

Band 1

---

Till Werneck

**Deutsche Direktinvestitionen  
in den USA**

Determinanten und Wirkungen am  
Beispiel der Bundesstaaten Georgia,  
North Carolina und South Carolina

**WVF**

**WIRTSCHAFT  
& RAUM**





**Till Werneck**

**Deutsche Direktinvestitionen  
in den USA**

Determinanten und Wirkungen am  
Beispiel der Bundesstaaten Georgia,  
North Carolina und South Carolina

# WIRTSCHAFT & RAUM

Herausgeber:  
Prof. Dr. H.-D. Haas  
Universität München

Band 1

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

**Werneck, Till:**

Deutsche Direktinvestitionen in den USA :  
Determinanten und Wirkungen am Beispiel der  
Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South  
Carolina / Till Werneck. - München : VVF, 1998  
(Wirtschaft & Raum ; Bd. 1)  
Zugl.: München, Univ., Diss., 1998  
ISBN 3-89481-334-2

© 1998 by Verlag V. Florentz GmbH, Postfach 34 01 63, 80098 München,  
Gabelsbergerstraße 15, 80333 München, Tel. 0 89 / 28 55 03

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch die der Übersetzung,  
des Nachdruckes und der Vervielfältigung des Buches, oder Teilen daraus, vorbehalten.  
Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner  
Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren), auch nicht für Zwecke der  
Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme  
verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Gesamtherstellung: Fotodruck Frank GmbH, 80333 München. Printed in Germany

*Für Erich Heise*



## leitwort

Im Rahmen der Globalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten gewinnt der grenzübergreifende Kapitaltransfer in Form von Direktinvestitionen zunehmend an Bedeutung. Aus wirtschaftspolitischer Sicht interessiert dabei vor allem der Einfluß von Direktinvestitionen auf die regionale Wirtschaft des jeweiligen Empfängerlandes. Die Bedingungen hierzu decken die Bandbreite zwischen Kontrollverlust der heimischen Wirtschaft bis zu positiven lokalen Beschäftigungswirkungen, Zulieferbeziehungen usw. ab. Für Industrieländer gibt es hierzu – insbesondere auf regionaler Ebene – einige theoretische und empirische Erkenntnisse.

Till Werneck trägt mit der Untersuchung deutscher Unternehmen im Südosten der USA zur Schließung dieser Forschungslücke bei. Ausgangspunkt ist die Betrachtung der Gründe, die zu einem Engagement im Südosten der USA führen. Auf dieser Grundlage werden Beschäftigungs-, Verflechtungs- und Transferwirkungen näher beleuchtet. Vor dem Hintergrund einer Typologie von Direktinvestitionsunternehmen ergeben sich unterschiedliche Konsequenzen für die lokale Wirtschaft. Diese unternehmensbezogene Sichtweise ermöglicht eine differenzierte Analyse der Direktinvestitionstätigkeit in einer bestimmten Region. Damit stellen sich neue regionalwirtschaftliche Perspektiven ein, die sowohl für Theoretiker, Praktiker als auch wirtschaftspolitische Entscheidungsträger von Interesse sind.

Die vorliegende Arbeit begründet die neue Reihe „Wirtschaft & Raum“. Damit wird die Notwendigkeit einer verstärkten Integration räumlicher Aspekte in wirtschaftswissenschaftlichen Fragestellungen Rechnung getragen. Der Titel der Reihe läßt Spielraum für ein breites Spektrum von Themen, die im Schnittfeld verschiedener Wissenschaftsdisziplinen angesiedelt sind. Ich wünsche der Reihe und diesem begründenden Band von Till Werneck in der universitären Fachwelt und bei interessierten Lesern aus Wirtschaft und Politik eine positive Resonanz.

der Herausgeber

München, im August 1998





<b>Vorwort des Herausgebers</b> .....	VII
<b>Inhaltsverzeichnis</b> .....	IX
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	XII
<b>Kartenverzeichnis</b> .....	XV
<b>Tabellenverzeichnis</b> .....	XVI
<b>Vorwort</b> .....	XVII
<b>EINLEITUNG UND ZIELSETZUNG</b> .....	1
<b>DEFINITORISCHE UND KONZEPTIONELLE GRUNDLAGEN ZU DIREKTINVESTITIONEN</b> .....	5
<b>2.1 Abgrenzung des Begriffs Direktinvestition</b> .....	5
2.1.1 Definition der Direktinvestition.....	6
2.1.2 Die statistische Erfassung von Direktinvestitionen .....	8
2.1.3 Direktinvestitionen im Spektrum internationaler Unternehmensaktivitäten.....	19
2.1.4 Überblick über verschiedene Arten von Direktinvestitionen .....	24
2.1.5 Multinationale Unternehmen .....	31
<b>2.2 Gedanken zu einer konzeptionellen Ausgestaltung der Direktinvestitionsforschung</b> .....	33
2.2.1 Bezugsrahmen zur Untersuchung von Determinanten und Wirkungen von Direktinvestitionen.....	33
2.2.2 Bausteine des Bezugsrahmens .....	34

<b>3 ZUM DERZEITIGEN STAND DER DIREKTINVESTITIONS- FORSCHUNG</b> .....	45
<b>3.1 Theorie der Direktinvestition</b> .....	46
3.1.1 Partialanalytische Ansätze .....	47
3.1.2 Das Eklektische Paradigma nach DUNNING .....	77
<b>3.2 Theoretische Grundlagen: Wirkungen von Direktinvestitionen</b> .....	83
3.2.1 Systematisierte Darstellung von Wirkungen .....	84
3.2.2 Klassische Ansätze auf der Makro- und Mesoebene .....	87
3.2.3 Unternehmensbezogene Ansätze der Mikroebene .....	92
3.2.4 Ein Konzept zur Analyse der Wirkungen von Direktinvestitionen .....	119
<b>4 DESKRIPTIVE ANALYSE DER DIREKTINVESTITIONSTÄTIGKEIT - EINE BESTANDSAUFNAHME</b> .....	127
<b>4.1 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland</b> .....	127
4.1.1 Die Entwicklung deutscher Direktinvestitionen im Ausland .....	127
4.1.2 Die aktuelle Bedeutung deutscher Direktinvestitionen im Ausland .....	130
<b>4.2 Die USA als Zielland von Direktinvestitionen</b> .....	134
4.2.1 Entwicklung und aktuelle Situation .....	134
4.2.2 Der Südosten der USA als Untersuchungsregion .....	140
<b>4.3 Methodische Vorgehensweise</b> .....	149
<b>5 DETERMINANTEN DEUTSCHER DIREKTINVESTITIONSUNTER- NEHMEN IM SÜDOSTEN DER USA</b> .....	151
<b>5.1 Merkmale deutscher Unternehmen in den Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina</b> .....	151
5.1.1 Strukturmerkmale der untersuchten Unternehmen .....	152
5.1.2 Allgemeine Motive zur Durchführung von Direktinvestitionen deutscher Unternehmen .....	157

<b>5.2 USA-spezifische Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen .....</b>	<b>159</b>
5.2.1 Unternehmensexterne Determinanten zur Durchführung deutscher Direktinvestitionen .....	160
5.2.2 Unternehmensinterne Bestimmungsgründe zur Durchführung deutscher Direktinvestitionen .....	169
<b>5.3 Standortwahlverhalten deutscher Unternehmen in Georgia, North     Carolina und South Carolina .....</b>	<b>175</b>
5.3.1 Regionalspezifische Standortfaktoren .....	176
5.3.2 Die Rolle administrativer Eingriffe für die Standortwahl deutscher Unternehmen .....	184
<b>5.4 Zusammenführung der Ergebnisse .....</b>	<b>186</b>
<b>6 WIRKUNGEN DEUTSCHER DIREKTINVESTITIONSUNTER-     NEHMEN IM SÜDOSTEN DER USA .....</b>	<b>190</b>
<b>6.1 Analyse verschiedener Wirkungskategorien .....</b>	<b>191</b>
6.1.1 Transferwirkungen .....	191
6.1.2 Handels- und Zulieferwirkungen .....	197
6.1.3 Beschäftigungs- und Wachstumswirkungen .....	208
<b>6.2 Typisierung deutscher Direktinvestitionsunternehmen .....</b>	<b>214</b>
6.2.1 Ergebnisse der Clusteranalyse .....	214
6.2.2 Wirkungen verschiedener Typen von Direktinvestitionsunternehmen .....	221
<b>7 SCHLUSSBETRACHTUNG .....</b>	<b>229</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>233</b>
<b>Anhang .....</b>	<b>268</b>
<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>276</b>

Abbildung 1: Statistische Erfassung von Bestands- und Stromgrößen.....	10
Abbildung 2: Entwicklung des US-Dollar-Kurses 1976-1996 .....	10
Abbildung 3: Entwicklung der Stromgrößen deutscher Direktinvestitionen in den USA nach verschiedenen bundesdeutschen Statistiken 1984-1995 .....	11
Abbildung 4: Entwicklung der Stromgrößen deutscher Direktinvestitionen im Ausland in verschiedenen bundesdeutschen Statistiken 1984-1995 .....	14
Abbildung 5: Formen internationaler Unternehmenstätigkeit .....	21
Abbildung 6: Horizontale und vertikale Direktinvestitionen.....	26
Abbildung 7: Motive von Direktinvestitionen .....	29
Abbildung 8: Konzeptioneller Bezugsrahmen für die Direktinvestitionsforschung.....	36
Abbildung 9: Standortfaktoren, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit und die Standortentscheidungen im internationalen Rahmen bestimmen und die somit Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen sind .....	52
Abbildung 10: Die Standortbedingungen und ihr nationaler, länderspezifischer bzw. regionaler/lokaler Charakter .....	56
Abbildung 11: Unvollkommenheit des Wettbewerbs als Existenzbedingung für Direktinvestitionen .....	61
Abbildung 12: Das 'structure-conduct-performance'-Paradigma.....	62
Abbildung 13: Produktionsstandorte im Rahmen der Produktlebenszyklustheorie.....	67
Abbildung 14: Die Effizienz von Kontroll- und Überwachungsformen.....	70
Abbildung 15: Alternative Marktbearbeitungsformen im Rahmen des Eklektischen Paradigmas .....	80
Abbildung 16: Die erweiterte Version des Eklektischen Paradigmas.....	82
Abbildung 17: Internationale Strategien .....	94
Abbildung 18: Rollen von Direktinvestitionsunternehmen nach BARTLETT und GHOSHAL .....	98
Abbildung 19: Die Wertschöpfungskette nach PORTER .....	101
Abbildung 20: Die regionale Verhaftung von Direktinvestitionsunternehmen .....	109

Abbildung 21: Klassifizierung von Direktinvestitionsunternehmensstrategien .....	113
Abbildung 22: Typologie von Direktinvestitionsunternehmen.....	115
Abbildung 23: Charakterisierung von Direktinvestitionsunternehmestypen .....	118
Abbildung 24: Analysekonzept zu ökonomischen und räumlichen Wirkungen von Direktinvestitionsunternehmen.....	124
Abbildung 25: Die Entwicklung unmittelbarer und mittelbarer deutscher Direkt- investitionen zwischen 1976 und 1995.....	128
Abbildung 26: Die sektorale Verteilung unmittelbarer und mittelbarer deutscher Direktinvestitionen im Ausland 1995 nach dem Wirtschaftszweig des Direktinvestors 1995 .....	132
Abbildung 27: Die sektorale Verteilung unmittelbarer und mittelbarer deutscher Direktinvestitionen im Ausland 1995 nach dem Wirtschaftszweig des Investitionsobjekts.....	133
Abbildung 28: Die Entwicklung deutscher Direktinvestitionen in den USA .....	136
Abbildung 29: Die sektorale Verteilung ausländischer Direktinvestitionen in den USA 1995 nach dem Wirtschaftszweig des Investitionsobjekts .....	137
Abbildung 30: Die sektorale Verteilung deutscher Direktinvestitionen in den USA 1995 nach dem Wirtschaftszweig des Investors.....	138
Abbildung 31: Die sektorale Verteilung deutscher Direktinvestitionen in den USA 1995 nach dem Wirtschaftszweig des Investitionsobjekts .....	139
Abbildung 32: Die Funktionen in den untersuchten Direktinvestitionsunter- nehmen.....	155
Abbildung 33: Die Bedeutung verschiedener Motivgruppen für deutsche Direkt- investitionen.....	158
Abbildung 34: Die Bedeutung des Marktzugangs und der Marktsicherung.....	161
Abbildung 35: Der Exportanteil der Direktinvestitionsunternehmen 1992 und 1996 .....	163
Abbildung 36: Die Bedeutung der Arbeitsproduktivität und der niedrigen Lohnkosten .....	165
Abbildung 37: Unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile der untersuchten Unternehmen.....	170
Abbildung 38: Die Bedeutung der Kundennachfolge.....	174

Abbildung 39: Die Bedeutung der regionalen Marktnachfrage und Kundennähe.....	178
Abbildung 40: Die Bedeutung der Verfügbarkeit von Arbeitskräften.....	179
Abbildung 41: Bewertung der Determinanten für deutsche Direktinvestitionen in den USA.....	187
Abbildung 42: Regionale Standortfaktoren in der Bewertung der untersuchten Unternehmen.....	188
Abbildung 43: Umfang und Intensität von Kooperationsbeziehungen zwischen deutschen Direktinvestitionsunternehmen und externen Forschungseinrichtungen.....	195
Abbildung 44: Herkunft von Zulieferungen in Abhängigkeit von der Produktionsform.....	203
Abbildung 45: Die Veränderung der Beschäftigung in den untersuchten Direktinvestitionsunternehmen nach Funktionsbereichen zwischen 1992 und 1996.....	212
Abbildung 46: Typologien von Direktinvestitionsunternehmen in der Literatur .....	220
Abbildung 47: Anteil der Typen von Direktinvestitionsunternehmen mit Be- schäftigungszuwachs zwischen 1992 und 1996 nach Funktions- bereichen.....	227

arte 1: Anteil der Beschäftigten deutscher Direktinvestitionsunternehmen an den Gesamtbeschäftigten nach Bundesstaaten 1994.....	120
arte 2: Die regionale Verteilung unmittelbarer und mittelbarer deutscher Direktinvestitionen im Ausland 1995.....	130
arte 3: Beschäftigte deutscher und sonstiger ausländischer Unternehmen in den US-Bundesstaaten .....	135
arte 4: Das reale Bruttoinlandsprodukt nach Bundesstaaten in den USA 1982 und 1994 im Vergleich.....	141
arte 5: Verteilung deutscher Unternehmen im Bundesstaat Georgia 1996 .....	145
arte 6: Verteilung deutscher Unternehmen im Bundesstaat North Carolina 1996...	147
arte 7: Verteilung deutscher Unternehmen im Bundesstaat South Carolina 1996...	148
arte 8: Herkunft der Zulieferungen an deutsche Direktinvestitionsunternehmen ....	201



Tabelle 1: Anzahl, Bestand und Beschäftigtenzahl der Direktinvestitionsunternehmen in Georgia, North Carolina und South Carolina .....	146
Tabelle 2: Angeschriebene Unternehmen und Rücklauf .....	150
Tabelle 3: Die Gründungsform der untersuchten Direktinvestitionsunternehmen .....	152
Tabelle 4: Die Unternehmensgröße der untersuchten Direktinvestitionsunternehmen .....	153
Tabelle 5: Die Altersstruktur der untersuchten Unternehmen .....	154
Tabelle 6: Der Umfang der Funktionen in Direktinvestitionsunternehmen und die Hauptabsatzmärkte von Direktinvestitionsunternehmen .....	156
Tabelle 7: Der gewerkschaftliche Organisationsgrad bei deutschen Produktions- und Dienstleistungsunternehmen in den untersuchten Bundesstaaten .....	181
Tabelle 8: Art der F&E-Aktivitäten bei den untersuchten Unternehmen 1992 und 1996 .....	194
Tabelle 9: Wichtigste Herkunftsregionen der Zulieferungen nach Art der Güter bzw. Dienstleistungen .....	199
Tabelle 10: Beschäftigungsklassen deutscher Produktions- und Dienstleistungsunternehmen .....	210
Tabelle 11: Herkunft der Mitarbeiter nach dem Qualifikationsniveau .....	213
Tabelle 12: Variablen der Clusteranalyse .....	216
Tabelle 13: Durchschnittliche Werte der Clustervariablen für die ermittelten Gruppen .....	217
Tabelle 14: Art der F&E-Aktivitäten bei verschiedenen Typen von Direktinvestitionsunternehmen .....	223
Tabelle 15: Wertmäßige Zulieferstruktur verschiedener Typen von Direktinvestitionsunternehmen .....	224
Tabelle 16: Beschäftigungsklassen der verschiedenen Typen von Direktinvestitionsunternehmen .....	226

## Vorwort

Die Internationalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten gewinnt zunehmend an Bedeutung. Damit rückt die Frage, welche Rolle Direktinvestitionen für Regionen spielen, immer stärker in den Mittelpunkt sowohl des öffentlichen als auch des wissenschaftlichen Interesses. In vielen Bundesstaaten der USA verbinden politische Entscheidungsträger mit dem Zustrom von Direktinvestitionen positive Impulse auf die lokale Wirtschaft. Deshalb stellen diese Bundesstaaten auch umfangreiche Fördermittel zur Ansiedlung ausländischer Unternehmen bereit.

Die Bestimmungsgründe, die zu internationalen Standortentscheidungen führen, und die regionalen Wirkungen ausländischer Unternehmen im Gastland sind in weiten Teilen noch ungeklärt. Die vorliegende Dissertation entstand vor diesem Hintergrund im Rahmen meiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Seminar für internationale Wirtschaftsräume und betriebliche Standortforschung des Instituts für Wirtschaftsgeographie der Ludwig-Maximilians-Universität München. Ich hoffe damit meinen Beitrag zu einem tiefergehenden Verständnis und zur Versachlichung der Diskussion um die Bedeutung von Direktinvestitionen zu leisten.

Ich möchte mich bei Prof. Dr. Hans-Dieter Haas für die Betreuung der Arbeit und die vertrauensvolle fünfjährige Zusammenarbeit sehr herzlich bedanken. Prof. Dr. Jürgen Schmude danke ich für die Übernahme des Korreferats.

Empirische Untersuchungen hängen nicht zuletzt auch von der Verfügbarkeit und der Qualität des Datenmaterials ab. Hierzu fand ich hilfsbereite Unterstützung durch Werner Walbröl, den Präsidenten der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer in New York. Ihm gilt mein Dank, wie auch den vielen, kompetenten Gesprächspartnern in den Ministerien der Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina und in deutschen Direktinvestitionsunternehmen im Südosten der USA.

Hill Werneck

München, im August 1998



---

## EINLEITUNG UND ZIELSETZUNG

---

Seit 1980 hat sich der weltweite Direktinvestitionsbestand mehr als vervierfacht. Er übersteigt deutlich die Wachstumsraten des Welthandelsvolumens und des Weltzualprodukts. Neben verschiedenen Vertragsformen und dem Außenhandel gewinnen Direktinvestitionen durch den verstärkten internationalen Wettbewerb stark an Bedeutung. Deshalb ist auch die Rolle von Direktinvestitionen für die wirtschaftliche Entwicklung von Regionen und Volkswirtschaften zunehmend in die öffentliche Diskussion gerückt. Multinationale Unternehmen als Träger von Direktinvestitionen transferieren u.a. Kapital, Technologie, Managementwissen. Entsprechend verbinden politische Entscheidungsträger mit dem Engagement ausländischer Unternehmen positive direkte und indirekte Impulse auf die heimische Wirtschaft. In den meisten Ländern wird deshalb die Politik gegenüber Direktinvestitionen stetig liberalisiert. SAGAFFIAD (1995, S. 85 ff.) bezeichnet diese Entwicklung auch als 'competitive/open-arms era', die eine restriktive Phase der siebziger Jahre abgelöst hat und in Zukunft in einem multilateralen Regime mit verbindlichen Regeln sowohl für multinationale Unternehmen als auch Nationalstaaten aufgehen wird. Erste Ansätze dafür sind z.B. in der World Trade Organisation (WTO) zu sehen.

Mit der dynamischen Entwicklung grenzüberschreitender Unternehmenstätigkeiten hat das Forschungsfeld der Direktinvestitionen an Bedeutung gewonnen. Vor allem die global-amerikanische wissenschaftliche Gemeinschaft, aber auch deutschsprachige Wissenschaftler beschäftigen sich mit den Bestimmungsgründen und Wirkungen. In den meisten Untersuchungen steht dabei die theoretische und empirische Analyse der Bestimmungsgründe von Direktinvestitionen im Mittelpunkt des Interesses (vgl. z.B. SYFUSS/KITTERER 1990, BRAUN 1988). Die Literatur zu Wirkungen von Direktinvestitionen weist dagegen noch größere Defizite auf (vgl. auch PLUM 1995). Erst in den letzten Jahren werden diese Lücken im Forschungsfeld schrittweise geschlossen.

Auch die Wirtschaftsgeographie widmet sich verstärkt der Direktinvestitionsforschung (vgl. O'HUALLACHAIN 1986). Die Internationalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten verändert räumliche Strukturen und Prozesse auf verschiedenen Maßstabsebenen. Insbesondere das Standortwahlverhalten ausländischer Unternehmen in Ländern wie USA, Großbritannien und in den Niederlanden wurde in zahlreichen Untersuchungen analysiert. Die Identifizierung von Standortdeterminanten und Veränderungen der räumlichen Verteilung von ausländischen Unternehmen steht dabei immer

wieder im Mittelpunkt.<sup>1</sup> Seit Ende der siebziger Jahre haben sich Wirtschaftsgeographen vermehrt der Bedeutung multinationaler Unternehmen für die Regionalentwicklung zugewandt. Ein Großteil dieser Forschungsbemühungen richtete sich auf die Rolle ausländischer Produktionsstätten für die Entwicklung peripherer Regionen und führte zu uneinheitlichen empirischen Ergebnissen.<sup>2</sup> Eine Begründung dafür liefert WILLIAMS (1995, S. 45):

„Given the potential which FDI [Foreign Direct Investment, Anmerkung des Verfassers] has to influence regional economic development, it is rather surprising that more research has not been carried out to investigate its regional effects. Much of the work which has been carried out in this area has tended to be empirical rather than analytical.“

Konzeptionelle Überlegungen zu einem analytischen Überbau für die Direktinvestitionsforschung finden sich in neueren Arbeiten von u.a. DICKEN et al. (1994), TAGGART (1996), YOUNG/HOOD/DUNLOP (1988), YOUNG/HOOD/PETERS (1994). Multinationale Unternehmen verfolgen unterschiedliche Strategien, die sich auch in den Merkmalen der Direktinvestitionen niederschlagen. Die Bewertung regionaler Wirkungen ergibt sich erst in Verbindung mit standortbezogenen lokalen Gegebenheiten. Damit nehmen Direktinvestitionen unterschiedliche strategische Rollen in Gastregionen ein.

Vor diesem Hintergrund hat die vorliegende Arbeit zwei Ziele:

- Sie stellt einen Beitrag zur konzeptionellen Ausgestaltung eines Bezugsrahmens für die Direktinvestitionsforschung bereit. Auf dieser Grundlage lassen sich Motiv- und Wirkungsforschung miteinander verknüpfen. Das hat den Vorteil, empirische Untersuchungen in einen größeren Kontext einordnen und neue empirische Fragestellungen entwickeln zu können.
- Im Rahmen einer empirischen Primärerhebung werden die Bestimmungsründe und Wirkungen von deutschen Unternehmen in den Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina untersucht. Unternehmensspezifische Merkmale lassen dabei eine differenzierte

---

<sup>1</sup> In diesem Zusammenhang beispielhaft genannt werden können die Untersuchungen von BLACKBOURN (1982), DE SMIDT (1983), HILL/MUNDAY (1995), LAW (1980), MCCONNELL (1980), O'HUALLACHAIN (1984), RAY (1995), WATTS (1981). Im deutschsprachigen Raum wurden Untersuchungen zum Standortverhalten ausländischer Unternehmen u.a. von SCHICKHOFF (1990), SCHLUNZE (1990), STIRL (1996), HAAS/HESS/WERNECK (1995) durchgeführt. Ein weitergehender Überblick über den Stand der empirischen Forschung gibt Abschnitt 5.

<sup>2</sup> Vgl. z.B. DICKEN 1976, FIRN 1975, GLICKMAN/WOODWARD 1989, GRAHAM/KRUGMAN 1989, O'HUALLACHAIN 1984, POTTER 1995, STEWART 1976, WATTS 1981.

Analyse der Motive und Wirkungen sowie eine Typisierung der Unternehmen hinsichtlich der regionalen Bedeutung zu.

Das Untersuchungsgebiet der USA weist im Vergleich zu beispielsweise Großbritannien oder den Niederlanden einen großen inhaltlichen Forschungsbedarf auf. Dazu schreibt O'HUALLACHAIN (1986, S. 152), daß ...

„(...) particular in the United States, that concern for foreign direct investment is not only a worthwhile but a necessary part of geographers' concerns for understanding the changes which are taking place in today's space economy. The emphasis on the United States reflects that fact, though it has become the largest recipient of foreign direct investment flows in the world, very little is known about the consequences of this for American regional industrial systems“.

