pausenberger, München, S. 49–75

**Kutschker**, Michael / **Schmid**, Stefan, 2006, Internationales Management, München

**Marin**, Dalia, 2004, A Nation of Poets and Thinkers – Less so with Eastern Enlargement? Austria and Germany, Volkswirtschaftliche Fakultät der Ludwig-Maximilians-Universität München, Discussion Paper, No. 2004-06, München

**Markowitz**, Harry, 1952, Portfolio Selection, in: The Journal of Finance, Vol. 7, S. 77–91

**Markusen**, James R., 1995, The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No. 2, S. 169–189

**Markusen**, James R., 2002, Multinationals and the Theory of International Trade, Cambridge (Mass.)

**Matthes**, Jürgen, 2006, Der Intrafirmenhandel deutscher US-Tochterunternehmen, in: IW-Trends, 33. Jg., Nr. 4, S. 17–31

**Matthes**, Jürgen, 2007, Weltkrieg um Wohlstand und pathologischer Exportboom? Warum Deutschland auch weiterhin von der Globalisierung profitiert, IW-Analysen, Nr. 28, Köln

**McKinsey Global Institute** (Hrsg.), 2003, Offshoring: Is It a WinWin Game?, San Francisco

**Miller**, Stewart R. / **Parkhe**, Arvind, 2002, Is there a Liability of Foreignness in Global Banking? An Empirical Test of Banks' X-Efficiency, in: Strategic Management Journal, Vol. 23, No. 1, S. 55–75

**Morschett**, Dirk, 2003, Formen von Kooperationen, Allianzen und Netzwerken, in: Zentes, Joachim / Swoboda, Bernhard / Morschett, Dirk (Hrsg.), Kooperationen, Allianzen, Netzwerke: Grundlagen – Ansätze – Perspektiven, Wiesbaden, S. 387–413

**Neary**, Peter, 2001, Of hype and hyperbolas: introducing the new economic geography, in: Journal of Economic Literature, Vol. 39, No. 2, S. 536–561

**Nurske**, Ragnar, 1935, Internationale Kapitalbewegungen, Wien

**NZZ** – Neue Zürcher Zeitung, 2007, Fusionswelle und Aktien-Hausse als Zwillingsschwestern, Nr. 103, 5. Mai 2007, S. 9

**OECD** – Organisation for Economic Co-operation and Development, 2008, Measuring Globalisation: Activities of Multinationals, Volume II – Services, Paris

**Penrose**, Edith, 1959, The Theory of the Growth of the Firm, Oxford

**Perlitz**, Manfred, 1997, Spektrum kooperativer Internationalisierungsformen, in: Marcharzina, Klaus / Oesterle, Michael-Jörg (Hrsg.), Handbuch Internationales Management, Wiesbaden, S. 441–457

**Pflüger**, Michael, 2005, Neue Ökonomische Geographie – Neue Argumente gegen den Freihandel?, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Band 31, Nr. 1, S. 13–32

**Prahalad**, Coimbatore K. / **Hamel**, Gary, 1990a, The Core Competencies of the Corporation, in: Harvard Business Review, Vol. 68, No. 3, S. 79–91

**Prahalad**, Coimbatore K. / **Hamel**, Gary, 1990b, Nur Kernkompetenzen sichern das Überleben, in: Harvard Manager, 13. Jg., Nr. 2, S. 66–78

**Rau**, P. Raghavendra / **Vermaelen**, Theo, 1998, Glamour, Value and the Post-Acquisition Performance of Acquiring Firms, in: Journal of Financial Economics, No. 49, S. 223–253

**Remsperger**, Hermann, 2008, Globalisierung aus statistischer Sicht, Referat anlässlich der Konferenz „Außenwirtschaft in Zeiten der Globalisierung – Möglichkeiten und Grenzen der staatlichen Messung“, Wiesbaden, 22. April 2008

**Röller**, Lars-Hendrik / **Stennek**, Johan / **Verboven**, Frank, 2000, Efficiency Gains from Mergers, Wissenschaftszentrum Berlin, Discussion Paper, Fs IV 00–09, Berlin

**Römer**, Christof, 2007, Offshoring – Wie viele Jobs gehen ins Ausland?, IW-Analysen, Nr. 26, Köln

**Roos**, Michael, 2003, Internationale Integration und die Neue Ökonomische Geographie, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Band 4, Nr. 1, S. 107–121

**Rugman**, Alan M., 1975, Motives for Foreign Investment: The Market Imperfections and Risk Diversification Hypothesis, in: Journal of World Trade Law, Vol. 9, S. 567–573

**Rugman**, Alan M., 1976, Risk Reduction by International Diversification, in: Journal of International Business Studies, Vol. 7, No. 2, S. 75–80

**Santiso**, Javier, 2007, Die Stunde der Multilatinas: Wie multinationale Unternehmen aus Lateinamerika sich im globalen Wettbewerb positionieren, Deutsche Bank Research (Hrsg.), Aktuelle Themen, Nr. 392, Frankfurt am Main