Die vorliegende empirische Untersuchung unterlag zwei Eingrenzungen:

- Da sich Bestimmungsgründe und Wirkungen von Direktinvestitionen hinsichtlich der Investornation stark unterscheiden, wurden lediglich deutsche Unternehmen berücksichtigt (vgl. BLACKBOURN 1982, WERNER/BROUTERS/GEMEINHARDT 1996). Unterschiedliche Standortbedingungen im Heimatland, kulturspezifische Faktoren usw. beeinflussen das Standortverhalten ausländischer Unternehmen und führen zu nationalitätenspezifischen Standortmustern und -strukturen (vgl. auch BERRY 1989, S. 14).
- Nur wenige Untersuchungen sind auf subnationalem Maßstab angesiedelt, obgleich sich Direktinvestitionen am deutlichsten auf regionaler bzw. lokaler Ebene auswirken. So hat der Südosten innerhalb der USA eine besondere Bedeutung als Standort für ausländische Unternehmen erlangt (vgl. GLASMEIER/LEICHENKO 1997, GLICKMAN/WOODWARD 1989, S. 17). Die Eingrenzung des Untersuchungsraums auf die Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina berücksichtigt die besondere Stellung dieser Region. Zudem weisen diese Staaten eine vergleichbare Entwicklung und Wirtschaftsstruktur auf, und sie sind die wichtigsten Standorte für deutsche Unternehmen im Südosten der USA.

Das nachfolgende Kapitel arbeitet die Grundlagen für die Direktinvestitionsforschung auf. So zeigt die Diskussion um die statistische Erfassung von Direktinvestitionen, daß quantitative Verfahren, wie beispielsweise Regressionsanalysen, mit methodischen Problemen behaftet sind. Neben der Abgrenzung des Begriffs der Direktinvestition steht die Ableitung eines allgemeinen Bezugsrahmen im Vordergrund, um Möglichkeiten einer konzeptionellen Strukturierung und empirischen Überprüfung der Direktinvestitionsforschung aufzuzeigen.

Einen Überblick über den theoretischen Stand der Forschung gibt Kapitel 3. In der Vergangenheit wurden in erster Linie Ansätze zur Erklärung von Direktinvestitionen entwickelt, die mit der Zusammenführung verschiedener partialanalytischer Stränge im Eklektischen Paradigma von DUNNING einen ersten Ansatz zu einer umfassenden Theorie fanden. Demgegenüber ist die Theoriebildung zu Wirkungen von Direktinvestitionen noch wenig entwickelt. Abschnitt 3.2 systematisiert theoretische Überlegungen aus der Literatur anhand der Maßstabsebenen und verschmilzt sie in einem Konzept zur Analyse der Wirkungen von Direktinvestitionen im Gastland.

Kapitel 4 bis 6 enthält die empirische Untersuchung deutscher Unternehmen in den Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina. Nach einem Überblick über die internationale Direktinvestitionstätigkeit deutscher Unternehmen erfolgt die Analyse der Determinanten der untersuchten Direktinvestitionsunternehmen im Untersuchungsraum. Besonderer Wert liegt dabei auf der Differenzierung nach unterschiedlichen Maßstabsebenen, da sich mit einem Wechsel der Perspektive auch die Bedeutung verschiedener Einflußfaktoren verschiebt. Daran anschließend werden die Wirkungen deutscher Unternehmen im Südosten der USA anhand dreier Kategorien bestimmt, denen die Literatur hohe Bedeutung zuschreibt. Neben der Frage des Technologie- und Wissenstransfers werden Zulieferbeziehungen und Beschäftigungseffekte näher betrachtet. Um zu differenzierten Aussagen zu kommen, erfolgt in einem zweiten Schritt eine Typisierung der Direktinvestitionsunternehmen auf Grundlage der Überlegungen in Abschnitt 3.2. Damit können strukturelle und organisationale Merkmale der untersuchten Direktinvestitionsunternehmen bei der Wirkungsanalyse berücksichtigt werden.

---

## 2 DEFINITORISCHE UND KONZEPTIONELLE GRUNDLAGEN ZU DIREKTINVESTITIONEN

---

---

### 2.1 Abgrenzung des Begriffs Direktinvestition

---

**K**apitalanlagen eines Investors außerhalb des Staatsgebietes, in dem der Investor ansässig ist, werden als Auslandsinvestitionen bezeichnet. Sowohl die öffentliche Hand, die im weiteren Verlauf der Arbeit nicht weiter berücksichtigt wird, als auch private Unternehmen treten als Investoren im Ausland auf.<sup>3</sup> Es lassen sich zwei Kategorien von Auslandsinvestitionen unterscheiden (vgl. z.B. POTT 1983, S. 1 f.).

- Direkte Auslandsinvestitionen oder Direktinvestitionen stellen Kapitalanlagen im Ausland dar, die mit der Absicht durchgeführt werden, auf die Geschäftstätigkeit des kapitalnehmenden Unternehmens unmittelbar Einfluß auszuüben (vgl. JUNGnickel 1989, S. 308, DEUTSCHE BUNDESBANK 1990a, S. 80).
- Indirekte Auslandsinvestitionen sind Portfolioinvestitionen. Kapitalanlagen im Ausland in Form von Portfolioinvestitionen werden nicht mit der Absicht durchgeführt, durch Anrechte und Besitzanteile (beispielsweise durch Aktien) Einfluß auf die Geschäftstätigkeit eines anderen Unternehmens auszuüben. Bei der Durchführung von Portfolioinvestitionen sind lediglich finanzwirtschaftliche Motive maßgeblich.

Eine einheitliche Begriffsabgrenzung für Direktinvestitionen ist aus der Literatur nicht ersichtlich. Deshalb muß eine Abgrenzung insbesondere zu Portfolioinvestitionen nach zweckmäßigen Kriterien erfolgen. Dabei lassen sich jedoch eine Reihe charakteristischer Merkmale identifizieren. Diese Kriterien wiederholen sich in den verschiedenen Definitionen und können als in der wissenschaftlichen Gemeinschaft anerkannte Charakteristika zur Begriffsbestimmung von Direktinvestitionen herangezogen werden. Zur Klarstellung des Begriffes der Direktinvestition ist es daher sinnvoll, zwischen einer theoretischen (Abschnitt 2.1.1) und einer empirisch-statistischen Abgrenzung (Abschnitt 2.1.2) zu unterscheiden (vgl. dazu auch SEIFERT 1967, S. 25 ff.).

---

<sup>3</sup> Für die Untersuchung deutscher Direktinvestitionen in den USA spielt die öffentliche Hand als Direktinvestor keine Rolle.



### 2.1.1 Definition der Direktinvestition

---

Unstrittig ist das gemeinsame Merkmal einer *auslandsorientierten Handlungsweise*. Bei Direktinvestitionen handelt es sich um grenzüberschreitende Unternehmensaktivitäten. Direktinvestitionen stellen ein konstitutives Merkmal einer 'Internationalen Unternehmung' dar, da sie von einem hohen Grad der Ressourcenbindung im Ausland gekennzeichnet sind (vgl. PERLITZ 1995, S. 11 f., BRAUN 1988, S.7, FAYERWEATHER 1989, S. 926 ff.).

Bei den Definitionen für Direktinvestitionen steht das *Kontrollmotiv* als Kriterium im Mittelpunkt. Der ausländische Investor will Kontrolle über das Unternehmen im Ausland ausüben bzw. maßgeblichen Einfluß auf die Unternehmensführung nehmen (vgl. z.B. ADEBAHR 1981, S. 9). Bei Portfolioinvestitionen als grenzüberschreitender Kapitalanlageform dominiert dagegen das Ertragsmotiv. Kommt es zu Zins- oder Wechselkursänderungen, so beziehen die Investoren die Veränderung der erwarteten Erträge und Risiken in ihr Kalkül ein und reagieren mit einer Umschichtung ihrer Portfolios. Portfolioinvestitionen sind also auf den Transfer von Finanzkapital<sup>4</sup> zwischen Wirtschaftssubjekten beschränkt.

Da schon geringe Beteiligungshöhen maßgeblichen Einfluß ermöglichen, stellt sich die Frage, ab welcher *Höhe des Kapitalanteils* an dem erworbenen Investitionsobjekt von einem Einfluß auf die Geschäftstätigkeit gesprochen werden kann. In der deutschsprachigen und anglo-amerikanischen Literatur werden Kapitalbeteiligungen an ausländischen Unternehmen ab 10% als Direktinvestitionen betrachtet (vgl. KAPPICH 1989, S. 140 ff.). Die Höhe der Beteiligung stellt jedoch ein methodisches Problem bei der Erfassung des Kontrollmotivs dar (vgl. Kapitel 2.1.2). Als entscheidendes qualitatives Abgrenzungskriterium zur Portfolioinvestition genügt die Existenz einer Kontrollabsicht (vgl. JAHREISS 1984, S. 26).

Bei Direktinvestitionen werden neben Kapital auch andere, nicht-monetäre Faktoren wie Humankapital, Technologie, Management-Know-how usw. transferiert. Mittels Direktinvestitionen können auch Rechte an geistigem Eigentum übertragen werden (vgl. STEHN 1992, S. 4). Um die daraus resultierenden Erträge realisieren zu können, ist ein längerfristiges Engagement des Investors mit *effektiver Managementkontrolle* nötig. Dadurch läßt sich die Erzielung des Ertrags beeinflussen.<sup>5</sup> Im Ausland investie-

---

4 Portfolioinvestitionen sind Finanzinvestitionen und Direktinvestitionen entsprechen Realinvestitionen (vgl. DEITMERS 1982, S. 7).

5 In welchem Ausmaß diese Kontrolle wirklich zustandekommt, bleibt an dieser Stelle noch ungeklärt. Direktinvestitionsunternehmen im Ausland nehmen unterschiedliche strategische Rollen für ein multinationales Unternehmen ein. Daher ist es durchaus denkbar, daß

rende Unternehmen bringen unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile ein und bewerten diese im Rahmen der eigenen Unternehmensstrategie. Direktinvestitionen als internationale Standortentscheidungen verursachen in der Regel hohe Startkosten. Einmal getroffene und umgesetzte Entscheidungen kurzfristig rückgängig zu machen, ist mit hohen 'sunk costs' verbunden (vgl. ROLOFF 1994 et al., S. 85 f.).

Damit handelt es sich bei Direktinvestitionen i.d.R. um langfristige Investitionen. Der Direktinvestor beabsichtigt, eine dauerhafte Wirtschaftsverbundung mit dem Direktinvestitionsunternehmen aufzubauen und übernimmt damit auch das wirtschaftliche Risiko (vgl. SCHARRER 1972, S. 3). Deshalb ist die Liquidierung des in Direktinvestitionen gebundenen Kapitals schwierig.

Die statistische Trennung von Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen ist im Hinblick auf empirische Untersuchungen von großer Bedeutung. Aufgrund der verschiedenartigen Motive, die hinter Direkt- oder Portfolioinvestitionen stehen, müssen Abgrenzungsmerkmale festgelegt werden, die eine Unterscheidung möglich machen (vgl. Kapitel 2.1.2). Direktinvestitionen wirken unmittelbar auf Niveau und Struktur von Beschäftigung, Außenhandel, Produktion usw. im Ursprungs- und Gastland (vgl. BUCKLEY 1989a, S. 289 ff.). Die von Portfolioinvestitionen induzierten Wirkungen sind dagegen recht gering (vgl. DEITMERS 1982, S. 9).

Auf Basis der Definitionen des 'International Monetary Fund' (IMF), der Vereinten Nationen (UN) und der 'Organisation for Economic Cooperation and Development' (OECD) soll unter Direktinvestitionen *das Eigentum an Vermögenanlagen im Ausland durch inländische (gebietsansässige) natürliche oder juristische Personen, mit dem Zweck, die Verwendung dieser Vermögenswerte zu kontrollieren*, verstanden werden (vgl. STEHN 1992, S. 4; GRAHAM/KRUGMAN 1989, S. 7).<sup>6</sup>

Während die theoretische Abgrenzung von Direktinvestitionen insgesamt weitgehend unumstritten ist, ist die Operationalisierung von Direktinvestitionen in der Praxis ein großes Problem (vgl. SEIFERT 1967, S. 27). Für die statistische Erfassung stehen verschiedene Methoden zu Verfügung, die eine Vergleichbarkeit der Daten aus verschiedenen Ländern sehr schwierig machen. Quantitative Untersuchungen auf Basis von Direktinvestitionsdaten aus verschiedenen Ländern sind daher problematisch (vgl. ZELGERT 1993, S. 38). Für bestimmte Länder können lediglich Querschnittanalysen

---

der effektive Autonomiegrad der Unternehmenseinheiten höher ist, als dies die Höhe des Kapitalanteils der Unternehmenszentrale widerspiegelt. Eine Differenzierung der strategischen Bedeutung von Aktivitäten im Ausland wird im Rahmen der Bewertung von regionalen Wirkungen weiter zu vertiefen sein.

<sup>6</sup> Die OECD versucht mit der „Benchmark Definition of Foreign Direct Investment“ eine statistische Richtlinie bereitzustellen.

durchgeführt werden, da die jeweiligen nationalen Daten nicht einmal im Zeitablauf einheitlich erhoben wurden (vgl. dazu u.a. ROLOFF 1994 et al., S. 83 ff.).

---

### 2.1.2 Die statistische Erfassung von Direktinvestitionen

---

#### 2.1.2.1 Erhebungsmethoden und Operationalisierungsprobleme

Der Begriff der Direktinvestition steht für unterschiedliche Sachverhalte. Zum einen werden damit inländische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen im Inland, zum anderen sowohl Strom- als auch Bestandsgrößen bezeichnet (vgl. Abbildung 1).

Grundsätzlich wird zur Ermittlung von Stromgrößen auf Transaktionswerte oder Genehmigungswerte zurückgegriffen (vgl. ROLOFF 1994 et al., S. 88).

- Transaktionswerte sind die Direktinvestitionen von Inländern im Ausland bzw. von Ausländern im Inland, die innerhalb einer gewissen Zeitspanne (z.B. in einem Kalenderjahr) getätigt wurden.
- Genehmigungswerte sind die Direktinvestitionen von Inländern im Ausland bzw. von Ausländern im Inland, die von staatlichen Stellen innerhalb einer bestimmten Zeitspanne genehmigt wurden.

In der Regel sind Transaktionswerte den Zahlungsbilanzstatistiken als Unterposition der Kapitalbilanz zu entnehmen. Werden Liquidationen mit Neuanlagen verrechnet, so liegen die Transaktionswerte für Direktinvestitionen in Form von Nettowerten vor.

Erhebungen von Direktinvestitionsdaten auf Basis von Genehmigungswerten haben wenig Aussagekraft. In diesen Daten sind nur Informationen über die potentiellen Investitionen aus dem Ausland enthalten. Nicht genehmigungspflichtige Direktinvestitionen werden ebenso wenig berücksichtigt wie beantragte Direktinvestitionen, die abgelehnt wurden. Zudem bleibt oft unklar, ob, wann und in welcher Höhe die genehmigten Investitionen auch tatsächlich durchgeführt wurden. Für die Analyse von Stromgrößen eignen sich daher nur Statistiken, die auf Transaktionswerten beruhen.

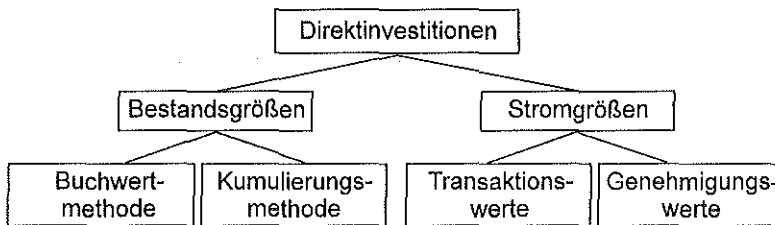
Für die Ermittlung der Bestandswerte ist zwischen der Buchwert- und der Kumulierungsmethode zu unterscheiden.

- Die Buchwertmethode stützt sich auf historische Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des Investitionsobjektes im Ausland zu einem bestimmten Stichtag. Diese sind in der Regel niedriger als Wiederbe-

schaffungs- bzw. Marktpreise, was zu einer Unterbewertung des tatsächlichen Direktinvestitionsbestandes in den Statistiken führt.

- Bei der Kumulierungsmethode werden Stromgrößen auf Basis von Genehmigungs- oder Transaktionswerten zu einem Bestandswert addiert. Hierbei werden Veränderungen des Bestandes aufgrund veränderter Bedingungen nicht weiter berücksichtigt.

Abbildung 1: Statistische Erfassung von Bestands- und Stromgrößen



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Bei der statistischen Erfassung von Direktinvestitionen treten methodische Probleme auf. Empirische Untersuchungen auf der Basis von Direktinvestitionsdaten stehen dabei u.a. vor folgenden Problemen (vgl. dazu z.B. JUNGNICHEL 1989, CANTWELL 1990):

(1) Aufgrund verschiedener Erhebungsmethoden weisen Statistiken unterschiedliche Werte für Strom- bzw. Bestandsgrößen aus (vgl. oben).

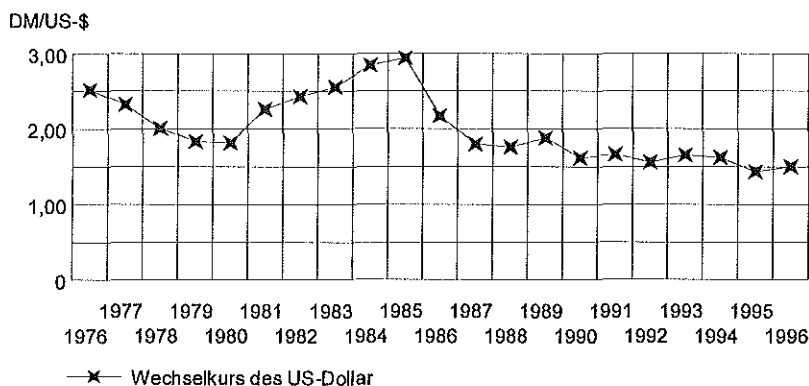
(2) Die Grenzen zwischen Direkt-, Portfolioinvestitionen und anderen Formen internationaler Unternehmenstätigkeit ohne Kapitalbeteiligung sind unterschiedlich gezogen. Für eine trennscharfe statistische Erfassung von Direktinvestitionen im Ausland sind daher die Begriffe 'Direktinvestor' und 'Direktinvestitionsunternehmen' zu unterscheiden.

Direktinvestoren sind die inländischen Unternehmen, deren Kapitalbeteiligungen im Ausland in der jeweiligen nationalen Statistik als Direktinvestitionen ausgewiesen werden. Ein Direktinvestitionsunternehmen ist das Investitionsobjekt im Ausland, an dem ein Direktinvestor beteiligt ist.

In der Bundesrepublik Deutschland und in den USA gelten inländische Unternehmen und Privatpersonen als meldepflichtige Direktinvestoren (vgl. DEUTSCHE

BUNDESBANK 1995, S. 71, FAHIM-NADER/ZEILE 1994, S. 58).<sup>7</sup> Die Operationalisierung des qualitativen Abgrenzungskriteriums der maßgeblichen Einflußnahme auf die Unternehmenspolitik beantwortet die Frage, ob das kapitalnehmende Unternehmen im Ausland als Direktinvestitionsunternehmen und damit das investierende Unternehmen als Direktinvestor bezeichnet werden kann. Hier zeigen sich länderspezifische Unterschiede. Wichtigstes Kriterium ist die Mindestbeteiligung, um den Einfluß auf die Geschäftstätigkeit zu messen. In der Bundesrepublik Deutschland erfaßt die Bundesbank in ihrer Bestandsstatistik lediglich solche Direktinvestoren, die direkt oder indirekt einen Kapital- oder Stimmrechtanteil von mindestens 20%<sup>8</sup> an einem ausländischen Unternehmen haben (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1995, S. 75).<sup>9</sup>

Abbildung 2: Entwicklung des US-Dollar-Kurses 1976-1996



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

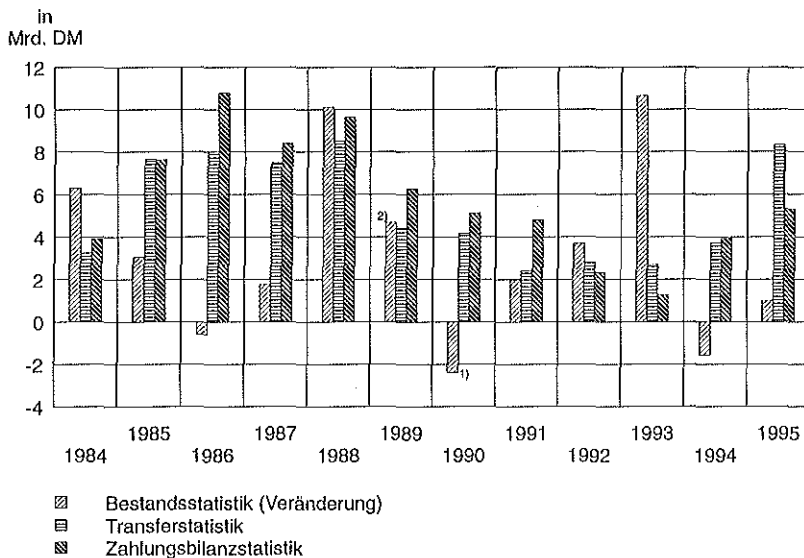
Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK 1995b.

<sup>7</sup> Öffentliche Unternehmen werden in den USA und in der Bundesrepublik Deutschland (Ausnahme: öffentliche Unternehmen ohne eigene Rechnungslegung) zu den potentiellen Direktinvestoren gezählt (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1995, S. 71 ff., FAHIM-NADER/ZEILE 1994, S. 58).

<sup>8</sup> 1989 wurde die Meldegrenze von 25% der Anteile oder Stimmrechte an einem Unternehmen auf 20% gesenkt (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1995, S. 71).

<sup>9</sup> Indirekte Beteiligungen werden dann als Direktinvestitionen betrachtet, wenn das Direktinvestitionsunternehmen, an dem ein Direktinvestor mit mindestens 50% beteiligt ist,

Abbildung 3: Entwicklung der Stromgrößen deutscher Direktinvestitionen in den USA nach verschiedenen bundesdeutschen Statistiken 1984-1995<sup>10</sup>



1) Die Bestandsveränderung für 1990 errechnet sich aus der Differenz der Bestandswerte für 1989 und 1990 nach dem neuen Berechnungsverfahren.

2) Die Bestandsveränderung für 1989 basiert auf dem Bestandswert für 1989 nach dem alten Berechnungsverfahren.

Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK, div. Jahrgänge, BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT 1993, eigene Berechnungen.

Beteiligungs- bzw. Stimmrechtanteile von mindestens 20% an einem weiteren Unternehmen im Ausland hält (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1995, S. 75 f.).

<sup>10</sup> Die Direktinvestitionswerte für die USA aus der Zahlungsbilanzstatistik sind mit Vorsicht zu interpretieren und können nur als Größenordnung verstanden werden. Die Deutsche Bundesbank weist nur Direktinvestitionen aus, soweit sie erkennbar sind. Zudem fließen Schätzwerte für reinvestierte Gewinne ein (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1994b, S. 34, DEUTSCHE BUNDESBANK 1995b, S. 32).

In den USA liegt der untere Grenzwert der Beteiligung dagegen bei nur 10% der Stimmrechte am Direktinvestitionsunternehmen. Das tatsächliche Mitspracherecht an einem Unternehmen orientiert sich nicht an einer Mindestbeteiligungshöhe, sondern ist vom Einzelfall abhängig. Mit einem allgemeinen Grenzwert für einen Beteiligungs- bzw. Stimmrechtanteil kann der Einfluß auf die Geschäftstätigkeit jedoch nicht befriedigend operationalisiert werden. Bei einem Vergleich von Direktinvestitionsdaten für die USA stellt die Höhe der Mindestbeteiligung jedoch nur ein untergeordnetes Problem dar, da der Großteil der Beteiligungen ohnehin die Mindestwerte weit überschreitet (vgl. JULIUS 1990, S. 16). Nach Angaben des BEA (Bureau of Economic Analysis) beschäftigten 1990 die Direktinvestitionsunternehmen in den USA, an denen die Direktinvestoren eine Beteiligung von 50% oder mehr halten, im industriellen Sektor rund 85% der Arbeitnehmer (vgl. HOWENSTINE/ZEILE 1994, S. 34). Minderbeteiligungen spielten nur eine geringe Rolle.

(3) In den verschiedenen Direktinvestitionsstatistiken wird das Direktinvestitionskapital unterschiedlich vollständig und detailliert erhoben. Die uneinheitliche Erfassung von reinvestierten Gewinnen, aber auch von langfristigen, kurzfristigen Krediten und Handelskrediten führen zu Unterschieden des berücksichtigten Direktinvestitionskapitals in verschiedenen nationalen Statistiken. Im Gegensatz zu anderen Industrieländern beinhalten die Direktinvestitionsstatistiken der Bundesrepublik Deutschland<sup>11</sup> und der USA nicht ausgeschüttete Gewinne der Direktinvestitionsunternehmen. Sie werden als fiktive Transaktionen des Direktinvestors an das Direktinvestitionsunternehmen behandelt (vgl. ROLOFF 1994 et al., S. 101).

Zudem gehen veränderte Wechselkurse nicht in alle Statistiken in gleichem Maße ein. Insbesondere der US-Dollar unterlag in den letzten Jahren starken Schwankungen, die unmittelbar auf die Bewertung der Vermögensbestände in den Buchwertstatistiken durchschlugen (vgl. Abbildung 2). Bei Transaktionswerten gehen die Wechselkurse hingegen nur im jeweiligen Anschaffungsjahr ein.

Die Statistiken unterscheiden sich auch im Erfassungszeitraum und in den Kennziffern, die für die Direktinvestoren und Direktinvestitionsunternehmen bereitgestellt werden. Für wirtschaftsgeographische Untersuchungen ist der Grad der regionalen und sektoralen Differenzierung von großer Bedeutung. Nur auf Basis entsprechend regionalisierter Daten lassen sich raumwirksame Strukturen und Prozesse von Direktinvestitionen eingehend analysieren.

---

<sup>11</sup> Die Transferstatistik des Bundesministeriums für Wirtschaft berücksichtigt reinvestierte Gewinne nicht.

### 2.1.2.2 Statistiken zu Direktinvestitionen in der Bundesrepublik Deutschland

Stromgrößen werden in der Bundesrepublik Deutschland in Form von Transaktionswerten in der Kapitalbilanz der Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank und in der Transferstatistik des Bundesministeriums für Wirtschaft veröffentlicht. Bestandswerte enthält die Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank.<sup>12</sup>

Alle drei Statistiken beruhen auf Vollerhebungen der gebietsansässigen, meldepflichtigen Unternehmen und Privatpersonen. Abbildung 3 zeigt die jährlichen deutschen Direktinvestitionen im Ausland zwischen 1984 und 1995. Zahlungsbilanz-, Transfer- und die jährlichen Veränderungen der Bestandsstatistik weisen in den einzelnen Jahren deutliche Unterschiede auf. Bis auf die Jahre 1984, 1988 und 1993 sind die in der Zahlungsbilanz ausgewiesenen Werte am größten, während die Veränderungen der Bestandswerte sich als gering darstellen. Noch gravierender fallen die Werte für die jährlichen deutschen Direktinvestitionsströme in die USA aus. Für 1986, 1990 und 1994 sind die Veränderungen des Direktinvestitionsbestandes aus der Bestandsstatistik sogar negativ (vgl. Abbildung 4). Es zeigt sich also, daß Angaben zu deutschen Direktinvestitionen im Ausland bzw. in die USA von der Quelle abhängen. Die Diskussion über die Entwicklung von deutschen Direktinvestitionen auf Grundlage nur einer Quelle würde die Tatsache nicht berücksichtigen, daß die Statistiken ein uneinheitliches Bild wiedergeben.

Unterschiede zwischen den Direktinvestitionsdaten der Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank und der Transferstatistik des Bundesministeriums für Wirtschaft lassen sich vor 1990 auf unterschiedliche Abgrenzungen von Direktinvestor bzw. Direktinvestitionsunternehmen zurückführen (ROLOFF 1994 et al., S. 142 ff.). So war beispielsweise in der Transferstatistik vor 1990 keine Mindestbeteiligung des Direktinvestors am Direktinvestitionsunternehmen als Grenzwert für eine Erfassung vorgegeben. Mit der Angleichung der Erhebungsmethoden der Transfer- an die der Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank lassen sich die Unterschiede auf die jeweiligen Abgrenzungen des berücksichtigten Direktinvestitionskapitals zurückführen. Ausschlaggebend für die Abweichungen sind lediglich der in der Transferstatistik nicht erfaßte kommerziell genutzte Grundbesitz und die reinvestierten Gewinne.

Auch bei einem Vergleich der Direktinvestitionsdaten aus der Zahlungsbilanzstatistik mit den Veränderungen des Direktinvestitionsbestandes der Bestandsstatistik ergeben sich starke Abweichungen. Die hinter den Differenzen stehenden Effekte

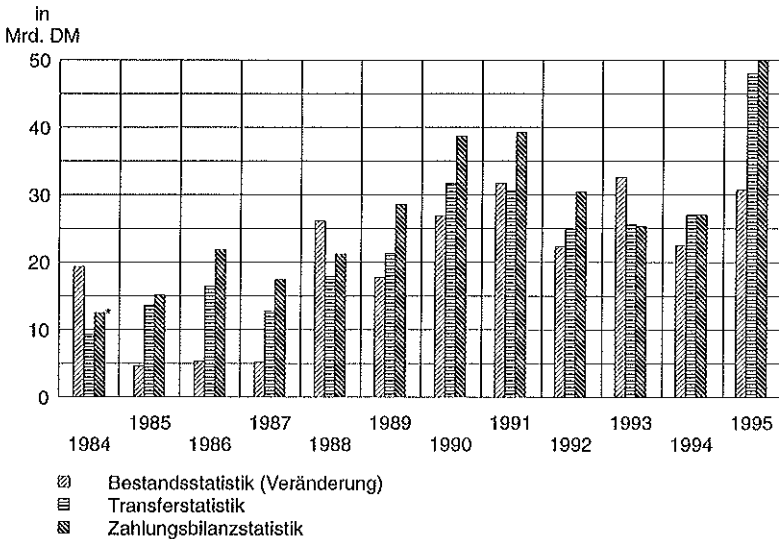
---

<sup>12</sup> Seit der Wiedervereinigung werden auch die Transaktionen der neuen Bundesländer mit dem Ausland berücksichtigt. Ab 1990 beinhaltet die Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank die Direktinvestitionsverflechtungen der ehemaligen DDR.



lassen sich jedoch nicht ohne weiteres quantifizieren, da sie nicht gleichgerichtet sind und sich z.T. gegenseitig aufheben.

**Abbildung 4: Entwicklung der Stromgrößen deutscher Direktinvestitionen im Ausland in verschiedenen bundesdeutschen Statistiken 1984-1995**



\* Für das Jahr 1984 wurde der Wert aus der Zahlungsbilanzstatistik Dez. 1994 um den privaten Grundbesitz aus der zahlungsbilanzstatistik Dez. 1986 ergänzt.

Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

*Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK, div Jahrgänge, BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT 1993, eigene Berechnungen.*

Die Bestandsstatistik, die erstmals 1976 erhoben wurde, basiert auf Buchwerten (vgl. zur Buchwertmethode auch Abschnitt 2.1.2). Die Transaktionswerte der Zahlungsbilanzstatistik beinhalten auch Vermögenswerte, die nicht bilanziert werden. Bei Akquisitionen von Unternehmen bzw. Unternehmensbeteiligungen gehen beispielsweise auch Preise für die 'corporate identity' oder Know-how in die Kaufsummen ein. In den wenigsten Fällen entspricht der Kaufpreis dem Betrag, der sich aus der Bilanz des akquirierten Unternehmens ergibt. Deshalb weisen Zahlungsbilanz-

bzw. Transferstatistik höhere Werte aus als die Bestandsstatistik (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1991a, S. 30).<sup>13</sup>

Unterschiede in den Direktinvestitionswerten lassen sich auch mit den Wechselkurschwankungen des US-Dollars erklären (vgl. auch Abbildung 2). Veränderungen des in einer Fremdwährung bilanzierten Vermögens aufgrund von Wechselkursverschiebungen stellen keine Transaktionen im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistik dar und werden deshalb lediglich in der Bestandsstatistik erfaßt. Die Abwertung des US-Dollars gegenüber der DM in den Jahren 1986 oder 1990 führte zu geringeren Bestandswerten der Investitionsobjekte in DM. 1993 ließ sich die gegenteilige Entwicklung aufgrund des gestiegenen US-Dollars beobachten (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1995a, S. 58). Die Veränderung des Bestandes fällt deshalb für dieses Jahr positiv aus.

Die reinvestierten Gewinne werden in der Bestandsstatistik im Jahr der Gewinnentstehung, in der Zahlungsbilanzstatistik dagegen erst im folgenden Jahr der Gewinnverwendung ausgewiesen. Zudem erfaßt die Zahlungsbilanzstatistik lediglich langfristige Kredite. Kurzfristige und Handelskredite werden dagegen - im Gegensatz zur Bestandsstatistik - nicht den Direktinvestitionen zugeordnet (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1995a, S. 47). Weitere Gründe für Abweichungen können z.B. sein:

- In der Zahlungsbilanzstatistik gehen nur Transaktionen zwischen In- und Ausländern ein, nicht aber Transaktionen zwischen zwei Aus- bzw. zwei Inländern.
- Den Statistiken liegen unterschiedliche Meldedefreigrenzen zugrunde. In der Bestandsstatistik sind seit Oktober 1993 Investitionsobjekte mit einer Bilanzsumme oder einem Betriebsvermögen von 1 Mio. DM (davor 0.5 Mio. DM) meldepflichtig (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1995, S. 71). Im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistik sind dagegen alle Transaktionen über 5 000 DM zu melden (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1991b).

Die Daten zu Direktinvestitionen liegen in der Zahlungsbilanzstatistik nur zum Teil in disaggregierter Form vor. Insbesondere sind Unterscheidungen nach einzelnen Ländern und Branchen oft nur unvollständig verfügbar bzw. lediglich geschätzt. Im Rahmen wirtschaftsgeographischer Untersuchungen hat die Zahlungsbilanzstatistik somit nur beschränkten Informationswert.

---

<sup>13</sup> Zur Höhe der Abweichungen zwischen den Transaktionswerten und bilanzierten Buchwerten vergleiche u.a. DEUTSCHE BUNDESBANK (1991a, S. 30), DEUTSCHE BUNDESBANK (1995a, S. 47 f.).

### 2.1.2.3 Statistiken zu Direktinvestitionen in den USA

In den USA werden diejenigen Unternehmen als Direktinvestitionen betrachtet, ...

„(...) in which a single foreign person owns or controls, directly or indirectly, 10 percent or more of the voting securities of an incorporated U.S. business enterprise or an equivalent interest in an unincorporated U.S. business enterprise.“

(ZEILE 1994, S. 154 Fußnote 1)

Ab einer Beteiligung von 10% am Direktinvestitionsunternehmen gilt das Kriterium einer nachhaltigen Beeinflussung der Geschäftspolitik durch den Direktinvestor als erfüllt. Als Direktinvestor ('foreign parent') wird das in der Eigentümerkette nächste Unternehmen bzw. die nächste Person gewertet, unabhängig davon, ob ein weiteres, drittes Unternehmen Kapital- bzw. Stimmrechte an dem 'foreign parent' hält. Das in der Eigentümerkette letzte Unternehmen, an dem kein anderes Unternehmen mit mehr als 50% beteiligt ist, bezeichnet man dagegen als 'ultimate beneficial owner' (UBO).<sup>14</sup>

Für die Erhebung und Veröffentlichung von Direktinvestitionsdaten in den USA ist das BEA des U.S. Department of Commerce zuständig.<sup>15</sup> Es stellt drei verschiedene Kategorien von Daten zur Verfügung (vgl. QUIJANO 1990, S. 29 ff.):

(1) *Balance of payments and direct investment position data*: Die Zahlungsbilanz- und Direktinvestitionsbestandsdaten umfassen die Transaktionen von sowohl neuen als auch bestehenden Direktinvestitionsunternehmen mit ihren Direktinvestoren in Form von Kapitalströmen, Kapitalerträgen, Lizenzen usw. sowie den Bestand an Direktinvestitionen in den USA (vgl. ROLOFF 1994 et al., S. 158 f.).

(2) *Financial and operating data*: Die finanziellen und operationellen Kennziffern und Unternehmensdaten sollen über die Verflechtungen mit dem ausländischen Direktinvestor hinaus Informationen über die Direktinvestoren und die gesamten Aktivitäten der Direktinvestitionsunternehmen geben.<sup>16</sup> Die Bedeutung ausländischen Engagements in den USA läßt sich auf Basis dieser Daten in vielerlei Hinsicht analysieren.

---

<sup>14</sup> 'Foreign parent' und UBO fallen zusammen, wenn an dem Direktinvestor kein weiteres Unternehmen mit mehr als 50% beteiligt ist. Unterscheiden sich der 'foreign parent' und der UBO, so kann der Hauptsitz des UBO in jedem Land (auch in den USA) sein (vgl. FAHIM-NADER/ZEILE 1994, S. 58).

<sup>15</sup> Auch die 'International Trade Administration' (ITA) stellt Direktinvestitionsdaten zur Verfügung (vgl. dazu z.B. GLICKMAN/WOODWARD 1989, S. 303-308).

<sup>16</sup> U.a. werden die Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen, Umsätze, Beschäftigtenzahlen, Außenhandelsvolumina, Finanzierungsstrukturen usw. erfaßt (vgl. HOWENSTINE/ZEILE 1994).

(3) *Acquisition and establishment data*: Die Akquisitions- und Gründungsdaten geben darüber Aufschluß, welche Direktinvestitionen neu getätigt wurden, und zwar unabhängig davon, ob 'auf der grünen Wiese' oder durch Übernahme.

Die Erfassung von Direktinvestitionen in den USA erfolgt dabei im Prinzip durch drei verschiedene Verfahren (vgl. GRAHAM/KRUGMAN 1989, S. 137 f.):

- *Benchmark Surveys*: Auf der gesetzlichen Grundlage des International Investment and Trade in Services Survey Act von 1976 werden in einem mehrjährigen Turnus Transaktionen und Bestandsgrößen sowie Finanz- und Unternehmensdaten über die Direktinvestitionsunternehmen detailliert ermittelt. Diese Benchmark Surveys erfolgten in den Jahren 1974, 1980, 1987 und zuletzt 1992. Meldepflichtig waren Direktinvestitionsunternehmen mit Bilanzsumme, Umsatz oder Gewinn von 1 Mio. US-Dollar<sup>17</sup> und darüber (vgl. ZEILE 1994, S. 158).
- *New Investment Survey*: Alle neu akquirierten (Beteiligungen von 10% oder mehr) und neu gegründeten Direktinvestitionsunternehmen müssen dem BEA innerhalb von 45 Tagen gemeldet werden. Neben eingeschränkten Finanz- und Unternehmensdaten sind auch Informationen über den Direktinvestor, den UBO und die tatsächlichen Ausgaben für die Akquisition bzw. Gründung zur Verfügung zu stellen (vgl. FAHIM-NADER/ZEILE 1994, S. 68).
- *Stichprobenerhebungen*: In den Jahren zwischen den Benchmark Surveys stehen geschätzte Daten zur Verfügung. (I) Finanz- und Unternehmensdaten werden jährlich auf der Grundlage einer Stichprobe aus den Direktinvestitionsunternehmen mit Bilanzsumme, Umsatz oder Gewinn über 10 Mio. US-Dollar sowie extrapolierten Direktinvestitionsdaten aus der letzten Benchmark Survey ermittelt und im Annual Survey veröffentlicht (vgl. FAHIM-NADER/ZEILE 1994, S. 69). (II) Schätzungen für Transaktionen und Bestände für die Erstellung der Zahlungsbilanz erfolgen in vierteljährlichen Abständen (vgl. QUIJANO 1990, 29).

Bei einem Vergleich der drei verschiedenen Datenkategorien zeigen sich einige Unterschiede und Probleme. Das New Investment Survey faßt unabhängig von der Finanzierungsquelle die tatsächlichen Ausgaben für Akquisitionen und Neugründungen zusammen. Damit werden lokal finanzierte Übernahmen und Gründungen, bei-

---

<sup>17</sup> Direktinvestitionsunternehmen mit einem Landbesitz von 200 Morgen waren unabhängig von anderen Kriterien meldepflichtig (vgl. QUIJANO 1990, S. 34).

spielsweise über ein Tochterunternehmen, berücksichtigt. In der Zahlungsbilanz erscheinen diese jedoch nicht. Die Erweiterung einer schon bestehenden Beteiligung oder die Übernahme eines Unternehmens von einem anderen Direktinvestor geht dagegen nicht in den New Investment Survey ein, da dabei kein neues Tochterunternehmen entsteht.

Finanz- und Unternehmensdaten beziehen sich nicht nur auf den Vermögensbeitrag des Investors, der in die Zahlungsbilanz- und Direktinvestitionsbestandsdaten eingeht, sondern auf die gesamten Aktivitäten der Direktinvestitionsunternehmen. So bezieht sich die Größe „total assets“ auf das Aktivvermögen<sup>18</sup>, während Zahlungsbilanzdaten die Mittelherkunft abbilden.

Problematisch wirkt sich u.a. die vollständige Konsolidierung der Unternehmen bei der Erfassung aus. Unternehmen mit einem hohen Diversifikationsgrad werden der Branche zugeordnet, in der sie die größten Umsätze erzielen. Somit bleiben die Gesamtaktivitäten bei stark diversifizierten Unternehmen z.T. verdeckt. Das kann insbesondere bei sektoralen Untersuchungen zu Fehlinterpretationen führen. Ähnliche Schwierigkeiten können auch auftreten, wenn man die Nationalität des Direktinvestors betrachtet. Direktinvestitionsbestandsdaten greifen auf die Nationalität der in der Eigentümerkette nächsten ausländischen Muttergesellschaft ('foreign parent') zurück, während sowohl Finanz- und Unternehmensdaten als auch Akquisitions- und Gründungsdaten auf den eigentlichen wirtschaftlichen Eigentümer (UBO) verweisen (vgl. QUIJANO 1990, S. 34).

Die Schätzung des Direktinvestitionsbestandes auf Basis der Buchwertmethode legt die Anschaffungskosten ('historical-costs') zum Zeitpunkt der Durchführung einer Investition zugrunde.<sup>19</sup> Tendentiell wird damit der Bestand an Direktinvestitionen unterschätzt. Für ausländische Direktinvestitionen in den USA fällt diese Abweichung geringer aus als für US-Investitionen im Ausland, da die Investitionen im Durchschnitt jüngeren Datums sind (vgl. GLICKMAN/WOODWARD 1989, S. 308).

Die empirische wirtschaftsgeographische Forschung auf diesem Gebiet setzt Klarheit über die Methoden der Erfassung von Direktinvestitionen voraus. Bei der Untersuchung von Determinanten eignen sich quantitativ-empirische Methoden nur bedingt. So sind Stromgrößen für einzelne Jahre unsichere Indikatoren, da sie aufgrund von

---

<sup>18</sup> Die Mittelherkunft spielt in diesem Zusammenhang keine Rolle, sondern ausschließlich die Mittelverwendung. Damit interessiert nur noch das gesamte Aktivvermögen, nicht aber der Kapital'anteil' des Direktinvestors (vgl. QUIJANO 1990, S.32 f.).

<sup>19</sup> Seit 1991 veröffentlicht das BEA zusätzlich auch den Bestand an Direktinvestitionen nach der Wiederbeschaffungskosten- ('current-cost method') bzw. Marktwertmethode ('market-value method').

großen Einzeltransaktionen schwanken können. Auf der anderen Seite enthalten Bestandsdaten auch Wertänderungen des Vermögens, die nicht die Folge von Investitions- und Finanzentscheidungen sind. Internationale Standortentscheidungen in Form von Direktinvestitionen binden langfristig Kapital. Die Entscheidungen werden also aufgrund erwarteter Rahmenbedingungen auf lange Sicht getroffen. Kurzfristige Schwankungen von Wechselkursen führen jedoch zu Veränderungen in der Bestandstatistik und verschleiern die Bedeutung der interessierenden Determinanten für Direktinvestitionsentscheidungen (vgl. ROLOFF 1994 et al., S. 192 f.). Vor diesem Hintergrund erscheint ein unternehmensbezogener Ansatz zur Analyse von Determinanten und Wirkungen von Direktinvestitionen vorteilhafter. Dies hat unmittelbare Konsequenzen für die empirische Datenerhebung, die sich auf individuelle Direktinvestitionsunternehmen bezieht. Diese Aspekte werden in den Abschnitten 2.2 und 3.2 betrachtet.

---

### 3.1.3 Direktinvestitionen im Spektrum internationaler Unternehmensaktivitäten

---

Die Wahl der Markteintrittsform im Rahmen einer langfristigen, internationalen Unternehmensstrategie „(...) is a critical determinant of the likely success of the foreign operation“ (HILL/HWANG/KIM 1990, S. 117, vgl. auch z.B. O'FARRELL/MOIR/ATWOOD 1995, S. 684). Der Markteintritt soll an dieser Stelle nicht nur unter absatzorientierten, sondern auch ressourcenorientierten Strategien betrachtet werden.

In Anlehnung an den Internationalisierungsprozess<sup>20</sup>, der eine zeitliche Abfolge der verschiedenen Formen internationaler Betätigung unterstellt, wird in der Literatur häufig der Grad des Kapital- und Managementeinsatzes im In- bzw. Ausland als Systematisierungskriterium herangezogen (vgl. z.B. MEFFERT/BOLZ 1994, S. 223 ff., MEISSNER 1990, S. 46 ff., SCHEUCH 1993, S. 530 ff., STAHR 1991, S. 54 ff., WALLDORF 1992, S. 460 ff.). Nach diesem Merkmal lassen sich drei Gruppen von Formen internationaler Unternehmenstätigkeit identifizieren (vgl. KUMAR 1989, S. 916):

- Formen des Außenhandels
- Kooperationsformen ohne Kapitalbeteiligung
- Kooperationsformen mit Kapitalbeteiligung

---

<sup>20</sup> Zum Konzept der schrittweisen und sukzessiven Intensivierung des unternehmerischen Auslandsengagements vergleiche insbesondere JOHANSON/VAHLNE (1977), MEISSNER/GERBER (1980) und KUMAR (1989), sowie das Modell der Unternehmensexpansion und Raumdurchdringung von HÅKANSON (1979).

(1) *Formen des Außenhandels*: BEREKOVEN (1985) bezeichnet Export als den Absatz von Gütern und Dienstleistungen in das Ausland. Die Produktion verbleibt im Stammland des Unternehmens, während die Bearbeitung des Auslandsmarkts durch indirekten oder direkten Export von Gütern und Dienstleistungen erfolgt.

Bei *indirektem Export* als einfachster Form der Internationalisierung überträgt der Produzent sämtliche Aktivitäten, die mit dem Export verbunden sind, an ein unabhängiges, inländisches Absatzorgan. Dazu gehört z.B. Kontakte anzubahnen oder Aufträge zu erschließen und abzuwickeln. Das Herstellerunternehmen kann die nachfolgenden Vertriebskanäle kaum beeinflussen. Im Gegenzug werden aber auch die Kosten und Risiken des Exports auf das Absatzorgan abgewälzt.

Der *direkte Export* erfolgt unmittelbar durch den Produzenten. Die Lieferungen gehen direkt an einen ausländischen Abnehmer. Die dafür notwendigen Funktionen verbleiben im inländischen Unternehmen. Dadurch kann der Hersteller das Absatzgeschehen im Ausland kontrollieren und eigenständig verändern (vgl. TOYNE/WALLDORF 1993, S. 116 f., WALLDORF 1992, S. 450).

(2) *Kooperationsformen ohne Kapitalbeteiligung* (vgl. dazu auch POLLAK 1982): Durch die zunehmende Internationalisierung der Weltwirtschaft entsteht eine immer größere Vielfalt grenzüberschreitender Betätigungsformen ohne einen damit verbundenen Kapitaltransfer. Gemeinsames Merkmal ist die Übertragung von Rechten, Privilegien, Know-how usw. an einen ausländischen Partner gegen ein Entgelt (z.B. Gebühren).

Durch eine *Lizenzvergabe* wird ein ausländisches Unternehmen als Lizenznehmer zur Nutzung eines 'Immaterialgutes'<sup>21</sup> berechtigt. Für die Überlassung des Verwertungsrechtes erhält das inländische Unternehmen als Lizenzgeber im Gegenzug eine einmalige oder fortlaufende Lizenzgebühr. Damit läßt sich die Produktion von Produkten im Ausland - jedoch ohne Kapitaltransfer - realisieren. In der Literatur wird u.a. zwischen Patent-, Produkt-, Marken-, Vertriebs- und Know-how-Lizenzen unterschieden (vgl. WALLDORF 1987, S. 43 f.).

Ähnlich wie bei der Lizenzvergabe kommt es auch beim *Franchising* zu einem Know-how-Transfer. Im Rahmen eines Vertrages stellt der Franchisegeber gegen eine Franchisegebühr die Nutzung eines Markenzeichens bzw. Firmennamens sowie komplette Geschäfts- und Unternehmenssysteme zur Verfügung. Beispiele für die interna-

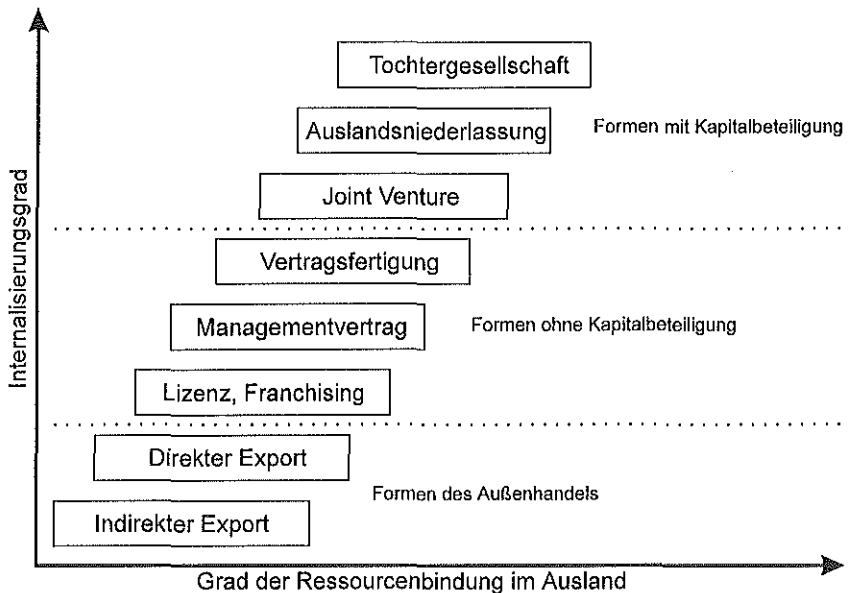
---

<sup>21</sup> Lizenzfähige 'Immaterialgüter' sind Patente, Gebrauchsmuster, Warenzeichen ('copyrights'), technisches und kaufmännisches Know-how (vgl. WALLDORF 1987, S. 43, ZENHÄUSER 1991, S. 3, SCHIANZ 1995, S. 27).

tionale Betätigung in Form von Franchising sind Benetton, McDonalds oder die Hotelkette Holiday Inn (vgl. STAHR 1991, S. 58).