**Schmid**, Stefan, 2000a, Foreign Subsidiaries as Centres of Competence – Empirical Evidence from Japanese Multinationals, in: Larimo, Jorma / Kock, Sören (Hrsg.), Recent Studies in Interorganizational and International Business Research, Vol. 58, Vaasa, S. 182–204

**Schmid**, Stefan, 2000b, Dezentralisation von Forschung und Entwicklung in internationalen Unternehmungen – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung bei deutschen Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmungen, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät Ingolstadt der Katholischen Universität Eichstätt, Diskussionsbeitrag Nr. 139, Eichstätt

**Schmid**, Stefan, 2003, How Multinational Corporations can Upgrade Foreign Subsidiaries – A Case Study from Central and Eastern Europe, in: Stüting, Heinz-Jürgen / Dorow, Wolfgang / Claassen, Frank / Blazejewski, Susanne (Hrsg.), Change Management in Transition Economies: Integrating Corporate Strategy, Structure and Culture, New York, S. 273–290

**Statistisches Bundesamt**, 2007, Produzierendes Gewerbe: Beschäftigung und Umsatz der Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden 2006, Fachserie 4, Reihe 4.1.1, Wiesbaden

**Statistisches Bundesamt**, 2008, Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten 2006: Erste Ergebnisse, Wiesbaden

**SVR** – Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2007, Das Erreichte nicht verspielen, Jahresgutachten 2007/08, Wiesbaden

**Teece**, David, 1981, The Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations, in: Sloan Management Review, Vol. 22, Spring, S. 3–17

**UNCTAD** – United Nations Conference on Trade and Development, 1999, World Investment Report 1999, New York u. a. O.

**UNCTAD**, 2002, World Investment Report 2002, New York u. a. O.

**UNCTAD**, 2006, World Investment Report 2006, New York u. a. O.

**UNCTAD**, 2007, World Investment Report 2007, New York u. a. O.

**Vernon**, Raymond, 1966, International Investment and International Trade in the Product Cycle, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 80, No. 2, S. 190–270

**Wezel**, Torsten, 2003, Determinants of German Foreign Direct Investment in Latin American and Asian Emerging Markets in the 1990s, Economic Research Centre of the Deutsche Bundesbank, Discussion Paper, No. 11, Frankfurt am Main

**Williamson**, Oliver E., 1968, Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs, in: American Economic Review, Vol. 58, No. 1, S. 18–36

**Williamson**, Oliver E., 1975, Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications – A Study in the Economics of Internal Organization, New York

**Williamson**, Oliver E., 1985, The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, New York

**Williamson**, Oliver E., 1990, Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Tübingen

**Wrona**, Thomas / **Schell**, Heiko, 2003, Globalisierungsbetroffenheit von Unternehmen und die Potenziale der Kooperation, in: Zentes, Joachim / Swoboda, Bernhard / Morschett, Dirk (Hrsg.), Kooperationen, Allianzen, Netzwerke: Grundlagen – Ansätze – Perspektiven, Wiesbaden, S. 305–331

**Zaheer**, Srilata, 1995, Overcoming the Liability of Foreignness, in: Academy of Management Journal, Vol. 38, No. 2, S. 341–363

**Zentes**, Joachim / **Schramm-Klein**, Hanna, 2003, Exogene und endogene Einflussfaktoren der Kooperation, in: Zentes, Joachim / Swoboda, Bernhard / Morschett, Dirk (Hrsg.), Kooperationen, Allianzen, Netzwerke: Grundlagen – Ansätze – Perspektiven, Wiesbaden, S. 259–275

## Kurzdarstellung

Multinationale Unternehmen und deren Auslandsinvestitionen stehen durch die Globalisierung zunehmend im Fokus der Betrachtungen. Die vorliegende Arbeit gibt in diesem Zusammenhang einen Einblick in theoretische Ansätze zur Erklärung von multinationalen Unternehmen und eine umfassende empirische Bestandsaufnahme der Direktinvestitionen. Aus globaler Sicht zeigt sich, dass Direktinvestitionen die wesentlichen Treiber der Globalisierung sind. Dabei beschränken sich diese jedoch vorwiegend auf Industrieländer, obwohl Entwicklungs- und Schwellenländer klar aufholen. Die empirische Bestandsaufnahme zeigt für Deutschland, dass Investitionen in das Verarbeitende Gewerbe nach wie vor bedeutend sind, diese aber im Zeitverlauf abnehmen. Zudem spielen vor allem die großen Wirtschaftsregionen EU-15 und USA eine bedeutende Rolle im Direktinvestitionsgeschehen. Insgesamt stößt die amtliche Statistik bei dem Phänomen der multinationalen Unternehmen aber an ihre Grenzen, da vielfach eine gründliche und sinnvolle ökonomische Interpretation kaum möglich erscheint. Dies zeigt sich zum Beispiel bei Beteiligungsgesellschaften. Obwohl sich im Zuge der Diskussion um Staatsfonds und Private-Equity-Gesellschaften zuletzt eine kritische Sicht auf ausländische Investoren verbreitet hat, ist eine generelle Skepsis nicht begründet.