Die Übernahme von Führungs- und Leitungsaufgaben für einen begrenzten Zeitabschnitt wird in *Managementverträgen*<sup>22</sup> geregelt. Ein Partnerunternehmen im Zielland ('managed firm') bringt das notwendige Kapital ein und ein ausländisches Unternehmen ('contracting firm') ist für das Management verantwortlich. Damit erzielt das ausländische Unternehmen Einnahmen mit einem relativ geringen Kapitaleinsatz.

Abbildung 5: Formen internationaler Unternehmenstätigkeit<sup>23</sup>



Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: MEISSNER/GERBER 1980, S. 224, WEDER 1990, S. 272, stark verändert.

- <sup>22</sup> Managementverträge werden in der Literatur auch mit den Begriffen Kontraktmanagement bzw. 'Management Contracting' bezeichnet.
- <sup>23</sup> Aus Gründen der Übersichtlichkeit werden hier nur die wichtigsten Formen der internationalen Unternehmenstätigkeit behandelt. Zur Vertiefung vergleiche z.B. WALLDORF (1987) oder BUCKLEY (1983).



Managementverträge werden vor allem als Übergangslösung nach Enteignungen von Direktinvestoren durch die Regierung des Gastlandes abgeschlossen. Auch für die Nutzung von fremdem Know-how, z.B. bei Unternehmenskrisen oder beim Aufbau neuer Kapazitäten, eignen sich Managementverträge (vgl. DANIELS/RADEBAUGH 1994, S. 543 f.).

Überträgt ein inländisches Unternehmen bestimmte Stufen der Herstellung eines Produkts an einen ausländischen Produzenten, so handelt es sich um eine *Vertragsfertigung* bzw. 'contract manufacturing'. Die Produktion im Ausland erfolgt nach genauen Vorstellungen und Anweisungen des Auftraggebers, der im Gegenzug i.d.R. die Abnahme der Produkte garantiert oder deren Vertrieb übernimmt. Für den Auftraggeber ergeben sich dadurch u.a. Kosten- und Imagevorteile, eine Risikodiversifikation sowie die Möglichkeit, Importrestriktionen zu umgehen. Die Vertragsfertigung kann sich auf die Vorproduktion, Endfertigung, passive Veredelung oder auf die vollständige Fertigung von Produkten beziehen (vgl. MEFFERT/BOLZ 1994, S. 122, WALLDORF 1992, S. 455).

(3) *Kooperationsformen mit Kapitalbeteiligung*: Bei einem Markteintritt mit Kapitalbeteiligung handelt es sich meist um eine Direktinvestition (vgl. dazu auch Abschnitt 2.1.1). Unter *Joint-venture* versteht man eine längerfristige Beteiligung zweier oder mehrerer Unternehmen<sup>24</sup> aus verschiedenen Wirtschaftsgebieten am Kapital eines Unternehmens im Zielland auf vertraglicher Basis. Dabei ist es unerheblich, ob solch ein Partnerschaftsunternehmen neu gegründet wird oder ob Beteiligungsanteile daran erworben werden. Durch ein Gemeinschaftsunternehmen fließen die Marktkenntnis und das Know-how des jeweiligen Partners ein, und es kommt zur einer Verringerung des Risikos aufgrund des geringeren Kapitaleinsatzes und einer höheren Akzeptanz im Zielland durch die Beteiligung eines lokalen Partnerunternehmens (vgl. WEDER 1989, S. 37 ff., HELLOWIG 1989, S. 1064 ff., WALLDORF 1992, S. 456 f.).<sup>25</sup>

Der Unterschied zwischen einer *Auslands- bzw. Zweigniederlassung* oder einer *Tochtergesellschaft* liegt in der rechtlichen und wirtschaftlichen Selbständigkeit. Der eigene Vertrieb, die Endfertigung, d.h. die Durchführung der letzten Phase des Produktionsprozesses im Ausland, oder die Produktion (Vorproduktion, Veredelung, gesamte Fertigung) erfolgen dann entweder in Eigenregie als räumlich getrennter Teil

---

<sup>24</sup> In der Regel handelt es sich dabei um mindestens einen lokalen Partner, d.h. um ein Unternehmen, das aus dem Zielland des Joint Ventures stammt.

<sup>25</sup> Zu Joint Ventures im allgemeinen vergleiche u.a. auch HLADIK (1987), HÜSEMANN (1972), RUMER (1994), VORNHUSEN (1994); zu Joint Ventures in den USA vergleiche z.B. FERRY/JOELSON (1988).

les Unternehmens oder als rechtlich eigenständiges Unternehmen.<sup>26</sup> Im anglo-amerikanischen Sprachraum wird in diesem Zusammenhang zwischen 'foreign branch' (Auslands- bzw. Zweigniederlassung) und 'foreign subsidiary' (Tochtergesellschaft) unterschieden. Die Tochtergesellschaft ist die intensivste Form der internationalen Unternehmenstätigkeit. Charakteristisches Merkmal ist die formale Entscheidungskompetenz der Muttergesellschaft bezüglich der Unternehmenspolitik, die dem gesamten Unternehmen die größten Chancen für eine Unternehmensexpansion und -sicherung ermöglichen soll (vgl. MEFFERT/BOLZ 1994, S. 124). Im internationalen Maßstab ist diese Form des Auslandsengagements jedoch auch mit dem größten Risiko (z.B. durch Enteignung) verbunden (vgl. u.a. TOYNE/WALTERS 1993, S. 114 f., DÜLFER 1985, S. 497, DÜLFER 1992a, S. 475, STAHR 1991, S. 61 ff.).

Neben dem Grad des Ressourceneinsatzes bestehen noch andere Systematisierungskriterien. Der Internalisierungsgrad unternehmensspezifischen Know-hows bezieht sich auf die Art und Weise der Verwertung von Wettbewerbsvorteilen (vgl. KUTSCHKER 1992, SELL 1991, S. 2 ff., WEDER 1990).<sup>27</sup> Grenzüberschreitende Aktivitäten lassen sich zum einen über den externen Markt abwickeln, d.h. die Verwertung von Wettbewerbsvorteilen übernimmt ein Transaktionspartner im Ausland, z.B. durch die Vergabe von Lizenzen. Zum anderen kann die Verwertung auch intern im Unternehmen erfolgen, z.B. durch die Gründung einer Tochtergesellschaft im Ausland. In dieses Kontinuum zwischen Markt und Hierarchie lassen sich die verschiedenen Formen internationalen Engagements einordnen. Für Direktinvestitionen als Kooperationsformen mit Kapitalbeteiligung im Ausland sind hierarchische Koordinationsmuster bestimmend, während Formen ohne Kapitalbeteiligung und Formen des Außenhandels einen höheren Externalisierungsgrad aufweisen. Weitere Einordnungsmöglichkeiten ergeben sich beispielsweise nach der Art und Form des Ressourcensfers, d.h. danach, welche Ressourcen im Stammland verbleiben bzw. in das Ausland transferiert werden. Weiter kann nach risikospezifischen Aspekten systematisiert werden, die mit dem Engagement im Ausland verbunden sind (vgl. z.B. STAHR 1991, S. 53 ff., BUCKLEY 1983, S. 196 ff., GRABNER-KRÄUTER 1992, S. 434 ff., MEFFERT/BOLZ 1994, S. 118 ff., MEISSNER 1988, S. 46 ff., SCHANZ 1995, S. 15 ff.).

---

<sup>26</sup> Dies hat unmittelbare Auswirkungen auf die Haftung. Im Gegensatz zur Auslandsniederlassung haftet die Tochtergesellschaft nur in Höhe des unternehmenseigenen Vermögens.

<sup>27</sup> WEDER spricht in diesem Zusammenhang von einem „Transaktionsformen-Typenband“, auf dem die Formen internationaler Unternehmenstätigkeit zwischen den Koordinations-typen „Markt“, „Kooperation“ und „Hierarchie“ eingeordnet werden (vgl. WEDER 1990, S. 271).

Abbildung 5 stellt einen Versuch einer Systematisierung wichtiger Formen internationaler Unternehmensbetätigung nach dem Grad des Ressourceneinsatzes und der Internalisierung dar. Neben den traditionellen Formen der Direktinvestition kommt es durch die zunehmende Internationalisierung zu einer immer stärkeren Proliferation neuer Formen grenzüberschreitender Unternehmenstätigkeit, die von einer Reihe von Autoren auch je nach Umfang der Einflußnahme auf die Geschäftsführung eines ausländischen Betriebes den Direktinvestitionen i.w.S. zugerechnet werden (vgl. z.B. GLATZ/MOSER 1989, S. 56, BELLAK 1989, S. 32, LÜNING 1992, S. 47 f., MEYER/RÜHMANN 1993, S. 63). Dazu werden z.B. Formen auf Vertragsbasis wie Franchising, Vertragsfertigung usw. gezählt. Da diese auch Vermögensanlagen im Ausland darstellen, durch die langfristige Wirtschaftsbeziehungen aufgebaut werden, wären diese Formen der internationalen Unternehmensaktivität im Rahmen einer weiten Begriffsfassung den Direktinvestitionen zuzuordnen (vgl. PLUM 1995, S. 5 f., SCHARRER 1972, S. 3).<sup>28</sup> Diese Arbeit greift jedoch auf die in Abschnitt 2.1.1 gegebene Definition zurück.

---

### 2.1.4 Überblick über verschiedene Arten von Direktinvestitionen

---

In der Literatur werden verschiedene Arten von Direktinvestitionen differenziert. Drei Klassifizierungsmerkmale sind dafür relevant:

- Die Arten von Direktinvestitionen werden in Bezug auf Investitionen im Gastland unterteilt. Dabei kann zwischen additiven und substitutiven Investitionen unterschieden werden (vgl. PLUM 1995, S. 9 ff.).
- Eine weitere Klassifizierung greift auf die Integrationsausrichtung des Auslandsengagements zurück. Direktinvestitionen können gemessen am Unternehmensprozeß horizontal, vertikal oder konglomerat ausgerichtet sein (BRANDIS 1980, S. 65 ff.).
- Von besonderer Bedeutung ist die Klassifizierung nach der Motivation der Direktinvestition. Da diese Unterteilung einen besonderen Stellenwert im Hinblick auf Wirkungen von Direktinvestitionen einnimmt,

---

<sup>28</sup> § 55 der Außenwirtschaftsverordnung (AWV) erwähnt Direktinvestitionen nicht explizit, sondern spricht von „...Vermögensanlagen Gebietsansässiger in fremden Wirtschaftsgebieten zur Schaffung dauerhafter Wirtschaftsverbindungen...“ (vgl. auch KAPPICH 1989, S. 140).

werden die Typen gesondert in Abschnitt 2.1.4.2 behandelt (vgl. dazu auch z.B. OPPENLÄNDER 1980, S. 185 ff.).

Einen umfassenden Theorieansatz zur Erklärung der verschiedenen Arten von Direktinvestitionen gibt es bislang nicht. Deshalb hat z.B. der Transaktionskostenansatz für horizontale und vertikale Direktinvestitionen hohe Relevanz, während für andere Arten von Direktinvestitionen andere Ansätze geeigneter erscheinen. Ein Überblick über den derzeitigen Theoriestand gibt Abschnitt 3.1. Zuvor werden jedoch wichtige Arten von Direktinvestitionen, die für diese Arbeit von Bedeutung sind, dargestellt.

### 2.1.4.1 Abgrenzung verschiedener Arten von Direktinvestitionen

Die Unterscheidung zwischen additiven und substitutiven Direktinvestitionen ist in Verbindung mit der Investitions- und Unternehmenstätigkeit im Gastland zu sehen. Als additiv bezeichnet man Direktinvestitionen, die zusätzlich zu den inländischen Bruttoinvestitionen erfolgen. Durch diese Art des Auslandsengagements erhöht sich der Kapitalstock im Gastland. Dies gilt dagegen nicht für substitutive Direktinvestitionen, die lediglich inländische Investitionen oder bereits existierende Unternehmen im Gastland ersetzen. Hier kommt es also zu einer Verdrängung, wenn nicht mehr inländische, sondern ausländische Investoren einen Teil der Investitionen tragen. Durch substitutive Direktinvestitionen erhöht sich der Kapitalstock des Auslandes jedoch nicht zusätzlich (vgl. PLUM 1995, S. 9 f.).

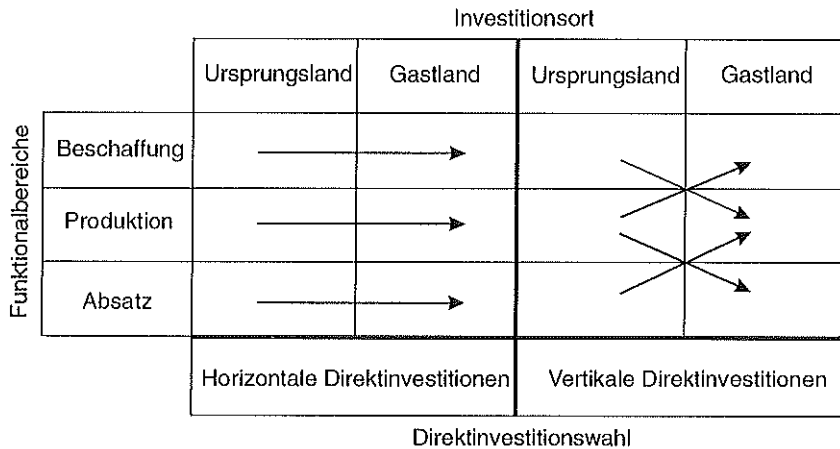
Differenziert nach dem Investitionsobjekt lassen sich grundsätzlich drei verschiedene Anlageformen abgrenzen, die im Zusammenhang mit der Unterscheidung zwischen additiven und substitutiven Direktinvestitionen thematisiert werden.

Direktinvestitionen können in Form von Neugründungen, Übernahmen oder Beteiligungen an Unternehmen durchgeführt werden.

- Durch die *Neugründung* z.B. einer Tochtergesellschaft kommt es zu einem kompletten Aufbau eines Unternehmens „auf der grünen Wiese“.
- *Übernahmen* stellen Akquisitionen von bereits existierenden Unternehmen im Gastland durch das investierende Unternehmen im Ausland dar.
- Bei *Beteiligungen* handelt es sich um den Erwerb von Kapitalanteilen an einem Unternehmen im Ausland (vgl. MEYER/RÜHMANN 1993, S. 63).

In Hinblick auf die Wirkungen von Direktinvestitionen wird häufig angenommen, daß Neugründungen bzw. die Aufstockung von Beteiligungen über reinvestierte Gewinne das Investitionsvolumen im Gastland vergrößern, also additive Folgen haben, während Übernahmen und Beteiligungen an schon existierenden Unternehmen substituierender Art sind. Dies läßt sich nur bedingt stützen, da es eine Reihe von Konstellationen gibt, bei denen Neugründungen substitutiv und Übernahmen additiv wirken. So kann es beispielsweise bei Übernahmen zur Verdrängung inländischer Unternehmen im Gastland auf Kapital-, Arbeits-, Zuliefer-, Absatzmärkten usw. kommen. Denkbar sind auch additive Effekte durch Übernahmen in Form nachfragewirksamer Verwendung der Verkaufserlöse (vgl. dazu PLUM 1995, S. 10 ff.).

Abbildung 6: Horizontale und vertikale Direktinvestitionen



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: ECKERT 1978, S. 55 und 56, verändert.

Ebenso wichtig für eine Wirkungsanalyse ist die Differenzierung in horizontale, vertikale und konglomerate Direktinvestitionen (vgl. CAVES/JONES 1985, S. 190, RAGAZZI 1973, S. 488).

- Bei horizontalen Direktinvestitionen liegen die im Ausland geschaffenen betrieblichen Funktionen auf der gleichen Stufe wie die im Ursprungs-

land des Investors vorhandenen oder ausgelagerten Unternehmensbereiche. In der Regel wird dies auf den Produktionsbereich bezogen, d.h. identische oder gleichartige Produkte werden sowohl im Inland als im Ausland produziert (vgl. LÜNING 1992, S. 48 f.). Es spielt dabei keine Rolle, ob der gesamte Produktionsprozeß oder bestimmte Stufen der Produktion im Ausland angesiedelt sind. Horizontale Direktinvestitionen sind jedoch neben der Produktion in allen Funktionsbereichen denkbar. Ein Beispiel für diese Art von Direktinvestition stellt das Automobilwerk von BMW in South Carolina dar.

- Vertikale Direktinvestitionen können entweder vorwärts oder rückwärts gerichtet sein (vgl. BRANDIS 1980, S. 66 f.). Bei rückwärtsgerichteten Direktinvestitionen sind die im Ausland angesiedelten Stufen denen im Inland vorgelagert. Es kann sich dabei sowohl um Rohstoffe als auch um Vorprodukte handeln, die im weiteren Verlauf im Inland des Direktinvestors verarbeitet bzw. im Gastland vermarktet werden. Demgegenüber stehen die vorwärtsgerichteten vertikalen Direktinvestitionen, die nachgelagerte Produktionsstufen bzw. den Absatz von Produkten beinhalten (vgl. CAVES/JONES 1985, S. 190). Somit wird auch die Errichtung eines eigenen Vertriebsnetzes im Ausland den vorwärtsgerichteten vertikalen Direktinvestitionen zugerechnet (vgl. BRAUN 1988, S. 19). Beispiele für vertikale Direktinvestitionen sind Gründungen großer japanischer Handelshäuser (Sogo Shosha) in den USA oder auch die Bemühungen des Bertelsmann-Konzerns, der sowohl Druckereien (rückwärtsgerichtet) als auch dafür notwendige Vertriebswege wie Buchklubs u.s.w. (vorwärtsgerichtet) akquiriert hat (GLICKMAN/WOODWARD 1989, S. 72). Abbildung 6 zeigt Beispiele vertikaler Direktinvestitionen für eine simplifizierte, nach Funktionsbereichen gegliederte Unternehmung, bei denen immer mindestens zwei verschiedene Unternehmensbereiche miteinander verknüpft sind. Abbildung 6 ließe sich um weitere wechselseitige Beziehungen erweitern. Die Pfeile gingen dann in beide Richtungen.
- Konglomerate Direktinvestitionen weisen keine direkten Verknüpfungen zu den Unternehmensbereichen im Ursprungsland des Investors auf. In der Regel handelt es sich dabei um ein Auslandsengagement, das aufgrund von Diversifikationsmotiven der Unternehmung durchgeführt wird. Die Risikominderung beruht dabei auf einer produktbezogenen und/oder international-räumlichen Diversifikation der Unternehmens-

aktivitäten (vgl. RUGMAN 1975, S. 572 ff., RUGMAN 1976, S. 75 ff., RUGMAN 1979).

Die Art der Direktinvestition ist von großer Bedeutung bei der Erfassung und Bewertung der Auswirkungen auf das Gastland. Eine Untersuchung auf Basis aggregierter Informationen überdeckt demgegenüber mögliche gegenläufigen Wirkungen von Direktinvestitionen (vgl. BELLAK 1993, S. 30, PIGOZZI/BAGCHI-SEN 1995, S. 328, PLUM 1995, S. 13).

### 2.1.4.2 Motive für die Durchführung von Direktinvestitionen

In der Literatur werden Direktinvestitionen häufig nach der Motivation unterteilt (vgl. BUCKLEY 1989b, S. 114 f.). Die Analyse von Motiven und Bestimmungsgründen stellt innerhalb der Direktinvestitionsforschung einen inhaltlichen Schwerpunkt dar, was sich auch in der großen Anzahl empirischer Untersuchungen zu diesem Bereich widerspiegelt (vgl. z.B. BEYFUSS 1987, S. 28). Für Direktinvestitionen sind verschiedene Bestimmungsgründe ausschlaggebend. Die Klassifikation der Direktinvestitionen nach Motiven beruht auf partialanalytischen Ansätzen, die sich meist nur auf die Erklärung einzelner Bestimmungsgründe beschränken.

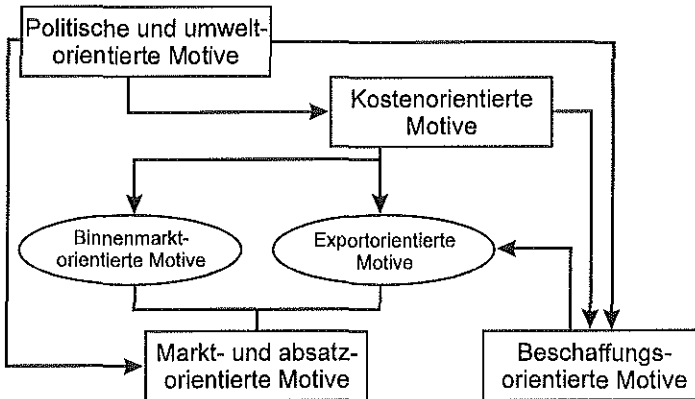
Grundsätzlich lassen sich vier Motivkategorien für Direktinvestitionen im Ausland feststellen (vgl. u.a. ADEBAHR 1981, S. 22 ff., BEYFUSS/KITTERER 1990, S. 42, OPPENLÄNDER 1980, S. 185 ff., OPPENLÄNDER/GERSTENBERGER 1992, S. 4):

- Markt- und absatzorientierte Motive
- Beschaffungsorientierte Motive
- Kosten- und ertragsorientierte Motive
- Politische und umweltorientierte Motive

*Markt- und absatzorientierte Motive* bilden die wichtigste Kategorie (vgl. OPPENLÄNDER 1992, S. 4). Direktinvestitionen erfolgen, um neue Märkte im Ausland zu erschließen, zu erweitern oder schon erschlossene Märkte langfristig zu sichern (vgl. BRANDIS 1980, S. 16 ff., DANIELS/RADEBAUGH 1994, S. 291, DICKEN 1992, S. 125 f.). ADEBAHR (1981, S. 22 ff.) differenziert die Markt- und Absatzorientierung weiter in binnenmarkt- und exportorientierte Direktinvestitionen. Erfolgt der Absatz der Leistungen im Gastland der jeweiligen Direktinvestition, so handelt es sich um

eine binnenmarktorientierte Direktinvestition.<sup>29</sup> Bei exportorientierten Direktinvestitionen dagegen werden Drittmärkte bzw. der Heimatmarkt über das Engagement im Gastland versorgt. Eine exportorientierte Direktinvestition ist also horizontal ausgerichtet und dient als Exportbasis (vgl. PLUM 1995, S. 20).

Abbildung 7: Motive von Direktinvestitionen



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Absatzschaffung und -erweiterung als offensive Ziele sowie die Verteidigung und Sicherung von Märkten als defensive<sup>30</sup> Ausrichtung gewinnen im Rahmen internationaler Unternehmensstrategien zunehmend an Bedeutung. Durch eine Konzentration auf nationale Binnenmärkte stoßen Unternehmen in vielen Branchen auf Wachstumsgrenzen (vgl. HAAS/HESS/WERNECK 1995, S. 22). Marktgröße und -wachstum im Empfängerland sind wesentliche Bestimmungsgründe für die Durchführung markt- und absatzorientierter Direktinvestitionen. Dies bestätigen zahlreiche empirische Untersuchungen. Auch die Kundennachfolgehypothese kann als Begründung für markt-orientierte Direktinvestitionen herangezogen werden. Dabei muß ein Unternehmen

<sup>29</sup> Da die Belieferung des Binnenmarktes im Gastland bei binnenmarktorientierten Direktinvestitionen im Vordergrund steht, stellen diese i.d.R. horizontale oder vorwärtsgerichtete vertikale Direktinvestitionen dar.

<sup>30</sup> Zur Unterscheidung von offensiven und defensiven Absatzmarktmotiven (vgl. z.B. BRANDIS 1980, S. 16 ff., DUNNING 1994, S. 56 f., KNICKERBOCKER 1973).



durch die Direktinvestition eines bedeutenden Kunden im Ausland nachziehen, um seine Geschäftsbeziehungen weiter aufrecht erhalten zu können.

Eine weiterer Grund für markt- und absatzorientierte Direktinvestitionen ist Protektionismus. Investitionen werden in den Auslandsmärkten getätigt, um Handelshemmnisse zu umgehen und damit Märkte im Ausland zu erschließen, zu erweitern und zu sichern. Zudem spielen Transaktionskosten und industrieökonomische Gründe eine Rolle, die jedoch erst in Abschnitt 3.1 weiter vertieft werden. Mit der Ausrichtung auf internationale Märkte sind „Quellen der Wertsteigerung“ für Unternehmen wie z.B. Größenvorteile verbunden, die es als Wettbewerbsvorteile für den nachhaltigen und langfristigen Erfolg zu aktivieren gilt (vgl. RINGLSTETTER/SKROBARCZYK 1994, S. 334 ff.).

*Beschaffungsorientierte oder auch faktororientierte Motive* führen i.d.R. zu rückwärtsgerichteten, vertikalen Direktinvestitionen (vgl. DICKEN 1992, S. 126). Dabei steht die Beschaffung von Technologie, Arbeitskräften sowie insbesondere von Rohstoffen und Vorprodukten für die Produktion im Ursprungsland des Investors im Mittelpunkt.<sup>31</sup> Die Investitionen erfolgen mit dem Ziel, in Ländern mit einer guten Faktorausstattung den langfristigen Zugang und die Versorgung mit - z.T. standortgebundenen<sup>32</sup> - Inputfaktoren für ein Unternehmen zu sichern, Kostenvorteile zu nutzen und die Möglichkeit der Einflußnahme auf die Produktionsprozesse und Qualität der Inputfaktoren zu wahren (vgl. Abbildung 7). Dadurch können Wettbewerbsvorteile im internationalen Wettbewerb errungen werden (vgl. OPPENLÄNDER 1992, S. 38).

Bei *kosten- und ertragsorientierten Motiven* steht im Vordergrund, Kostenvorteile zu erreichen. Insbesondere Lohn- und Lohnnebenkosten, Produktions- und Transportkosten lassen sich durch Direktinvestitionen im Ausland einsparen. Kostenüberlegungen haben auf die anderen Motivgruppen einen starken Einfluß (vgl. Abbildung 7). Die Entscheidung für eine Direktinvestition ist vor dem Hintergrund des unternehmenseigenen Zielsystems zu sehen, bei dem die Einsparung von Kosten ein wichtiger Aspekt ist (vgl. dazu z.B. HEINEN 1982).

Eine Reihe von Faktoren wirkt sich auf die Direktinvestitionsentscheidung unmittelbar aus, kann aber von national oder international handelnden Unternehmen nicht direkt beeinflußt oder verändert werden. Günstige Rahmenbedingungen sind eine not-

---

<sup>31</sup> Die Frage, ab welchem Punkt die Alternative der Direktinvestition anderen Formen der internationalen Betätigung überlegen ist, wird im späteren Verlauf geklärt (vgl. Abschnitt 3.1).

<sup>32</sup> Diese Faktoren beziehen sich nicht notwendigerweise nur auf den primären und sekundären Sektor, sondern auch auf den tertiären. Standortgebundene Inputfaktoren sind z.B. bei Direktinvestitionen im Tourismusbereich zu finden (vgl. DUNNING 1994, S. 57).

wendige, aber nicht hinreichende Bedingung für die Durchführung einer Direktinvestition im Ausland. Eine sichere politische Lage und Rechtsordnung sind ebenso bestimmend wie eine stabile wirtschaftliche Gesamtsituation, die mit der politischen Stabilität unmittelbar zusammenhängt. Insbesondere in Entwicklungs- und Schwellenländern spielen diese Faktoren eine bedeutende Rolle. Investitionen aus dem Ausland scheitern oftmals an unsicheren Rahmenfaktoren für Direktinvestitionen. Beispiele für *politische und unweltorientierte Bestimmungsgründe* von Direktinvestitionen, die hemmend auf eine Investitionsentscheidung wirken können, sind Mängel im Rechtssystem, Steuer- und Abgabenbelastungen oder eine ungenügende Infrastruktur. Die öffentliche Hand greift im Gastland aber zunehmend investitionslenkend ein. Sie fördert in Form von 'incentives' Direktinvestitionen aktiv und gezielt (vgl. BEYFUSS/KITTERER 1990, S. 42, HAAS/HESS/WERNECK 1995, S. 21, OPPENLÄNDER/GERSTENBERGER 1992, S. 4 f.).

Diese Taxonomie der Motive ist jedoch nur idealtypisch. Hinter der Durchführung von Direktinvestitionen steht in der Praxis ein Bündel von Motiven, die miteinander verzahnt sind. Eine eindeutige Abgrenzung der Motive ist selten möglich und sinnvoll.

Zudem unterliegen die Motive im Zeitablauf einem Wandel. Erfahrungsgewinn und die zunehmende Internationalisierung verbessern schrittweise die internationale Wettbewerbsposition eines Unternehmens, wenn es die Effizienz steigert oder neue Wettbewerbsvorteile erschließt. So kann durch die Verlagerung der gesamten Produktion in das Gastland aufgrund niedriger Lohnkosten neben die Beschaffungsorientierung auch die Kostenorientierung treten. Ein weiteres Beispiel ist der Wandel binnenmarktorientierter in exportorientierte Direktinvestitionen, wenn das Produktionsvolumen im Gastland den Export in ein Drittland zulässt (vgl. dazu auch DUNNING 1994, S. 57, PLUM 1995, S. 25 ff.).

---

### 2.1.5 Multinationale Unternehmen

---

Multinationale Unternehmen sind mit Produktionsstätten und/oder Vertriebssystemen in mehreren Ländern nachhaltig vertreten (BROLL 1993, S. 54). Die Form der Direktinvestition ist der höchste Grad an Auslandsengagement. Multinationale Unternehmen sind Träger von Direktinvestitionen. Eine Analyse von Direktinvestitionen bedingt also auch eine Betrachtung der investierenden multinationalen Unternehmen und umgekehrt. Die Internationalisierung der Wirtschaft wird bei dem institutionellen Ansatz direkt mit den jeweiligen Unternehmen verbunden (vgl. DÜLFER 1992, S. 6 ff., MACHARZINA 1982, S. 112, PERLITZ 1995, S. 11).

Die Literatur bietet keine einheitliche, allgemein gültige Definition des Begriffs *multinationales Unternehmen* (MNU). Ein Konsens wird zusätzlich durch eine uneinheitliche Terminologie erschwert. Während manche Autoren multinationale, transnationale<sup>33</sup>, internationale, supranationale, globale oder Weltunternehmen als Synonyme verstehen, unterscheiden andere Autoren diese Begriffe nach qualitativen Aspekten (vgl. z.B. BERRY/CONKLING/RAY 1993, S. 403, S. 18 f., BARTLETT/GHOSHAL 1990, S. 29 ff., DANIELS/RADEBAUGH 1994, HU 1992, S. 107 ff., PORTER 1988).<sup>34</sup> AHARONI schreibt in diesem Zusammenhang, „(...) the multinational corporation means different things to different people, and different phenomena are called by the same name“ (AHARONI 1971, S. 36).

Im wesentlichen gibt es vier Definitionen, die sich auf unterschiedliche Dimensionen beziehen. Die 'operating' Definition ist die einfachste und meist gebrauchte Abgrenzung. Ausschlaggebend ist die langfristige Präsenz der Produktion und/oder des Vertriebs in mehr als einem Land.<sup>35</sup> Weitere Merkmalsgruppen, die multinationale Unternehmen von nationalen Unternehmen unterscheiden, sind u.a. ein hoher Grad an Koordination der internationalen Aktivitäten zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften, eine übergreifende, international ausgerichtete strategische Unternehmenspolitik, ein hoher Stellenwert der Auslandsaktivität für das Gesamtunternehmen (vgl. FAYERWEATHER 1989, S. 927 ff., RUGMAN/HODGETTS 1995, S. 36 ff., VAHLNE/NORDSTRÖM 1993, S. 533 f.). Da diese z.T. qualitativen Kriterien schwer operationalisierbar und wenig praktikabel sind, greift diese Arbeit auf eine weit gefaßte Definition zurück, die in erster Linie auf eine räumliche Verteilung im internationalen Maßstab abzielt (vgl. DÜLFER 1992, S. 7). Als „*multinationale Unternehmen*“ werden solche Unternehmen bezeichnet, die langfristig Produktionsstätten und/oder Vertriebssysteme in mehreren Ländern aufbauen und kontrollieren (vgl. CAVES 1982, S. 1, BROLL 1993, S. 54).<sup>36</sup> Direktinvestitionen sind demnach ein konstitutives Merkmal

---

33 So wird beispielsweise in den Publikation der Vereinten Nationen (UN) übergreifend der Begriff Transnational Corporation verwendet (vgl. z.B. UNCTAD 1995).

34 Als weiterführende Literatur zu diesem Themenbereich dient insbesondere AHARONI 1971, BUCKLEY 1981, SIEBER 1970 usw.

35 Weitere Definitionskategorien sind neben der (1) 'operating' Definition: (2) die 'structural' Definition, die sich auf die Unternehmensorganisation bezieht; (3) 'Performance'-Kriterien, bei denen der Internationalisierungsgrad in Form absoluter oder relativer Maßzahlen ausschlaggebend ist; (4) verhaltenswissenschaftliche Definitionen, die auf die strategische Unternehmensausrichtung bzw. auf die Intensität einer geozentrischen Führungskonzeption abstellen (vgl. BUCKLEY 1981, S. 70 f.).

36 Der Begriff *Multinationales Unternehmen* (Multinational Corporation) läßt sich bis in das Jahr 1960 zurückverfolgen. Anlässlich eines Symposiums verwendete David E. Lilienthal

von multinationalen Unternehmen, „(...) this implies that an MNE [Multinational Enterprise, Anmerkung des Verfassers] is simply a firm with one or more foreign direct investments“ (BUCKLEY 1981, S. 71). Eine Konvergenz und Synthese zwischen den Begrifflichkeiten Direktinvestition und multinationales Unternehmen läßt sich im übrigen auch auf theoretischer Ebene feststellen (vgl. CALVET 1981, STEIN 1992).

Manche Autoren betrachten zusätzlich eine gewisse Unternehmensgröße als Bedingung für die Bezeichnung „multinationales Unternehmen“. Die Havard-Definition setzt für MNU in den USA neben der Präsenz in Form von Direktinvestitionen<sup>37</sup> in mindestens sechs Ländern auch die Auflistung in den Top 500 der umsatzstärksten Unternehmen voraus (vgl. dazu auch VAUPEL/CURHAN 1974, VERNON 1971). Die Festsetzung der Schwellenwerte ist jedoch willkürlich und von den Untersuchungsabsichten abhängig (vgl. DÜLFER 1982, S. 49). Eine Mindestgröße ist kein brauchbares Kriterium für ein multinationales Unternehmen, obwohl die größten 100 MNU über ein Drittel des weltweiten Direktinvestitionsbestandes auf sich vereinigen (vgl. STOPFORD/DUNNING/HABERICH 1980, UNCTAD 1996, S. 29 ff.).

Da in dieser Arbeit die Analyse von Direktinvestitionen im Vordergrund steht und der Begriff des multinationalen Unternehmens mit definitiorischen Unklarheiten behaftet ist, wird der Begriff nur dort verwendet, wo dies unbedingt notwendig ist.

---

## 2.2 Gedanken zu einer konzeptionellen Ausgestaltung der Direktinvestitionsforschung

---

### 2.2.1 Bezugsrahmen zur Untersuchung von Determinanten und Wirkungen von Direktinvestitionen

---

Die Direktinvestitionsforschung hat sich in den letzten 20 Jahren stark proliferiert. Neben der Motivforschung erlangt die Wirkungsforschung große Bedeutung. Die Wirkungen von Direktinvestitionen in sowohl den Empfänger- als auch den Ursprungsländern werden dabei kontrovers diskutiert. Für einen zielgerichteten Einsatz eines wirtschaftspolitischen Instrumentariums bedarf es einer tiefgehenden Analyse und Bewer-

---

erstmal diesen Begriff in einer Rede am Carnegie Institute of Technology (vgl. BARAN/SWEEZY 1968, S. 193, LILIENTHAL 1960, S. 119 ff.).

<sup>37</sup> Diese müssen mindestens ein Viertel der Gesamtinvestitionen des Unternehmens betragen.

tung der Bedingungen, die zu Direktinvestitionen führen, und der Wirkungen, die von Direktinvestitionen im Ausland ausgehen. Aus der Kombination dieser Arbeitsfelder lassen sich Ansatzpunkte ableiten und effiziente Maßnahmen entwickeln. Daraus ergibt sich die Forderung nach einem zusammenführenden Analyse- und Bezugsrahmen. Dieser hat die Aufgabe, die Motiv- und Wirkungsforschung flexibel miteinander zu verknüpfen, die Erklärung und Prognose des Unternehmerverhaltens von Direktinvestoren bzw. Direktinvestitionsunternehmen zu ermöglichen und wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen aufzuzeigen (vgl. dazu auch KRIST 1987, S. 22).

An einen Bezugsrahmen, der die nötige Reichweite und Flexibilität für unterschiedliche Fragestellungen gewährleistet, richtet sich eine Reihe von Anforderungen (vgl. KIRSCH/MAASSEN 1990, S. 7 f.). Eine wirtschaftsgeographische Thematisierung des Forschungsfeldes der *Internationalisierung und Direktinvestitionsforschung* muß verschiedene Maßstabebenen berücksichtigen. Untersuchungen auf der Unternehmens-ebene führen zu anderen Ergebnissen und Zusammenhängen als die Analyse bestimmter Branchen oder gesamter Volkswirtschaften. Analoges gilt für die räumliche Betrachtung des Phänomens *Direktinvestition* auf lokaler, regionaler und nationaler bzw. globaler Ebene. Der Bezugsrahmen ist zum einen die verbindende Klammer dieser Ebenen, zum anderen sollen kontingenz- und wirkungsanalytische Zusammenhänge in einen theoretischen Gesamtkontext integrierbar sein (vgl. Abbildung 8). Die Mehrebenenanalyse eignet sich dabei als konzeptionelle Grundlage (vgl. MACHARZINA 1982, S. 136), um zum einen verschiedene Analyse- und Raumebenen zu verknüpfen, zum anderen aber als Arbeitsmodell, das verschiedene Forschungskonzeptionen im Spektrum zwischen unternehmensbezogenen und strukturalistischen<sup>38</sup> Ansätzen zusammenführen soll (vgl. DÖRRENBÄCHER 1992).

Es ist klar, daß ein solcher Bezugsrahmen nicht mehr als ein exploratives Modul für ein integratives Modell der internationalen Unternehmenstätigkeit ist. Die modulare Anbindung eröffnet jedoch Möglichkeiten einer konzeptionellen Strukturierung und empirischen Prüfung im Feld der Direktinvestitionsforschung (vgl. auch MACHARZINA 1982, S. 132 ff.).

---

<sup>38</sup> Bzw. 'structural approach'.

---

## 2.2.2 Bausteine des Bezugsrahmens

---

### 2.2.2.1 Maßstab - Untersuchungsebenen des Bezugsrahmens

#### 2.2.2.1.1 Analyseebenen

Auf den Analyseebenen manifestiert sich der Untersuchungsgegenstand *Direktinvestition* in verschiedener Weise. Die ausschließliche Konzentration auf die Mikroebene Unternehmen greift ebenso zu kurz wie die Fokussierung auf die Bedeutung von Direktinvestitionen im Hinblick auf Volkswirtschaften und Gesellschaften auf der Makroebene. International operierende Unternehmen sind als Elemente und Subsysteme in eine Branche bzw. in übergeordnete Systeme eingebettet. Deshalb berücksichtigt die Analyse der Determinanten und Wirkungen von Direktinvestitionen drei Ebenen:

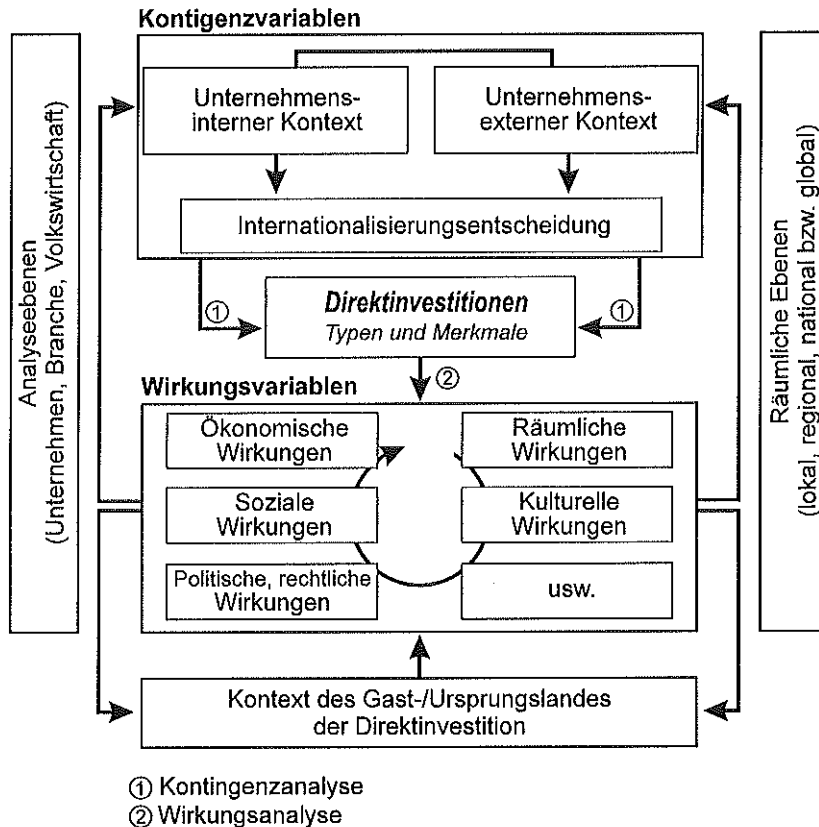
- das ökonomisch-politische (nationale und supranationale) System auf der Makroebene,
- Branchen, Industrien, Interaktionen zwischen Teilnehmern einer Branche usw. auf der Mesoebene und
- Unternehmen bzw. Organisationen als Akteure auf der Mikroebene (vgl. CANTWELL 1989, S. 187, RITTER 1991, S. 67 f.).

Elemente einer niedrigeren Ordnung sind für Einheiten höherer Ebenen konstitutiv. Daraus ergibt sich ein hierarchischer Erklärungsaufbau der Makro- über die Meso- zur Mikroebene (vgl. TAYLOR/THRIFF 1983, S. 446).

Durch das Instrument der Mehrebenenanalyse, das in der Betriebswirtschaftslehre im Rahmen der Organisationsforschung aufgegriffen wurde, können relevante Einflußgrößen entsprechend den Analyseebenen systematisch identifiziert, eingeteilt und im weiteren Verlauf gemeinsam analysiert werden (vgl. MACHARZINA 1982, S. 135 ff.). Der Vorteil eines solchen Untersuchungsaufbaus ist, „(...) daß Objekte verschiedener Ebenen gleichzeitig zum Gegenstand der Untersuchung werden, wobei (...) Einheiten darauf untersucht werden, aus welchen Subeinheiten sie sich zusammensetzen oder aber, daß beim (...) Handeln individueller Akteure [z.B. Unternehmen (Anmerkung des Verfassers)] darauf geachtet wird, wie eine Einbettung in welchen Kontext (...) [übergeordneter (Ergänzung des Verfassers)] Einheiten anzunehmen ist“ (STEINLE

1985, S. 461). In Verbindung mit der Mehrebenenanalyse sind drei Analysemethoden denkbar.

Abbildung 8: Konzeptioneller Bezugsrahmen für die Direktinvestitionsforschung



Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

(1) Die Erklärungskonzepte greifen nur auf Variablen einer Ebene zurück. Bei einer Vielzahl von Arbeiten im Bereich der internationalen Unternehmenstätigkeit handelt es sich um solche 'Auto'-Ebenen-Analysen.

(2) Im Rahmen von 'Kontext'-Ebenen-Analysen werden bestimmte Phänomene durch Variablen der nächst höheren Ebene erklärt. So sind Entwicklungen, Strukturen und Veränderungen bestimmter Branchen auf das Zusammenspiel gesamtwirtschaftlicher, politischer und gesellschaftlicher Faktoren zurückzuführen.

(3) Beziehen sich die Erklärungskonzepte auf Elemente niedrigerer Ebenen, so bezeichnet man dies als 'Reduktiv'-Ebenen-Analyse. Erscheinungen auf Meso- und Makroabstuf erklären sich durch Variablen der Mikroebene.

Durch die Mehrebenenanalyse können diese Perspektiven simultan und synergetisch betrachtet werden. Die Ebenen repräsentieren dabei ein zusammenhängendes Gefüge mit Wechselwirkungen (vgl. STEINLE 1982, S. 87). Damit kann dieses Arbeitsmodell auch eine Transmissionsfunktion zwischen den in der Wirtschaftsgeographie etablierten Forschungskonzeptionen<sup>39</sup> ausüben.

In Abhängigkeit des zugrundegelegten Forschungsansatzes bewegt sich die wirtschaftsgeographische Direktinvestitionsforschung in einem Kontinuum zwischen einer 'bottom-up'- und 'top-down'-Perspektive. Unternehmensbezogene Ansätze, die das Verhalten von Organisationen bzw. Unternehmen in den Mittelpunkt der Betrachtung rücken und damit vom Menschen als Entscheidungsträger zur Erklärung raumrelevanter Erscheinungen in der Wirtschaft ausgehen, beruhen demnach auf einer 'bottom-up'-Betrachtung. Sie sind im Kontext der 'Reduktiv'-Ebenen-Analysen anzusiedeln (vgl. DÖRRENBÄCHER 1992, S. 35 ff., HAUFF 1995, S. 6). Unternehmen auf der niedrigsten Analyseebene „...werden dabei als *offene soziale Systeme* aufgefaßt, die sich unter Bedingungen beschränkter Rationalität an bestehende Umweltbedingungen anpassen“ (DÖRRENBÄCHER 1992, S. 24, Hervorhebung im Original).

In diesen Bereich fällt auch die 'geography of enterprise', bei der in einer 'bottom-up'-Perspektive das Verhalten von individuellen Organisationen unter adäquaten, verhaltenswissenschaftlichen Annahmen durch bestimmte Aspekte des 'managerial behaviour' erklärt wird (vgl. DICKEN 1990, S. 235 f.). Zentraler Forschungsgegenstand

---

<sup>39</sup> Unterschieden wird zwischen funktionalen, raumwirtschaftlichen, verhaltensorientierten und strukturalistischen Ansätzen. Dabei gibt es im anglo-amerikanischen Sprachraum für den funktionalen Ansatz keine Parallele (vgl. SCHAMP 1983, SCHAMP 1988, DE SOUZA/STUTZ 1994, S. 18 ff., BERRY/CONKLING/RAY 1993, S. 27 ff.).



sind Unternehmen<sup>40</sup>, die die wichtigste Institution des 'genre de vie' darstellen. Die Entwicklung von Unternehmen und der damit verbundene Wandel der Wirtschaft werden in diesem Zusammenhang auf Unternehmensentscheidungen zurückgeführt (vgl. KRUMME 1969, S. 31). Seit den grundlegenden Ausführungen von MCNEE (1958, 1960) hat die 'geography of enterprise' in der wissenschaftlichen Gemeinschaft stark an Bedeutung gewonnen (vgl. HAYTER/WATTS 1983, S. 157). Im Mittelpunkt dieser Forschungsrichtung standen insbesondere das Standortentscheidungsverhalten einzelner Unternehmen sowie organisationale Strukturen und Strategien (vgl. DICKEN 1990, S. 236). Der Unternehmensumwelt wird dagegen keine zentrale Bedeutung beigemessen. DÖRRENBACHER (1992, S. 45) bezeichnet diese als residuale Kategorie, die jedoch nicht näher konkretisiert wird. Der verhaltens- bzw. handlungsorientierte Ansatz verneint nicht die Bedeutung der Unternehmensumwelt. Faktoren, die außerhalb des Untersuchungsobjektes liegen, finden lediglich als externe Rahmenbedingungen Eingang in die Betrachtung. Sie stellen jedoch kein brauchbares Instrumentarium bereit, mit dessen Hilfe man sektorale, regionale, funktionale und strukturelle Hintergründe und Zusammenhänge in ausreichendem Maße thematisieren könnte (vgl. CARR 1983, S. 397 f., SCHAMP 1988, S. 9, SCHLÜTTER 1992, S. 17).<sup>41</sup>

Vor dem Hintergrund dieser Kritik der Unternehmensbezogenheit entwickelte sich mit der strukturalistischen Perspektive der 'Californian school' eine andere Forschungsrichtung (vgl. MASSEY 1979, S. 59). Unternehmen sind im 'structural approach' Teil des herrschenden politischen und ökonomischen Systems. Regionale Strukturen und Entwicklungen resultieren aus der Organisation von Produktionsprozessen, die wiederum nur vor dem Hintergrund dynamischer, struktureller Rahmenbedingungen zu verstehen sind (vgl. z.B. STORPER/WALKER 1992, S. 3 ff.). Strukturalistische Analysen verfolgen eine 'top-down'-Perspektive, bei der die Entwicklung von regionalen Produktionssystemen und individuellen Unternehmungen aus makroökonomischen Größen und strukturellen Bedingungen der Gesellschaft abgeleitet wird (vgl. HAUFF 1995, S. 7).

---

40 Die 'geography of enterprise' ist nach McNée (1960, S. 205) sowohl für kleine als auch große Unternehmungen konzipiert. Die wissenschaftliche Praxis hat sich dagegen in erster Linie großen Unternehmungen zugewandt (vgl. DICKEN 1990, S. 234, HAUFF 1995, S. 6).

41 Der raumwirtschaftliche Ansatz bezieht sich dagegen in erster Linie auf die Makroebene. Wirtschaftsräumliche Analysen blenden die Handlungsebene aus oder beschränken die Betrachtung auf rein makroökonomische Größen. Bei Untersuchungen, die auf dem raumwirtschaftlichen Ansatz beruhen, handelt es sich in der Regel um 'Auto'-Ebenen-Analysen. Wirtschaftsstrukturen sind demnach mittels makroökonomischer Größen beschreibbar. Die dahinterstehenden unternehmensbezogenen Aspekte (mikroökonomische Größen und Unternehmerverhalten) sind jedoch keine direkten Untersuchungsobjekte im Rahmen einer raumwirtschaftlichen Analyse (vgl. SCHLÜTTER 1992, S. 17).