## Abstract

As a result of globalisation multinational companies and their foreign direct investment (FDI) receive an increasing amount of attention. The study gives an insight into theoretical explanations for multinational companies and a comprehensive empirical overview of direct investment abroad. In global perspective, FDI is the main driver of globalisation. It is largely limited to industrialised countries, though developing and newly industrialising countries are catching up. The empirical overview shows that for Germany investments in manufacturing continue to be important, although their significance decreases over time. It also shows that the economic giants, the EU-15 and the US, play an important role in FDI. However, official statistics are limited when it comes to explaining the phenomenon of multinational companies. Although the recent controversy over sovereign wealth funds and private equity companies has nourished a critical view of foreign investors, general scepticism seems unfounded.

## Der Autor

Diplom-Volkswirt **Christof Römer**, M. A., geboren 1974 in Landau in der Pfalz; Violoncello-Studium an der Staatlichen Hochschule für Musik Karlsruhe, Studium der Volkswirtschaftslehre und Politikwissenschaft an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz; von September 2001 bis Januar 2003 Referent bei der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), Berlin, Abteilung Volkswirtschaft, Finanzen, Steuern; seit Februar 2003 Referent im Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Arbeitsbereich Außenwirtschaft und Auslandskonjunktur innerhalb des Wissenschaftsbereichs Wirtschaftspolitik und Sozialpolitik.

# IW Positionen – Beiträge zur Ordnungspolitik

**In der Reihe IW-Positionen – Beiträge zur Ordnungspolitik aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln sind erschienen:**

Christiane Konegen-Grenier
**Zukunftskonzept Hochschulautonomie**
Rahmenbedingungen für Exzellenz in Forschung und Lehre
IW-Positionen 22, 2006, 56 Seiten, 11,80 €

Hubertus Bardt
**Wettbewerb im Wassermarkt**
Politische und unternehmerische Herausforderungen in der Wasserwirtschaft
IW-Positionen 23, 2006, 40 Seiten, 11,80 €

Dominik H. Enste
**Marktwirtschaft und Moral**
Eine ordnungsethische Reflexion
IW-Positionen 24, 2006, 58 Seiten, 11,80 €

Winfried Fuest / Michael Thöne
**Tragfähige Finanzpolitik**
Ein weiter Weg für Deutschland
IW-Positionen 25, 2007, 52 Seiten, 11,80 €

Oliver Stettes
**Effiziente Mitbestimmung: Eine ökonomische Analyse**
IW-Positionen 26, 2007, 56 Seiten, 11,80 €

Michael Voigtländer
**Der öffentliche Wohnungsmarkt in Deutschland**
Eine Untersuchung aus ordnungspolitischer Sicht
IW-Positionen 27, 2007, 52 Seiten, 11,80 €

Jochen Pimpertz
**Wettbewerb in der gesetzlichen Krankenversicherung**
Gestaltungsoptionen unter sozialpolitischen Vorgaben
IW-Positionen 28, 2007, 60 Seiten, 11,80 €

Hubertus Bardt / Jan-Welf Selke
**Klimapolitik nach 2012**
Optionen für den internationalen Klimaschutz
IW-Positionen 29, 2007, 52 Seiten, 11,80 €

Hubertus Bardt
**Steigerung der Energieeffizienz**
Ein Beitrag für mehr Umweltschutz und Wirtschaftlichkeit
IW-Positionen 30, 2007, 40 Seiten, 11,80 €

Berthold Busch
**Zur Wirtschaftsverfassung der Europäischen Union**
Grundlagen, Entwicklung und Perspektiven
IW-Positionen 31, 2008, 44 Seiten, 11,80 €

Stefan Hardege
**Freie Berufe in Deutschland**
Bestandsaufnahme und Reformoptionen
IW-Positionen 32, 2008, 62 Seiten, 11,80 €

Oliver Koppel / Axel Plünnecke
**Braingain – Braindrain**
Die Wachstumspotenziale der Zuwanderung
IW-Positionen 33, 2008, 56 Seiten, 11,80 €

Ralph Brügelmann / Winfried Fuest
**Erbschaftsteuerreform**
Eine halbherzige Lösung
IW-Positionen 34, 2008, 44 Seiten, 11,80 €

Christina Anger / Axel Plünnecke
**Frühkindliche Förderung**
Ein Beitrag zu mehr Wachstum und Gerechtigkeit
IW-Positionen 35, 2008, 44 Seiten, 11,80 €

Hubertus Bardt
**Sichere Energie- und Rohstoffversorgung**
Herausforderung für Politik und Wirtschaft?
IW-Positionen 36, 2008, 44 Seiten, 11,80 €

Die Reihe ist im Fortsetzungsbezug zu Sonderkonditionen erhältlich.
Bestellungen über www.divkoeln.de