„While the force of large companies in the modern capitalist economy cannot be gain-said, the division of labor is not simply a creation of the corporation nor is the firm the only means of productive integration; as a result, one must be cautious about attributing to the large enterprise locational effects better explained by other causes. The production conditions still override the organizational impact of large firms in most cases.“

(STORPER/WALKER 1992, S. 142)

Durch eine strukturalistische Herangehensweise im Sinne einer 'Kontext'-Ebenen-Analyse läßt sich der strukturelle Wandel von Regionen durch die Verknüpfung der ökonomischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen mit den Unternehmensmerkmalen und -charakteristika erklären. Für Strukturalisten gehen Unternehmen in erster Linie als Bindeglied zwischen den Strukturen des übergeordneten Systems und den Manifestationen im Raum in die Analyse ein. Die Kritik am 'structural approach' richtet sich insbesondere auf die Operationalisierungsprobleme und die damit verbundene unzureichende empirische Fundierung von strukturalistisch geprägten Arbeiten (vgl. DÖRRENBÄCHER 1992, S. 25, SCHLÜTTER 1992, S. 34, SAYER 1985, S. 4 ff.).

In der jüngeren Vergangenheit sind die ersten Schritte einer konzeptionellen Annäherung der Forschungsrichtungen wahrzunehmen, obgleich es sich dabei noch um Ausnahmen handelt (vgl. DICKEN 1990, S. 236, TAYLOR/THRIFT 1983, S. 446). DICKEN (1990, S. 237) fordert eine verstärkte Verzahnung der verschiedenen Forschungstraditionen, um einerseits Unternehmen in ihrer strukturellen Umwelt sachgerecht zu beleuchten und andererseits bei der Analyse des gesellschaftlichen und ökonomischen Kontexts die Relevanz von Unternehmen neu zu überdenken. Damit verbunden ist auch eine stärkere Verknüpfung der verschiedenen Analyseebenen im Sinne einer parallelen 'bottom-up' unternehmensbezogenen und 'top-down' strukturalistischen Perspektive. Die Internationalisierung der Unternehmenstätigkeit in Form von Direktinvestitionen kann auf verschiedenen Analyseebenen im Spektrum der 'structure-agency'-Dichotomie erklärt werden. Ziel ist, strukturalistische und unternehmensbezogene Ansätze zusammenzuführen, um „universal laws of process“ zu identifizieren (vgl. DICKEN 1992, S. 120 ff.)

Für die Untersuchung von Determinanten und Wirkungen von Direktinvestitionen in dieser Arbeit folgt daraus eine Abkehr von 'Auto'-Ebenen-Analysen, wie sie häufig in der Direktinvestitionsforschung anzutreffen sind. Viele Untersuchungen sind auf der Makroebene anzusiedeln. Sie liefern die Grundlage für eine weitergehende und integrative Untersuchung des Phänomens der Direktinvestition auf allen Analyseebenen (z.B. PLUM 1995, ZELGERT 1993). Determinanten und Wirkungen auf der Mikro-, Meso- und Makroebene können nur durch die Berücksichtigung von Unternehmungen, Branchen und gesamtwirtschaftlichen Faktoren erklärt und bewertet werden. Sonst besteht die Gefahr von Fehlschlüssen, da die untersuchten Phänomene auf den ver-

schiedenen Analyseebenen zum einen in ihrer Wirkungsrichtung nicht zwangsläufig gleichgerichtet sein müssen und nur partial erfaßt werden, zum anderen mögliche Kausalitäten zwischen den Variablen z.T. verdeckt bleiben (vgl. SCHMUDE 1994, S. 4 f., TAYLOR/THRIFT 1983, S. 446 f.). So sind bestimmte Effekte auf der Mikroebene - man denke beispielsweise an den Arbeitsplatzexport durch Direktinvestitionen - auf der Makroebene nicht sichtbar (vgl. BELLAK 1993, S. 29).<sup>42</sup>

### 2.2.2.1.2 Räumliche Ebenen

Direktinvestitionen wirken auf lokaler, regionaler, nationaler und globaler Ebene unterschiedlich. Bei der Betrachtung der räumlichen Verteilung von Direktinvestitionen läßt sich das gut anhand von Konzentrations- bzw. Dekonzentrationsentwicklungen verdeutlichen. Global konzentrieren sich Direktinvestitionen zunehmend auf die Industrieländer. Bei einer subnationalen Betrachtung hingegen nimmt die räumliche Verteilung von Direktinvestitionen in vielen Ländern eine gegenteilige Entwicklung. Empirische Ergebnisse beispielsweise aus den USA, den Niederlanden und Großbritannien stützen diese Feststellung (vgl. O'HUALLACHAIN 1986, S. 153). Die Gründe für diese Entwicklungen unterscheiden sich in Abhängigkeit der räumlichen Ebenen. Analoges gilt für die gesamte Direktinvestitionsforschung. Determinanten und Wirkungen sind nicht monokausal und räumlich indifferent, sondern als interdependenter Komplex innerhalb eines bestimmten Untersuchungsgebietes und als Teile eines regionenübergreifenden Systems zu interpretieren. Nur die analytische Trennung der Faktoren auf den räumlichen Ebenen wird zu Ergebnissen führen, die auf der einen Seite der Dynamik und Komplexität des Forschungsgegenstandes gerecht werden und auf der anderen Seite eine Integration in die Analyse von nationalen und internationalen Entwicklungen und Prozessen zulassen. Auf den jeweiligen räumlichen Ebenen spielen unterschiedliche Variablen eine Rolle, bzw. bestimmte Variablen haben auf den Ebenen nicht gleiches Gewicht (vgl. WHEELER 1981, S. 135). So sind eine Reihe von Fragestellungen in der Direktinvestitionsforschung unmittelbar mit einer bestimmten räumlichen Ebene verknüpft, während andere Phänomene auf verschiedenen Ebenen untersucht werden können.<sup>43</sup> Bei der Bewertung der Ergebnisse muß die zugrunde gelegte räumliche, aber auch die analytische Ebene (vgl. Abschnitt

---

<sup>42</sup> Zur Notwendigkeit einer verstärkten Mikrofundierung von Auswirkungen von Direktinvestitionen vergleiche auch BELLAK (1993, S. 45 ff.).

<sup>43</sup> Dies wurde auch für andere wirtschaftsgeographische Forschungsrichtungen wie z.B. der Gründungsforschung festgestellt (vgl. SCHMUDE 1994, S. 4).

2.2.2.1.1) betrachtet werden, denn nur für die berücksichtigten Ebenen können eindeutige Aussagen getroffen werden. Erfolgt eine ungeprüfte Transformation auf nicht berücksichtigte Ebenen, so stellt sich wieder die Gefahr einer unüberprüften Übertragung von Ergebnissen einer bestimmten Ebene auf eine andere - also die eines Fehlschlusses - ein (vgl. FASSMANN 1982, S. 12 ff., SCHMUDE 1994, S. 5).

Ein regionaler Fokus erfüllt eine Brückenfunktion zwischen der Analyse lokaler Effekte, die von einzelnen Unternehmen ausgehen, und aggregierten Erscheinungen auf nationaler bzw. internationaler Ebene (vgl. TAYLOR/THRIFT 1983). Untersuchungen, die auf nationaler bzw. internationaler Ebene angesiedelt sind, konzentrieren sich i.d.R. auf die Beschreibung von Struktur und Entwicklung der internationalen Direktinvestitionstätigkeit sowie auf die theoretische Aufarbeitung der dahinterstehenden Bestimmungsgründe (vgl. ARPAN/FLOWERS/RICKS 1981, S. 139). Neben der weitgehend deskriptiv-statistischen Herangehensweise stehen die Erklärung und Bewertung der Bedeutung von Direktinvestitionen. Ökonomische und nicht-ökonomische Konsequenzen der Direktinvestitionstätigkeit ausländischer Unternehmen in einem Gastland sind am deutlichsten auf regionaler und lokaler Betrachtungsebene sichtbar. Während beispielsweise in den USA der Anteil der Beschäftigten ausländischer Unternehmen an der Gesamtbeschäftigung recht gering ist, spielen Direktinvestitionen in bestimmten Regionen eine große Rolle. Insbesondere im Südosten der USA vollzieht sich ein wirtschaftlicher Strukturwandel. „The mid-South, once dominated by textiles and small-scale agriculture, is becoming an automotive center, thanks to investments by Nissan, Toyota, and more than one hundred suppliers. (...) There are also pockets of chemicals and petrochemicals in the Southeast and Texas“ (GLICKMAN/WOODWARD 1989, S. 17).

Die Auswahl einer adäquaten räumlichen Maßstabsebene ist für die Untersuchung von Direktinvestitionen entscheidend. Eine regionale Perspektive erlaubt eine differenzierte Identifikation von Variablen, die auf nationaler oder internationaler Ebene einen anderen Erklärungsbeitrag aufweisen würden. Die Möglichkeit einer zusammenfassenden Betrachtung ist jedoch nach wie vor gegeben. Bei einem sehr großen Maßstab dagegen können raumprägende Strukturen und Prozesse nicht mehr isoliert werden, da die Komplexität zu groß wird (vgl. O'HUALLACHAIN 1984, S. 238). Zudem führen zunehmende Einflußmöglichkeiten subnationaler Entscheidungsträger zu veränderten Standortmustern. Die explizite Analyse von Regionen berücksichtigt die Bedeutung unterschiedlicher administrativer Eingriffsmöglichkeiten, Wirtschaftsstrukturen usw. Auch für die Bewertung der Wirkungen muß der räumlichen Ebene Rechnung getragen werden. Die unterschiedliche Abgrenzung der betrachteten räumlichen Einheit ist vor dem Hintergrund wirtschaftspolitischer Implikationen zu sehen.

Positive Wirkungen durch Direktinvestitionen für ein Land sind nicht unbedingt gleichbedeutend mit positiven Wirkungen für eine Region innerhalb dieses Landes. Es können sich durchaus regional differenzierte Entwicklungspfade ergeben, die nur bestimmte Regionen begünstigen (vgl. DICKEN et al. 1994, S. 23). Daraus lassen sich politische Handlungsempfehlungen ableiten, die das Standortverhalten ausländischer Unternehmen vor dem Hintergrund regionalspezifischer Besonderheiten berücksichtigen (vgl. ULGADO 1996, S. 22).

In der wirtschaftsgeographischen Literatur beziehen sich die räumlichen Ebenen auf die in Abschnitt 2.2.2.1.1 näher behandelten Analyseebenen. Die Berücksichtigung der gesellschaftlichen und ökonomischen Rahmenbedingungen auf der Makroebene ist mit dem Wandel auf internationaler und nationaler Ebene zu thematisieren, während der Mesomaßstab der regionalen und der Mikromaßstab der lokalen Analyse entspricht (vgl. TAYLOR/THRIFT 1983, S. 446). In dem Maße, in dem die räumlichen Ebenen Eingang in eine Analyse von Direktinvestitionen finden, gilt es also, auch Brücken zur Verknüpfung der verschiedenen Forschungsansätze zu schlagen. Analog zu den Analyseebenen soll die gleichzeitige Berücksichtigung von 'bottom-up'- und 'top-down'-Ansätzen die Integration der verschiedenen räumlichen Ebenen erleichtern.

### 2.2.2.2 Kontingenz- und Wirkungsanalyse

Ein weiteres konstitutives Element eines Bezugsrahmens zur Untersuchung von Determinanten und Wirkungen von Direktinvestitionen stellt die Kontingenz- und Wirkungsanalyse dar. In der betriebswirtschaftlichen Forschung ist der Kontingenzansatz vor allem im Bereich der Organisationsforschung vermehrt zur Anwendung gekommen (vgl. z.B. KIESER/KUBICEK 1978). Im Rahmen dieser Arbeit soll die Kontingenzanalyse lediglich im übertragenen Sinne eingesetzt werden. Es geht nicht um die Identifizierung von strikt kausalen Abhängigkeiten zwischen Umweltbedingungen und Organisationsstrukturen bzw. Unternehmensstrategien<sup>44</sup>, sondern um einen ersten Schritt zur Analyse von Bestimmungsgründen für Direktinvestitionen (vgl. dazu auch MCDERMOTT/TAYLOR 1982). Aufgrund der Interdependenzen gilt es Faktoren zu finden, die mit der Durchführung von Direktinvestitionen in einem engen Zusammenhang stehen. In die Analyse sind dabei Variablen aus verschiedenen Bereichen einzu beziehen. WERNER/BROUHERS/GEMEINHARDT (1996, S. 144) führen dazu aus, daß

---

<sup>44</sup> In der Managementliteratur wurde dies auch im Zusammenhang mit dem 'Structure follows Strategy'-Paradigma von CHANDLER (1995 [Original von 1962]) in einer Reihe von Arbeiten aufgegriffen (vgl. BURNS/STALKER 1961, CHILD 1972, LAWRENCE/LORSCH 1967).

„(...) developing a contingency theory of FDI may wish to consider differences in firm strategies as well industry and country differences“. Direktinvestitionen stellen Internationalisierungsentscheidungen dar, innerhalb derer die Entscheidungsträger in einen unternehmensexternen und -internen Kontext eingebunden sind. Die Bestimmungsgründe, die zu einer Direktinvestition führen, sind in diesen Kontexten angesiedelt. Der unternehmensinterne Kontext greift auf die Entscheidungen multinationaler Unternehmen zurück, durch die strategische Zielsetzungen umgesetzt werden sollen. Dabei geht es sowohl um die Verwertung unternehmensspezifischer Wettbewerbsvorteile und die Fähigkeit zur Internalisierung von Märkten als auch um die Auswirkungen auf andere Marktteilnehmer. Die strategischen Optionen ergeben sich aus den Unternehmensmerkmalen und aus dem unternehmensexternen Kontext. Dieser umfaßt neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung bzw. Struktur, dem technologischen Fortschritt auch administrative Eingriffe durch den Staat (vgl. DUNNING 1993, S. 55). Daraus leiten sich die Bestimmungsgründe ab, die außerhalb der direkten Einflußmöglichkeiten des Unternehmens liegen. Die Direktinvestitionsentscheidung wird in dem Zusammenhang insbesondere von standortgebundenen Faktoren in den jeweiligen Ursprungs- und Empfängerregionen beeinflusst (vgl. DUNNING 1995, S. 474).

Grundsätzlich gilt es also, Zusammenhänge zwischen bestimmten unternehmensinternen und -externen Faktoren und der Durchführung einer Direktinvestition zu erkennen. Diese Variablen sind Voraussetzung, Motiv oder auslösender Natur. So stellen z.B. unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile eine Voraussetzung dar, um die Nachteile, die sich aus neuen Gegebenheiten im Gastland ergeben, auszugleichen. Zudem muß es für das Unternehmen günstiger erscheinen, diese Vorteile selber zu verwerten als sie über den Markt zu verkaufen. Die Motivationsvariablen ergeben sich aus dem unternehmerischen Zielsystem. Risikodiversifizierung ist dafür ebenso ein Beispiel wie die Nutzung von Kostenvorteilen im Ausland. Auslösende Variablen haben einen beschleunigenden bzw. katalytischen Effekt. Staatliche Fördermaßnahmen, das Verhalten anderer Marktteilnehmer usw. lassen Direktinvestitionen wahrscheinlicher werden (vgl. BODDEWYN 1985, S. 58 ff., STEINLE 1982, S. 88).

Je nach Untersuchungsfokus stehen z.B. ökonomische, soziale, kulturelle, politische, räumliche Wirkungen im Mittelpunkt der Betrachtung. Die Wirkungen sind dabei nicht unabhängig voneinander, sondern beeinflussen sich gegenseitig. Die eindeutige Bestimmung von Abhängigkeiten ist also auch hier nicht möglich, zumal es Rückkoppelungen der Wirkungen durch Direktinvestitionen auf die Kontingenzvariablen gibt. Bestimmungsgründe und Wirkungen sind nicht losgelöst und unabhängig, sondern ein Geflecht von wechselseitig verknüpften Beziehungen (vgl. DICKEN 1992, S. 388 ff.). Die Evaluierung der Wirkungen ist demnach nicht als einseitig gerichtete

Abhängigkeit zu sehen, bei der multinationale Unternehmen „(...) impose their will on a passive surface and stamp a uniform footprint on the economic and social landscape“ (DICKEN et al. 1994, S. 9). Entscheidungsprozesse in multinationalen Unternehmen werden durch lokale Gegebenheiten und Bedingungen beeinflusst, so daß die Bewertung der Wirkungen nur in einem komplexen, interdependenten Gefüge erfolgen kann. Im Rahmen einer Wirkungsanalyse bedeutet dies, daß sowohl unternehmensspezifische Merkmale, als auch regions- bzw. länderspezifische Charakteristika simultan berücksichtigt werden müssen. Der Bezugsrahmen verdeutlicht nochmals den Einfluß unternehmensinterner Faktoren wie unternehmensspezifischer Merkmale, Motive bzw. Strategien und unternehmensexterner Faktoren (vgl. Abbildung 8).

### 3 ZUM DERZEITIGEN STAND DER DIREKT- INVESTITIONSFORSCHUNG

---

Die Internationalisierung von Unternehmen zeigt sich in verschiedenen Formen. Die Bandbreite reicht dabei vom Export bis zur Direktinvestition als stärkster Form des Engagements von Unternehmen im Ausland (vgl. dazu auch Abschnitt 2.1.3). In der Vergangenheit haben sich verschiedene theoretische Erklärungsansätze zur Internationalisierung herausgebildet, von denen die wichtigsten im weiteren Verlauf systematisiert und kurz vorgestellt werden.<sup>45</sup>

Die Untersuchung von Direktinvestitionen zählt zu den jungen Forschungsfeldern innerhalb der Wirtschaftswissenschaft und der Wirtschaftsgeographie (vgl. ARPAN/FLOWERS/RICKS 1981). Erst seit Ende der sechziger Jahre erfuhr dieser Bereich insbesondere durch die grundlegende Dissertation von HYMER aus dem Jahr 1960 erhöhte Aufmerksamkeit.<sup>46</sup> Seitdem durchlief auch die Theorie der Direktinvestition eine Phase zunehmender Durchdringung aus sowohl betriebs- als auch volkswirtschaftlicher Sicht (vgl. z.B. BUCKLEY/CASSON 1991, CASSON 1987, HENNART 1982, KOJIMA 1978). Neben der volkswirtschaftlichen Außenhandelstheorie (vgl. Abschnitt 3.1.1.1) sind vor allem Ansätze der Industrieökonomik, die sich mit dem Verhalten multinationaler Unternehmen auf oligopolistisch geprägten Märkten beschäftigen (vgl. Abschnitt 3.1.1.2) sowie die mikroökonomische Theorie der Unternehmung, die sich auf die Effizienz verschiedener Koordinationsmöglichkeiten im Spektrum zwischen Hierarchie und Markt bezieht (vgl. Abschnitt 3.1.1.4), in den Vordergrund gerückt (vgl. z.B. CALVET 1981, CASSON 1987, HYMER 1976). Weitere Ansatzpunkte zur Erklärung von Direktinvestitionen begründen sich u.a. in der Diversifikationstheorie, in verhaltenswissenschaftlichen Ausarbeitungen usw. (vgl. u.a. AHARONI 1966, RUGMAN 1979).<sup>47</sup>

---

<sup>45</sup> In der Literatur gibt es eine Vielzahl unterschiedlicher Erklärungsansätze, so daß eine Auswahl getroffen werden mußte.

<sup>46</sup> „The International Operations of National Firms“ wurde jedoch erst 1976 publiziert (HYMER 1976).

<sup>47</sup> Vertreter behaviouristisch geprägter Ansätze sind u.a. AHARONI (1966), HEIDHUES (1969), STOPFORD/WELLS (1972). Diese werden im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter verfolgt. Das liegt zum einen in der geringen Resonanz, die diese Ansätze in der Vergangenheit erfahren haben und zum anderen in der schwierigen Operationalisierung, die für eine empirische Untersuchung nötig wäre (vgl. BRAUN 1988, S. 107 ff.).



Daraus wird deutlich, daß es sich bei der Theorie der Direktinvestition nicht um ein monolithisches Gebäude („unifying concept“) handelt (vgl. BODDEWYN 1985, S. 57, VERNON 1966, S. 190). Vor dem Hintergrund unterschiedlicher Problemstellungen und verschiedenartiger theoretischer Ansatzpunkte wurde eine Reihe von Phänomenen zu Direktinvestitionen untersucht, deren Verknüpfung jedoch Schwierigkeiten bereitet (vgl. JAHRREISS 1984, S. 20). DUNNING schreibt in diesem Zusammenhang:

„It follows, then, that there is no one correct explanation of international production, only a correct answer to particular questions, each of which may help us to complete a jigsaw of understanding about ownership and location of firms outside of national boundaries.“

(DUNNING 1988b, S. 24)

Der Erklärungsbeitrag einzelner theoretischer Ansätze ist also jeweils nur partial-analytischer Natur. In dem Eklektischen Paradigma von DUNNING (1980) kann jedoch ein erster Schritt zu einem umfassenden und allgemeinen Theoriegebäude gesehen werden. Um in dieser Arbeit einen Überblick über die Theorie der Direktinvestition zu geben, wurde versucht, artverwandte Ansätze zu klassifizieren, um die Gliederungstiefe möglichst gering zu halten.<sup>48</sup>

---

## 3.1 Theorie der Direktinvestition

---

Die Theorie der Direktinvestition kann als Baustein einer umfassenden, aber bisher erst rudimentär entwickelten Theorie der multinationalen Unternehmung angesehen werden. Direktinvestitionen sind ein konstitutives Merkmal von multinationalen Unternehmen. Demnach trägt die Theorie der multinationalen Unternehmung auch unmittelbar zur Erklärung von Direktinvestitionen bei (vgl. CALVET 1981, S. 43, JAHRREISS 1984, S. 29 ff., STEIN 1992, S. 50 f.). Die Theorie der Direktinvestition beinhaltet die Beantwortung der Fragen, warum Direktinvestitionsunternehmen von ausländischen, anstatt von inländischen Unternehmen kontrolliert und gesteuert werden, welche Vorteile ausländische Unternehmen gegenüber inländischen Unternehmen aufweisen und wie die internationale Standortwahl erklärt werden kann (vgl. SCHULTE-MATTLER 1988, S. 9).

---

<sup>48</sup> Als Überblick geeignet sind u.a. AGARWAL (1980), BUCKLEY/CASSON (1991), BRAUN (1988), DUNNING (1988b), JAHRREISS (1984), KRIST (1987), MACHARZINA (1982), RAYOME/BAKER (1995), SCHULTE-MATTLER (1988), STEIN (1992), STEHN (1992) und dort weiterführende Literaturhinweise.

---

### 3.1.1 Partialanalytische Ansätze

---

#### 3.1.1.1 Ansätze der Außenwirtschafts- und Standorttheorie

Internationaler Handel und Direktinvestitionen als grenzüberschreitende Aktivitäten finden ihren Ausgangspunkt in der klassischen, volkswirtschaftlichen Außenhandels-theorie. Erste Ansätze zur Erklärung internationaler Güterbewegungen lassen sich auf ADAM SMITH (1776) und insbesondere DAVID RICARDO (1817) zurückführen. SMITH identifizierte die Arbeitsteilung als den entscheidenden Faktor für den Wohlstand und wies erstmals auf die Nutzung *absoluter Kostenvorteile* hin (vgl. SCHÄTZL 1993, S. 123). RICARDO zeigte darauf aufbauend, daß sich internationaler Handel zwischen zwei Volkswirtschaften auch dann noch lohnt, wenn ein Land bei der Herstellung aller Güter überlegen ist und diese Produktionsvorteile (Produktivität) gegenüber einem anderen Land unterschiedlich groß sind (vgl. VON BÖVENTER 1988, S. 31). Durch Spezialisierung in der Produktion können auch bei *relativen bzw. komparativen Kostenvorteilen* Wohlfahrtsgewinne für die beteiligten Länder erzielt werden. Aufgrund der Annahme der völligen Immobilität der Produktionsfaktoren<sup>49</sup> kann die Existenz von Direktinvestitionen und damit von multinationalen Unternehmen durch das Theorem von RICARDO nicht erklärt werden (vgl. STEHN 1992, S. 47 f.).<sup>50</sup> Auch das neoklassische Faktorproportionenmodell nach HECKSCHER und OHLIN, das neben der unterschiedlichen Produktivität auch die unterschiedliche Ausstattung mit Produktionsfaktoren in den jeweiligen Ländern berücksichtigt (vgl. BROLL 1993, S. 51), bietet kaum einen Erklärungsbeitrag zur theoretischen Fundierung von Direktinvestitionen (vgl. NORMAN/DUNNING 1984, S. 523, NELSON 1987, S. 113 ff., TEUFEL 1991, S. 178 f.). Dies begründet sich vor allem in der Annahme der internationalen Immobilität von Produktionsfaktoren und in der Annahme vollkommener Güter- und Faktormärkte. Bei Neofaktorproportionen- bzw. Neotechnologietheorien handelt es sich um

---

<sup>49</sup> Zu den Prämissen der Theorie komparativer Kosten vergleiche z.B. SIEBERT (1991, S. 32 ff.).

<sup>50</sup> Smith und Ricardo waren sich jedoch der Möglichkeit von internationalen Kapitalbewegungen im Sinne von Direktinvestitionen durchaus bewußt (vgl. RICARDO 1951, S. 289). Schon Smith schrieb: „...[d]emgegenüber ist das Kapital eines Großhändlers offensichtlich nicht ortsgebunden. Es mag von Land zu Land wandern. (...) Ohne Zweifel muß das Gewerbekapital an den Standort des Betriebes gebunden sein, über dessen Wahl allerdings der Unternehmer meist frei entscheidet. So mag er häufig weit entfernt von dem Ort liegen, an dem die Rohstoffe wachsen oder die Fertigwaren verbraucht werden“ (SMITH 1978, S. 299).

eine Weiterentwicklung des HECKSCHER-OHLIN-Theorems bzw. der Gedanken RICARDOS. Dabei wird das Humankapital in die Betrachtung einbezogen, d.h. der Faktor Arbeit ist nicht homogen und es bestehen internationale Unterschiede im Technologieniveau (vgl. HOOD/YOUNG 1979, S. 139 ff.).<sup>51</sup>

Durch die Auflösung der Immobilitätsannahme von Produktionsfaktoren konzentrierte sich in den dreißiger Jahren die Analyse internationaler Kapitalbewegungen auf Portfolioinvestitionen (vgl. AGARWAL 1980, S. 740, EHRENFELD 1985, S. 20, KAPPICH 1989, S. 25). Grenzüberschreitende Faktorwanderungen wurden als Alternative zum internationalen Güterhandel betrachtet; in jedem Fall kommt es dabei zu einem Faktorpreisausgleich (vgl. OHLIN 1977, S. 27). Bei Berücksichtigung von Handelshemmnissen zeigte MUNDELL (1957) mit seinem *Substitutionstheorem*, daß Faktorwanderungen den Güterhandel ersetzen können. Die Mobilität von Produktionsfaktoren wird demnach durch die Einführung von Zöllen stimuliert (vgl. STRAUBHAAR 1992, S. 565).

Vor dem Hintergrund des HECKSCHER-OHLIN-Theorems wurden erste, weitreichende Ansätze einer Theorie der Direktinvestition entwickelt.

- Die Konzentration auf den Faktor Kapital bei der Analyse von Auslandsinvestitionen mündete in die Theorie der Kapitalbewegungen. Dabei standen insbesondere Portfolioinvestitionen im Mittelpunkt, die Mitte dieses Jahrhunderts den Großteil der Auslandsinvestitionen ausmachten. In diesem Zusammenhang erfolgte aber auch die Erklärung von Direktinvestitionen durch kapital- und investitionstheoretische Ansätze. Erst zu Beginn der sechziger Jahre wurden alternative Konzepte zur Theorie internationaler Kapitalbewegungen entwickelt, deren Erklärungsbeiträge wesentlich höher einzuschätzen sind (vgl. STEIN 1992, S. 53 f.).
- Außenhandel und Standorttheorie sind eng miteinander verflochten. Komparative Vorteile<sup>52</sup> und die damit verbundene Spezialisierung beein-

---

<sup>51</sup> International nicht homogen bezüglich des Faktors Arbeit bedeutet dann, daß in den Ländern Arbeitskräfte zur Herstellung bestimmter Güter in unterschiedlichem Maße verfügbar sind. Nach der Neofaktorproportionentheorie exportieren humankapitalreiche Länder wiederum diejenigen Güter, deren Produktion humankapitalintensiv ist (vgl. SCHULTE-MATTLER 1988, S. 31). Neotechnologietheorien stellen auf Technologieunterschiede zwischen den Ländern ab. Daraus ergibt sich eine technologische Lücke ('technological gap'). Außenhandel entsteht durch den Versuch, den innovativen Vorsprung aufzuholen (vgl. POSNER 1961, SCHULTE-MATTLER 1988, S. 32 ff.). Aufgrund der Innovationen und der damit verbundenen kurzfristigen Monopolstellung lassen sich erste Verknüpfungen zur Erklärung von Direktinvestitionen ableiten (vgl. HOOD/YOUNG 1979, S. 140 ff.).

<sup>52</sup> Komparative Preisvorteile bei der Produktion eines Gutes stellen einen Standortvorteil dar, da sich die Exportchancen verbessern (vgl. SIEBERT 1991, S. 32).

fließen auch den Produktionsstandort eines Gutes (vgl. SIEBERT 1991, S. 32). Investitionsentscheidungen im Ausland stellen somit internationale Standortentscheidungen dar (vgl. DUNNING 1988b, S. 21). Insgesamt ist die Integration und damit der Erklärungsbeitrag der Standorttheorie zur Direktinvestitionsforschung jedoch noch unbefriedigend (vgl. DUNNING 1973, S. 308 ff., JAHRREISS 1984, S. 93).

Die *Zinssatztheorie* zur Erklärung von grenzüberschreitenden Investitionen gilt als Vorläufer zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen. Ähnlich dem HECKSCHER-OHLIN-Theorem führen unterschiedliche Kapitalausstattungen<sup>53</sup> zu Kapitalbewegungen zwischen den Ländern. Das Kapital fließt solange aus kapitalreichen Ländern mit niedrigem Zinssatz in kapitalarme Länder mit hohem Zinssatz, bis die Zinsunterschiede ausgeglichen sind. Liegen die Zinssätze auf gleichem Niveau, so erfolgen keine internationalen Kapitalbewegungen mehr (vgl. IVERSEN 1967, NURKSE 1934, OHLIN 1933). HEIDHUES (1969, S. 34 f. und 48 ff.) grenzte diesen Ansatz als „einfache“ Zinssatztheorie von der „erweiterten“ Zinssatztheorie ab.

Die „erweiterte“ Zinssatztheorie, die die Erklärungsdefizite<sup>54</sup> der „einfachen“ Zinssatztheorie auffüllen soll, berücksichtigt neben der Zinssatzdifferenz noch weitere Faktoren (vgl. HEIDHUES 1969, S. 55 ff.). Danach beeinflussen Risiko und Ungewißheit bei der Kapitalanlage, Kosten der Informationsbeschaffung und insbesondere Transaktionskosten für den Transfer von Kapital den internationalen Kapitalverkehr. Kapital wird nur dann transferiert, wenn die aus den Zinssatzunterschieden abgeleiteten Arbitragegewinne die damit verbundenen Kosten mindestens ausgleichen. Für den Gleichgewichtszustand ist ein international übereinstimmender Zinssatz nicht notwendig (vgl. BRAUN 1988, S. 29). Durch die zusätzliche Integration des Risiko- und Ungewißheitsaspekts aus der „erweiterten“ Zinssatztheorie können jedoch weder eindeutige Aussagen über die Richtung noch über den Umfang des Kapitalverkehrs abgeleitet werden (vgl. JAHRREISS 1984, S. 149).

Die *Renditehypothese* im Rahmen der klassischen Investitionstheorie postuliert eine Abhängigkeit der Direktinvestitionstätigkeit von internationalen Unterschieden der Renditen des investierten Kapitals. Das Kapital fließt in die Länder, die eine hohe Kapitalrendite erwarten lassen. Inländische Renditen gehen als Opportunitätskosten der Auslandsinvestitionen in das Kalkül ein (vgl. AGARWAL 1980, S. 755 ff., STEHN

---

<sup>53</sup> Unter der Annahme vollkommener Märkte, vollkommener Information der Anleger und gleicher Nachfragestrukturen und Produktionsbedingungen.

<sup>54</sup> So sind insbesondere wechselseitige Kapitalbewegungen ('cross-investments') zwischen verschiedenen Ländern durch die „einfache“ Zinssatztheorie nicht erklärbar.

1992, S. 18 ff., STEVENS 1974, S. 61).<sup>55</sup> Die Portfoliotheorie berücksichtigt neben der Kapitalrendite zusätzlich auch das Anlagerisiko, das durch Auslandsinvestitionen möglichst gering gehalten werden soll (vgl. STEVENS 1974, S. 64 f.).<sup>56</sup>

Die *Liquiditäts- und Profitabilitätshypothese* zieht lediglich Symptome zur Erklärung von Auslandsinvestitionen heran, ohne jedoch auf die hinter diesen Faktoren stehenden Zusammenhänge näher einzugehen (vgl. AGARWAL 1980, S. 755 f.). So ist die Profitabilität einer Investition Ausdruck anderer ökonomischer Bestimmungsfaktoren und als Erklärungsvariable ebenso wenig hinreichend, wie der Cash-flow eines Unternehmens (vgl. JAHREISS 1984, S. 159 f., KAPPICH 1989, S. 25).

Nach der *Währungsraumhypothese* nach ALIBER (1970) finanzieren sich multinationale Unternehmen in Hartwährungsländern zu günstigeren Konditionen, da das Risiko einer Abwertung anderer, weicherer Währungen nicht berücksichtigt werden muß. Demgegenüber sind Unternehmen in Weichwährungsländern gezwungen, für die Abwertungserwartungen der lokalen Währung eine Prämie zu zahlen. Durch die unterschiedliche Bewertung des Wechselkursrisikos fließen Direktinvestitionen von Hartwährungsländern in Weichwährungsländer. Unternehmen aus Hartwährungsräumen haben einen gemeinsamen, makroökonomischen Wettbewerbsvorteil (vgl. ALIBER 1970, S. 21 ff., BUCKLEY/CASSON 1991, S. 70 ff.).

HIRSCH (1976) geht in seinem Ansatz den Fragen nach, wann gewinnmaximierende Unternehmen sich für eine Erschließung ausländischer Märkte entscheiden und unter welchen Bedingungen dies durch Export oder Direktinvestitionen erfolgt (vgl. HIRSCH 1976, S. 258). Die Entscheidung zwischen den Alternativen – Produktion im Ausland oder Export – ist dabei in der Grundform des Ansatzes von HIRSCH auf drei Variablen zurückzuführen: (1) Unternehmensspezifische, ertragsgenerierende Faktoren ('revenue-producing factors'), (2) distanzabhängige Informations-, Kommunikations- und Transaktionskosten und (3) komparative Produktionskosten.

Daraus werden vier Variablen abgeleitet, deren Verknüpfung Auskunft über die Internationalisierungsentscheidung geben soll (vgl. HIRSCH 1976, S. 260 ff.).

➤  $P_a, P_b$ : stellen die Produktionskosten in Land A und B dar.

---

<sup>55</sup> Als Unterformen der Renditehypothese werden z.T. die Zinssatzhypothese (vgl. oben) sowie die Profitabilitätshypothese eingeordnet. Letztere bezieht sich auf die Unternehmensebene und stellt eine individuelle, projektbezogene Kapitalverzinsung als Entscheidungsparameter für eine Auslandsinvestition in den Mittelpunkt (vgl. JAHREISS 1984, S. 159).

<sup>56</sup> Vergleiche dazu auch die Grundlagen dieses Modells nach MARKOWITZ (1995), TOBIN (1958) sowie Ergänzungen durch RAGAZZI (1973).

- $K$ : repräsentiert das unternehmensspezifische Know-how und andere intangible unternehmensspezifische, ertragsgenerierende Faktoren.
- $M$ : beschreibt die Differenz der Vermarktungskosten in den jeweiligen Ländern.
- $C$ : drückt die Differenz der Überwachungs- bzw. Kontrollkosten aus, die durch die inländischen bzw. ausländischen Operationen entstehen.

Die Entscheidungsregel für die Internationalisierungsalternativen lautet dann (vgl. HIRSCH 1976, S. 264):

- Die Exportalternative ist günstiger, wenn ...
  - (1)  $P_a + M < P_b + K$  und
  - (2)  $P_a + M < P_b + C$ .
- Die Produktion im Land B (Direktinvestition) ist günstiger, wenn ...
  - (3)  $P_b + C < P_b + K$  und
  - (4)  $P_b + C < P_a + M$ .

Liegen die Kontrollkosten unter dem Wert des unternehmensspezifischen Vorteils (Gleichung 3) und fallen die Produktions- und Kontrollkosten im Ausland geringer als die Exportkosten (Produktions- und zusätzliche Vermarktungskosten) aus, so ist die Direktinvestitionsalternative günstiger. Eine Erweiterung erfährt das Modell durch die Berücksichtigung mehrerer Produkte bzw. Zwischenprodukte. In der erweiterten Form läßt das Modell auch komplementäre Beziehungen zwischen Handel und Direktinvestitionen zu (vgl. HIRSCH 1976, S. 265, HOOD/YOUNG 1979, S. 143).

Dem Modell von HIRSCH (1976) kommt vor allem durch die Verknüpfung der Außenhandelstheorie mit anderen partialanalytischen Erklärungsansätzen Bedeutung zu. Insbesondere durch die Annahme unvollkommener Märkte durch 'revenue-producing factors' lassen sich die 'Industrial-Organisation'-Ansätze integrieren (vgl. Abschnitt 3.1.1.2). Das Konzept der unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteile und der damit verbundenen Marktunvollkommenheit wird als gemeinsame Grundlage einer Theorie der Direktinvestition an späterer Stelle eingehender diskutiert.

Einige der angeführten Hypothesen greifen implizit auf unterschiedliche Standortbedingungen im Ursprungs- und Zielland der grenzüberschreitenden Investitionen zurück (vgl. STEHN 1992, S. 17). Damit wird auch die Bedeutung standorttheoretischer Überlegungen für eine Weiterentwicklung der Theorie der Direktinvestition aufgezeigt (vgl. DUNNING 1973, S. 308 ff., KAPPICH 1989, S. 24).

**Abbildung 9: Standortfaktoren, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit und die Standortentscheidungen im internationalen Rahmen bestimmen und die somit Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen sind**

**Standortfaktoren, die Aktivitäten der Unternehmen insgesamt betreffen**

- Rechtssicherheit
- politische Stabilität
- staatliche Einflußnahme auf Unternehmensentscheidungen
- Mitsprache- und Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer
- Wettbewerbsrecht und -politik
- allgemeine Wirtschaftspolitik
- Steuern und Steuerpolitik (einschl. Subventionen)
- Sonstige Fördermaßnahmen

**Standortfaktoren, die die Verfügbarkeit und die Kosten der zur Produktion notwendigen Faktoren betreffen** (Bestimmungsgründe der Produktion im engeren Sinne)<sup>a)</sup>

- klimatische Verhältnisse (relevant bes. bei landwirtschaftlicher Produktion)
- rechtliche Beschränkungen der Produktion
  - Verbote bestimmter Produktionen
  - Schutzbestimmungen (Arbeits-, Verbraucher-, Umweltschutz)
  - Auflagen
- Verfügbarkeit und Kosten von Kapital
  - im Standortland
  - Möglichkeiten und Kosten eines Kapitalimportes
    - Wechselkurseinflüsse
    - Kapitalverkehrsbeschränkungen des (potentiellen) Standortlandes<sup>b)</sup> (Kapitalimport und Retransfer)
    - kapitalimportfördernde staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
    - Kapitalverkehrsbeschränkungen der (potentiellen) Kapitalexportländer (Kapitalexport)
    - kapitalexportfördernde staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Kapitalexportländer
- Verfügbarkeit und Kosten von geeigneten Grundstücken und Gebäuden bzw. die Möglichkeit der Errichtung der letzteren
- Verfügbarkeit und Kosten von Arbeitskräften
  - Anzahl
  - Qualifikation
  - Mobilität
  - Lohnsatz (Lohn oder Gehalt pro Arbeitsstunde bzw. Monat)
  - Lohnnebenkosten
- Verfügbarkeit und Kosten von Anlagegütern, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie Vorprodukten
  - im Standortland
  - Möglichkeit und Kosten eines Warenimportes
    - Wechselkurseinflüsse
    - einfuhrhemmende staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
    - ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
    - ausfuhrhemmende staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
- Verfügbarkeit und Kosten von Dienstleistungen
  - Infrastruktur und staatliche Dienstleistungen
  - Transport und Kommunikation
  - übrige Dienstleistungen
    - im Standortland
    - Möglichkeiten und Kosten der Inanspruchnahme ausländischer Dienstleistungen
      - Wechselkurseinflüsse
      - hemmende und fördernde staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
      - fördernde und hemmende staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Exportlandes
- Möglichkeit der Realisierung von Skalenvorteilen

**Standortfaktoren, die den Absatz betreffen** (Bestimmungsgründe des Absatzes)

- Absatz im (potentiellen) Standortland
  - Nachfragefaktoren

- Bedarf der Endverbraucher
  - Bevölkerungszahl
  - Bedürfnisse
  - Einkommen (Niveau und Verteilung)
- Bedarf anderer Unternehmen
  - Kapazität
  - Produktionsstruktur
  - Produktionsverfahren
- Bedarf des Staates
  - Umfang öffentlicher Aufträge
  - Struktur öffentlicher Aufträge
  - Vergabep Praxis öffentlicher Aufträge
  - Staatliche Absatzgarantien
- Wettbewerbsfaktoren
  - Zahl und Größe der Konkurrenten
  - Art der dominierenden Wettbewerbspraktiken
  - Bestehen wettbewerbsbeschränkender Absprachen für den Binnen- bzw. Außenhandel
  - Intensität des Wettbewerbs
  - Stärke der eigenen Wettbewerbsposition
    - Stellung im Produktwettbewerb
    - Stellung im Preiswettbewerb
      - generell wirkende Faktoren
        - Produktionskosten<sup>a)</sup>
        - direkte Steuern
        - Transportkosten
        - staatliche Förderung
        - Preispolitik der Unternehmen
      - zusätzlich wirkende Faktoren beim Wettbewerb mit ausländischen Produkten
        - zusätzliche Transportkosten (der ausl. Konkurrenten)
        - zusätzliche Absatzkosten<sup>b)</sup> (der ausl. Konkurrenten)
        - Wechselkurseinflüsse
        - einfuhrhemmende staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
        - ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
        - ausfuhrhemmende staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
- Exportmöglichkeiten
  - Nachfragefaktoren (siehe oben) im Ausland
  - Wettbewerbsfaktoren (siehe oben) im Ausland (statt der letzten drei oben genannten Faktoren):
    - ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Standortlandes
    - ausfuhrhemmende staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Standortlandes
    - einfuhrhemmende staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Importländer gegenüber dem (potentiellen) Standortland

<sup>a)</sup> Als Bestimmungsgründe der Produktion im engeren Sinne werden diejenigen Faktoren bezeichnet, die für den Produktionsprozeß als solchen bedeutsam sind, d.h. Einflussfaktoren des Absatzbereiches - Nachfrage und Wettbewerb - gehören nicht dazu.

<sup>b)</sup> Als (potentielles) Standortland wird das Land bezeichnet, in dem sich der Standort des betrachteten Unternehmens oder Unternehmensteiles bzw. der erwogenen Investition befindet.

<sup>c)</sup> Alle Kosten für Vorleistungen und Produktionsprozeß.

<sup>d)</sup> Zusätzliche Absatzkosten beim Export entstehen beispielsweise durch von Land zu Land abweichende Kennzeichnungen- und Verpackungsvorschriften, fremdsprachige Beschriftungen u.ä.

Quelle: TESCH 1980, S. 364 f.

Der Ansatz von CORDEN (1974) hat das Ziel, „(...) to show that international trade theory can be adapted to analyse the location decisions of multinational firms and their welfare implications for host countries“ (CORDEN 1974, S. 184). Im Mittelpunkt steht die Analyse der Faktoren, die die Standortentscheidung eines multinationalen Unternehmens beeinflussen.



Ein Unternehmen führt dabei verschiedene Produkte im Produktprogramm. Der jeweilige Produktionsstandort ist nicht festgelegt. Durch die schrittweise Aufhebung von acht getroffenen Annahmen, die dem Substitutionstheorem nach MUNDELL entsprechen, soll die Standortwahl international operierender Unternehmen und die Effekte auf die Handelsströme erklärt werden.<sup>57</sup> So begünstigt beispielsweise die Berücksichtigung von Transportkosten oder von administrativen Eingriffen eine Produktion vor Ort. Kritik wurde insbesondere an der Annahme vollkommener Märkte sowie an der Fokussierung auf die Standortentscheidung einzelner Unternehmen geübt (vgl. SCHULTE-MATTLER 1988, S. 40 f., STEHN 1992, S. 50 f.).

Zu den wenigen Ansätzen, die die Standorttheorie mit der Theorie der Direktinvestition verbinden, zählen die Produktlebenszyklustheorie (vgl. Abschnitt 3.1.1.2) und der *standorttheoretische Ansatz von TESCH*. Die Standorttheorie internationaler Unternehmensaktivitäten nach TESCH (1980) erklärt sowohl Direktinvestitionen als auch Export und Lizenzen durch standortbedingte Wettbewerbsvorteile. Diese beruhen auf der Summe konkreter, standortabhängiger Faktoren und Bedingungen, die für den Leistungsprozeß an einem Standort vorteilhaft wirken und durch länderspezifische Gegebenheiten beeinflusst werden (vgl. TESCH 1980, S. 337 f.).<sup>58</sup> Die Begründung für internationalen Handel und für Direktinvestitionen greift nun auf standortbedingte Wettbewerbsvorteile und -nachteile zurück. Während der internationale Außenhandel sich durch die Verwertung bestehender Wettbewerbsvorteile erklären läßt, begründet sich die Tätigung von Direktinvestitionen auf angestrebte Wettbewerbsvorteile. Ziel ist die Vermeidung von standortbedingten Nachteilen bzw. das Streben nach Wettbewerbsvorteilen (vgl. TESCH 1980, S. 334 f.).<sup>59</sup> Nach TESCH sind also die standortbedingten Wettbewerbsvorteile mit stark länderspezifischem Charakter die zentrale Erklärungsvariable für Direktinvestitionen.

---

<sup>57</sup> Folgende Annahmen legt Corden (1974, S. 196) zugrunde: (1) In jedem Land existieren Produktionsfunktionen mit den mobilen Faktoren Kapital und Wissen und dem immobilen Faktor Arbeit. (2) Kapital und Wissen sind innerhalb des Unternehmens international mobil. (3) Produktionsfunktionen und Faktorausstattungen sind im Zeitablauf konstant. (4) In allen Produktionsfunktionen existieren konstante Skalenerträge. (5) Administrative Restriktionen beeinflussen die Standortwahl nicht. (6) Transportkosten werden nicht berücksichtigt. (7) Die Produktionsfunktionen in den jeweiligen Ländern sind für ein bestimmtes Gut identisch. (8) Arbeit ist der einzige immobile Faktor.

<sup>58</sup> Standortbedingte Wettbewerbsvorteile werden auch als Standortvorteile bezeichnet. Diese führen wiederum zu Verfügbarkeitsvorteilen, zu Nicht-Preis- und Preisvorteilen auf dem Markt sowie zu Verfahrens- und Skalenvorteilen. Diese sind außenwirtschaftlich relevant, wenn sie durch länderspezifische Faktoren beeinflusst werden (vgl. TESCH 1980, S. 328 f.).

<sup>59</sup> TESCH (1980, S. 335 f.) integriert auch die Lizenzvergabe in das Konzept der standortbedingten Wettbewerbsvorteile.

Abbildung 9 zeigt die länderspezifisch geprägten Standortfaktoren, die standortbedingte Wettbewerbsvorteile bzw. die standortbedingte Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen bestimmen (vgl. BRAUN 1988, S. 297 f.). Da dieses Gerüst für eine „(...) analytische Betrachtung der die Außenwirtschaftsbeziehungen systematisch beeinflussenden Faktoren (...)“ (TESCH 1980, S. 366) weniger geeignet ist, wurde eine Systematisierung der Standortbedingungen entwickelt, die sich an dem Ausmaß der Beeinflussung auf den verschiedenen räumlichen Ebenen orientiert (vgl. Abbildung 10).

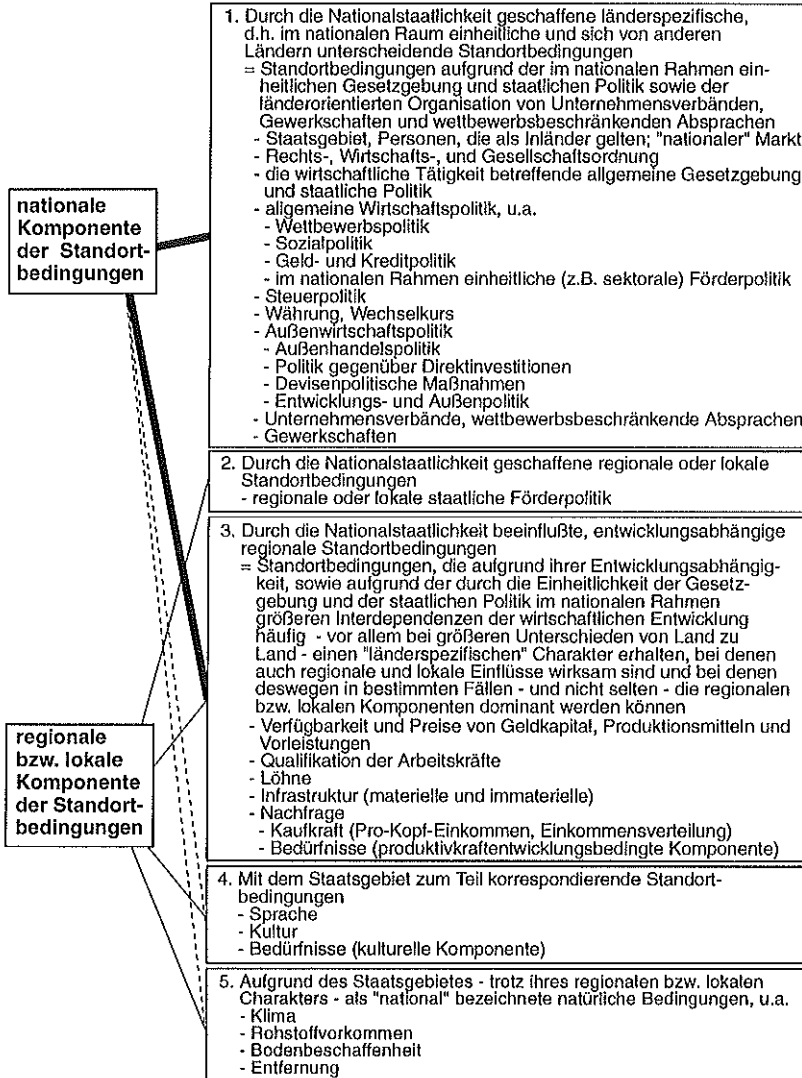
Die Standortqualität und somit die standortbedingten Wettbewerbsvorteile ergeben sich aus der Kombination der Standortbedingungen auf der einen und den Standortanforderungen eines bestimmten Unternehmens auf der anderen Seite. So sind die mit einem Standort verbundenen standortbedingten Wettbewerbsvorteile für verschiedene Unternehmen nicht notwendigerweise identisch.

Die Durchführung von Direktinvestitionen bezeichnet TESCH nicht nur als Ergebnis einer Standortentscheidung, sondern auch als Standortspaltung. Ein Unternehmen vollzieht den Leistungsprozeß an räumlich getrennten Betriebseinheiten. Damit können auch Standorte berücksichtigt werden, die nicht mehr alle Standortbedingungen vorweisen, die der gesamte Leistungsprozeß eines Unternehmens erfordert. Vertikale und horizontale Direktinvestitionen erlauben die Realisierung von Spezialisierungs- oder Kostenvorteilen usw. an den verschiedenen Standorten (vgl. TESCH 1980, S. 535 ff.). Der Ansatz von TESCH zeigt deutlich, daß standorttheoretische Aspekte notwendiger Bestandteil einer Theorie der Direktinvestition sein müssen. Trotzdem ist der standorttheoretische Ansatz keine umfassende Theorie (vgl. BRAUN 1988, S. 320). Die Kritik setzt u.a. an dem Konzept der Wettbewerbsvorteile an, die bei absatzorientierten Direktinvestitionen auch nicht-standortbedingter Natur sein können. Außerdem werden dynamische Aspekte nicht in ausreichendem Maße berücksichtigt (vgl. BRAUN 1988, S. 321 ff.).

Ansätze der Außenwirtschaftstheorie können zwar den internationalen Handel und internationale Kapitalbewegungen erklären. Die Begründung, warum der Transfer des Faktors Kapital in Form von Direktinvestitionen erfolgt, bleibt jedoch ausgeklammert. Weil die Abgrenzung zwischen Portfolio- und Direktinvestitionen nicht berücksichtigt wird, reichen außenwirtschaftstheoretische Ansätze, insbesondere unter Annahme vollkommener Güter und Faktormärkte, für die Erklärung von Direktinvestitionen nicht aus (vgl. HOOD/YOUNG 1979, S. 46).

Standorttheoretische Ansätze zur Erklärung von Direktinvestitionen bestehen nur rudimentär. Zwar wurde in der Vergangenheit die Bedeutung länderspezifischer Standortfaktoren als Determinanten von Direktinvestitionen immer wieder untersucht.

**Abbildung 10: Die Standortbedingungen und ihr nationaler, länderspezifischer bzw. regionaler/lokaler Charakter**



Quelle: TESCH 1980, S. 367.

Ein allgemeingültiger standorttheoretischer Erklärungsansatz konnte jedoch nicht entwickelt werden (vgl. BRAUN 1988, S. 283, JAHRREISS 1984, S. 100 ff.). Insgesamt wird in der Literatur sowohl der Außenwirtschaftstheorie als auch der Standorttheorie als eigenen Theoriesträngen zur Erklärung von Direktinvestitionen nur eingeschränkte Bedeutung zugesprochen (vgl. z.B. DUNNING 1973, S. 308, KAPPICH 1989, S. 24, STEIN 1992, S. 116).

#### 3.1.1.2 Exkurs: Der makroökonomische Ansatz von KOJIMA

Eine *makroökonomische Erklärung für Direktinvestitionen* in der Tradition des neo-classischen Faktorproportionenmodells bietet KOJIMA (1978) an. Grundlage ist die Unterscheidung zwischen US-amerikanischen und japanischen Direktinvestitionen und deren Wirkung auf den Handel. Während US-amerikanische Direktinvestitionen nicht handelsorientiert, sondern monopolistisch ausgerichtet sind, stimulieren japanische Direktinvestitionen den Außenhandel (vgl. KOJIMA 1978, S. 83 ff.). Solche handelsorientierten Direktinvestitionen werden durch Branchen mit komparativen Nachteilen im Ursprungsland, wie z.B. Japan, getätigt. Gleichzeitig weisen die Empfängerländer potentielle komparative Vorteile auf, die jedoch erst durch den Transfer von Technologie, Kapital und Know-how genutzt werden können (vgl. KOJIMA 1978, S. 15). Im Ursprungsland werden dagegen die Ressourcen in Branchen gelenkt, die komparative Vorteile aufweisen. Damit kommt es zu einer effizienteren Allokation der Ressourcen und einer Wohlfahrtssteigerung sowie zu einer Intensivierung des Außenhandels. Beschaffungsorientierte Direktinvestitionen zur Ölförderung in Indonesien sind ein Beispiel. Zwar existieren Ölressourcen vor der Küste Japans, jedoch ist deren Gewinnung ökonomisch nicht sinnvoll.<sup>60</sup> Durch die Investition in Indonesien wurden zusätzliche Öllagerstätten erschlossen, was zu einem erhöhten Außenhandel zwischen Indonesien und Japan führte. Eine ähnliche Argumentation läßt sich auch für lohnkostenintensive bzw. arbeitsintensive Produktionen anführen (vgl. KOJIMA 1978, S. 15 f.).

Gegenteilige Effekte gehen vom zweiten Typus der Direktinvestition aus. US-amerikanische Direktinvestitionen stammen aus Branchen mit ausgeprägten komparativen Vorteilen im Ursprungsland. In der Folge kommt es zu Zahlungsbilanzschwierigkeiten, Arbeitslosigkeit und zu protektionistischen Maßnahmen der restlichen Branchen (vgl. KOJIMA 1978, S. 87). KOJIMA argumentiert, daß die USA eine dualistische Wirtschaftsstruktur aufweisen:

---

<sup>60</sup> Dies entspricht also einem komparativen Nachteil der japanischen Ölförderungswirtschaft.

„(a) [I]nnovative and oligopolistic industries, or in brief, new industries; and (b) traditional industries (textiles, steel, agriculture, and so on) which are price-competitive and stagnant. The genuine product-cycles and direct foreign investment take place successively only within the innovative and oligopolistic industry group. Direct foreign investments from these new industries (...) are 'anti-trade-oriented' or involve direct foreign investments which work against the structure of comparative advantage.“

(KOJIMA 1978, S. 89)

Wären diese Branchen gesamtwirtschaftlich orientiert, so käme es zu einer Intensivierung der Exporte von Fertigprodukten. Tatsächlich werden jedoch Produktionsstätten im Ausland errichtet und damit die eigenen komparativen Vorteile untergraben. Zudem führen die verstärkten Importe in Kombination mit dem Wegfall der Exportmärkte zu Zahlungsbilanzschwierigkeiten und zum Arbeitsplatzexport (vgl. KOJIMA 1978, S. 89 f.).

In der Literatur wird der Ansatz von KOJIMA als wichtiger Schritt in der Entwicklung der Theorie der Direktinvestition betrachtet (vgl. z.B. RAYOME/BAKER 1995, S. 17). Als normative Theorie stellt der Ansatz multinationale Unternehmen als Instrument zur Verbesserung der komparativen Vorteile von Nationen in den Mittelpunkt. Trotzdem ergeben sich theoretische Erklärungsdefizite aufgrund der Unterteilung der Direktinvestitionen in verschiedene Typen. So können die Wohlfahrtseffekte weder erklärt noch bestimmt werden. Außerdem wird die Internationalisierung von Zwischenproduktmärkten in der Analyse vernachlässigt. Die Koordination durch den Markt erweist sich stets als wünschenswertere Alternative gegenüber der Allokation der Ressourcen durch multinationale Unternehmen (vgl. DUNNING 1988a, S. 10).<sup>61</sup> Auch für die Verbreitung und Entstehung von multinationalen Unternehmen ist der Ansatz von KOJIMA nur eingeschränkt geeignet. Japanische Direktinvestitionen in Europa oder US-amerikanische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern finden durch diesen makroökonomischen Ansatz keine theoretische Begründung (vgl. HOOD/YOUNG 1979, S. 151, STEIN 1992, S. 77).

#### 3.1.1.3 Ansätze der 'Industrial-Organisation'

Vor dem Hintergrund der Unzulänglichkeit neoklassischer Erklärungsansätze entwickelte sich die Annahme unvollkommener Märkte als gemeinsamer Ausgangspunkt der nachfolgenden Theoriestränge. In den sechziger Jahren integrierte HYMER in seiner erst spät veröffentlichten Dissertation die Erklärung von Direktinvestitionen in die

---

<sup>61</sup> Dies begründet sich durch die neoklassischen Annahmen, die unvollkommene Märkte ausschließen.

'Industrial-Organisation'-Theorie (vgl. HYMER 1976). Die Annahme unvollkommener Märkte und imperfekter, nicht-kostenfreier Informationen führt genauso zu veränderten Strategien der Marktbearbeitung im Ausland wie die Tatsache, daß im Rahmen von Direktinvestitionen neben Kapital auch andere, nicht-monetäre Faktoren transferiert werden. Außerdem kommt es im Gegensatz zu Portfolioinvestitionen bei Direktinvestitionen zu keiner Übertragung der Eigentumsrechte an den transferierten Faktoren (vgl. DUNNING 1988b, S. 27).

„A more general theory - originally propounded in a thesis at the Massachusetts Institute of Technology by Stephen H. Hymer - is that direct investment belongs more to the theory of industrial organization than to the theory of international capital movements. The investing company can earn a higher rate of returns abroad than at home - as it must if it undertakes the risks and overcomes the costs of operating in different political and legal environment, at a distance from its decision-making center. (...) There are costs of operating at a distance, costs not only of travel, communication, and time lost in communicating informations and decisions, but also costs of misunderstanding that leads to errors. For a firm to undertake direct investment in a foreign country it must have an advantage over existing or potentially competitive firms in that country. If not, those firms, operating more cheaply in other respects because nearer the focus of decision-making and without the filter of long lines to distort communication, would put the intruder out of business.“

(KINDLEBERGER 1969, S. 11 f.)<sup>62</sup>

Unternehmen investieren nur dann im Ausland, wenn sie unternehmensspezifische Vorteile haben und diese die natürlichen Nachteile gegenüber den lokalen Unternehmen im Zielland und die erhöhten Auslandsrisiken ausgleichen (vgl. HYMER 1976, S. 25). Diese Monopolstellung ermöglicht es dem Direktinvestor, im Ausland erfolgreicher zu agieren als lokale Anbieter (vgl. HYMER 1976, S. 10). Bei vollkommenem Wettbewerb werden die internationalen Wirtschaftsbeziehungen ausschließlich über den Außenhandel abgewickelt. Für die Existenz von Direktinvestitionen gibt es keine ökonomische Begründung (vgl. HYMER 1990, S. 16, KUMAR 1992, S. 4). Durch Produktdifferenzierung und Marketing-Know-how usw. kann es zu Unvollkommenheiten auf den Gütermärkten kommen. Faktoren wie z.B. technologischer Vorsprung, unterschiedlicher Kapitalzugang führen dagegen zu imperfekten Faktormärkten (vgl. Abbildung 11). Aber auch die Nutzung von Größenvorteilen in Form interner 'economies of scale' und von Vorteilen durch vertikale Integration durch externe 'economies of scale' führen zu marktstrukturbedingten Unvollkommenheiten (vgl. KINDLEBERGER 1969, S. 19 ff.). Administrative Eingriffe stellen demgegenüber exogen verursachte Unvollkommenheiten des Wettbewerbs dar. Diese können unmittelbar durch den Staat z.B. in Form von Tarifen, Zöllen oder mittelbar durch die Beeinflus-

---

<sup>62</sup> Vergleiche auch KINDLEBERGER (1969a, S. 9).

sung von standortspezifischen Faktoren erfolgen (vgl. DUNNING 1992, S. 1 ff.), HYMER (1976) schloß Wettbewerbsunvollkommenheiten aus der Marktstruktur. Informationsbedingte Unvollkommenheiten finden dagegen keine Berücksichtigung (vgl. DUNNING/RUGMAN 1985, S. 229 f.). Diese sind auf die mangelnde Verfügbarkeit von Informationen oder auf hohe Kosten der Informationsbeschaffung zurückzuführen; es handelt sich hierbei also um Transaktionskosten, die die Bildung interner Märkte nach sich ziehen (vgl. DUNNING 1981, S. 29, TEECE 1981, S. 4 ff., WILLIAMSON 1975).<sup>63</sup>

Im Mittelpunkt der von der Harvard School geprägten 'Industrial-Organisation'-Theorie steht die 'structure-conduct-performance'-Betrachtung (SCP). Dabei bedingen die Strukturen von Branchen bzw. Märkten (Structure) das Verhalten der Unternehmen der jeweiligen Branche (Conduct) (vgl. Abbildung 12). Das wiederum führt zu unterschiedlicher Leistungsfähigkeit und Ergebnissen dieser Unternehmen (Performance) (vgl. u.a. BAIN 1956, MASON 1957). Die Elemente des SCP-Paradigmas stehen in einem wechselseitigen Zusammenhang. Diese idealtypische Sequenz hat eine analytische Ordnungsfunktion. Durch mögliche Rückkoppelungen zwischen den Elementen Marktstruktur, Marktverhalten und Marktergebnis können Einflußrichtungen auch umgekehrt werden (vgl. TEECE 1984, S. 94).

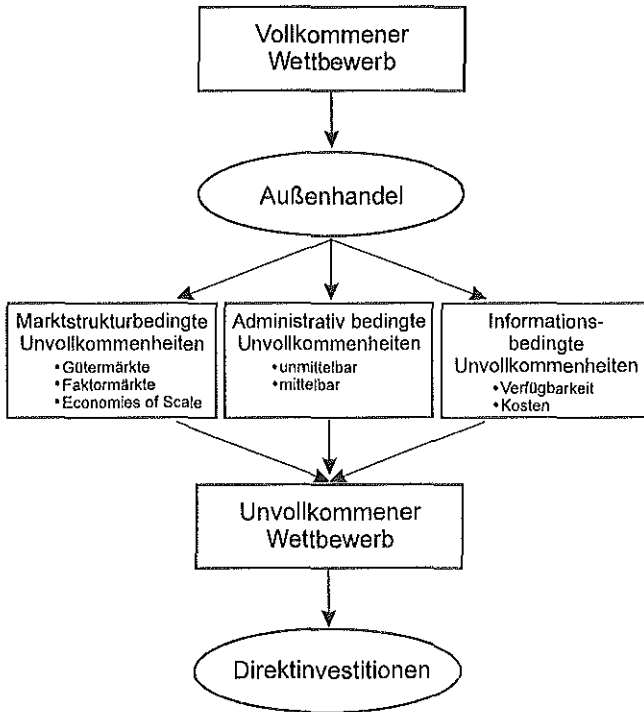
Direktinvestitionen werden also in Abhängigkeit von unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen analysiert. Diese stellen für andere Unternehmen Markteintrittsbarrieren dar und beeinflussen somit die Marktstruktur, innerhalb derer Direktinvestoren im Ausland agieren. Als Markteintrittsbarriere wirkt ein breites Spektrum an Wettbewerbsvorteilen, die u.a. aus der Unternehmensgröße, der Kapitalintensität, der Qualifikation der Beschäftigten, der F&E-Intensität<sup>64</sup>, der Fähigkeit zur Produktdifferenzierung usw. erwachsen (vgl. JAHREISS 1984, S. 192 ff.). Vor diesem Hintergrund gewinnen insbesondere oligopolistische Marktformen für die Erklärung von Direktinvestitionen an Bedeutung. Grenzen zudem Markteintrittsschranken die Vorteile der Exportalternative ein, so ist die Verwertung der Wettbewerbsvorteile durch Direktinvestitionen im Ausland günstiger (vgl. BUCKLEY/CASSON 1991, S. 68). SMITH (1987) versucht z.B. die Internationalisierungsentscheidung in Abhängigkeit von handelspolitischen Eingriffen, der Struktur der ausländischen Märkte und der strategischen Bedeutung potentieller Direktinvestitionen für den Wettbewerb zu erklären.

---

<sup>63</sup> In der Literatur wird auch zwischen natürlichen und unnatürlichen Unvollkommenheiten unterschieden. Letztere entstehen durch administrative Eingriffe durch den Staat (vgl. KUMAR 1989, S. 5, RUGMAN 1986, S. 101 f.).

<sup>64</sup> F&E steht für Forschung und Entwicklung.

Abbildung 11: Unvollkommenheit des Wettbewerbs als Existenzbedingung für Direktinvestitionen<sup>65</sup>



Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

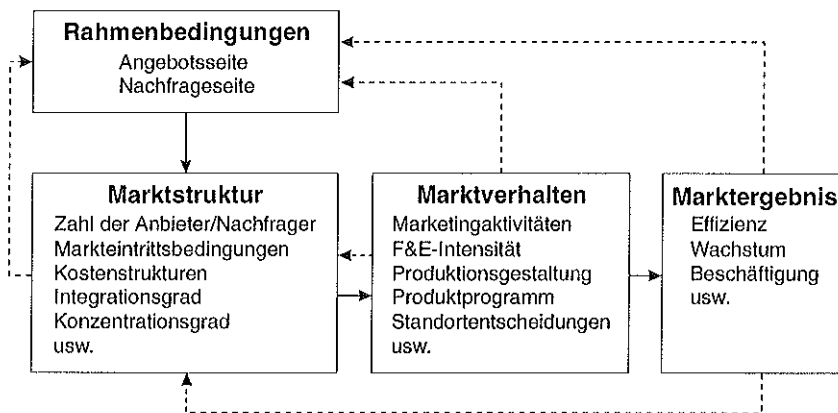
Die Theorie des monopolistischen Vorteils geht davon aus, daß ausländische Unternehmen bei der Erschließung neuer Märkte durch das 'Fremdsein' den einheimischen Unternehmen im Zielland unterlegen sind. Nachteile ergeben sich aus dem geringeren

<sup>65</sup> TEECE (1981, S. 4) unterscheidet in diesem Zusammenhang zwischen drei Kategorien, die zur Entstehung von unvollkommenen Märkten führen und die der oben angeführten Unterteilung entsprechen. „The emergence of multinational enterprise represents a response to a number of incentives. These incentives can be divided into three groups: circumventing or minimizing taxes and controls, monopoly, and efficiency“ (TEECE 1981, S. 4).



Informationsstand über Wirtschaft, Gesellschaft, rechtliche Normen, Sprache, aus einer Ungleichbehandlung ausländischer Unternehmen durch Anbieter, Nachfrager oder Staat im Zielland sowie aus der Abhängigkeit von Wechselkursschwankungen bei der Gewinnrückführung (vgl. HYMER 1976, S. 32 ff.). KINDLEBERGER (1969, S. 12) führt zusätzlich noch die mit der Kontrolle von Direktinvestitionsunternehmen verbundenen Informationskosten an. Diese Nachteile müssen ausländische Unternehmen durch unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile (über)kompensieren. Sie müssen also bestehende Markteintrittsbarrieren überwinden bzw. gegen potentielle Wettbewerber aufbauen. Damit entstehen unvollkommene Märkte. HYMER (1976, S. 46) begründet die Durchführung von Direktinvestitionen mit den Gewinnmöglichkeiten, die sich aus der Nutzung von Wettbewerbsvorteilen ergeben.

Abbildung 12: Das 'structure-conduct-performance'-Paradigma



Entwurf und Bearbeitung: T. Webeck  
Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: NORDSTRÖM 1991, S. 35, stark verändert.

Eine weitere Begründung liegt in der Zusammenlegung mehrerer über Märkte verbundener Unternehmen zu einem einzigen Unternehmen. Hierbei werden Argumente des Transaktionskostenansatzes aufgegriffen (vgl. KRIST 1987, S. 57). Als weiteres Nebenmotiv gibt HYMER Diversifikationsaspekte an, die insbesondere RUGMAN (1975, 1976, 1979) zu einem späteren Zeitpunkt als Erklärungsparameter eingehend diskutiert hat. KINDLEBERGER (1969, S. 25 ff.) sieht auch in restriktiven

Maßnahmen von Regierungen einen Bestimmungsgrund für die Durchführung von Direktinvestitionen. Tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse im Zielland stellen dabei Markteintrittsbarrieren dar, die durch Direktinvestitionen überwunden werden.

Die *Theorie des monopolistischen Vorteils* ist die theoretische Basis für eine Reihe von Ansätzen im Feld der 'Industrial-Organisation'. Kritisiert wurde der HYMER-KINDLEBERGER<sup>66</sup>-Ansatz hinsichtlich der ungeklärten Herkunft der unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteile; „[b]ecause there is no explanation of how the advantages are generated, they appear in the theory as windfall gains, or 'manna from heaven'“ (BUCKLEY/CASSON 1991, S. 69). Da die Herkunft von unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen vernachlässigt wird, kann in der Folge auch die Entscheidung eines Unternehmens, gerade in den Aufbau von Wettbewerbsvorteilen zu investieren, nicht nachvollzogen werden. Direktinvestitionen im Ausland erfolgen jedoch nicht nur, um Wettbewerbsvorteile zu verwerten, sondern auch zu erwerben bzw. zu sichern (vgl. STEIN 1992, S. 59). Zudem ist die Theorie des monopolistischen Vorteils statisch ausgerichtet. Änderungen der Bedingungen, unter denen Wettbewerbsvorteile auszunutzen sind, werden vernachlässigt (vgl. BRAUN 1988, S. 79). Auch transaktionsbedingte Marktunvollkommenheiten finden nur ungenügend Berücksichtigung. Auf Transaktionskosten, die außerhalb von Unternehmen entstehen, reagieren diese durch die Schaffung interner Märkte, d.h. es kommt zu transaktionsbedingten Marktunvollkommenheiten (vgl. DUNNING/RUGMAN 1985, S. 229 f.).

Eine Erweiterung erfuhr die Theorie des monopolistischen Vorteils durch die Arbeiten von CAVES (1971, 1974). In der Fähigkeit zur Produktdifferenzierung und dem damit verbundenen unternehmensspezifischen Wissen sieht CAVES den wichtigsten Bestimmungsgrund für horizontale Direktinvestitionen (vgl. CAVES 1971, S. 4 ff., CAVES 1974, S. 119 f.).<sup>67</sup> Ein erfolgreiches Unternehmen mit einem differenzierten Produkt besitzt danach Wissensvorteile bezüglich der Vermarktung (vgl. CAVES 1971, S. 6). Durch die lokale Präsenz läßt sich die Produktdifferenzierungsstrategie gemäß den Bedürfnissen der Zielgruppen in den jeweiligen Absatzländern optimieren. In Branchen, die durch wenige Marktteilnehmer mit einem hohen Maß an Produktdifferenzierung geprägt sind ('differentiated oligopolies'), konzentrieren sich

---

<sup>66</sup> In der Literatur wird der Ansatz des monopolistischen Vorteils bisweilen auch als HYMER-KINDLEBERGER (HK) Theorie bezeichnet (vgl. BUCKLEY/CASSON 1991, S. 67).

<sup>67</sup> Ähnlich argumentiert JOHNSON (1970), der im Faktor Know-how den entscheidenden Wettbewerbsvorteil sieht. Da dieser den Charakter eines öffentlichen Gutes besitzt, kann das transferierte Know-how nur über Direktinvestitionen adäquat gesichert werden. Zudem sind mit dem Faktor Know-how keine Kapazitätsgrenzen und geringe Kosten für die Übertragung verbunden (vgl. STEIN 1992, S. 60 f.).

somit horizontale Direktinvestitionen (vgl. CAVES 1974, S. 129). Vertikale Direktinvestitionen beruhen dagegen auf der Vermeidung oligopolistischer Unsicherheiten, z.B. Abhängigkeit von oligopolistischen Rohstoffmärkten, und auf der Errichtung von Markteintrittsbarrieren für neue Rivalen (vgl. CAVES 1971, S. 10 f., CAVES 1974, S. 138 ff.).

Die *Produktlebenszyklustheorie* integriert standort-, außenhandelstheoretische und industrieökonomische Überlegungen in die Erklärung des internationalen Handels und von Direktinvestitionen. In der Grundversion des Modells leiten sich Direktinvestitionen aus Standortanforderungen bei der Produktion ab, die sich im Zeitablauf ändern (vgl. VERNON 1966). Die Produktlebenszyklustheorie basiert dabei auf folgenden Grundannahmen (vgl. BUCKLEY 1981, S. 75, BUCKLEY/CASSON 1991, S. 74 f., VERNON 1966, S. 192 ff.): (1) Produkte bzw. Produktionstechnologie und Marketingmethoden unterliegen einem prognostizierbaren Wandel. Produktionsprozesse verändern sich im Zeitablauf. Dabei lassen sich 'economies of scale' realisieren. (2) Es bestehen distanzabhängige Kommunikationskosten innerhalb eines Unternehmens bzw. zwischen einem Unternehmen und dem Markt. (3) Geschmacksunterschiede sind abhängig von der Einkommenshöhe. (4) Es gibt nur unvollkommene Information zu technischem Wissen. Der Markt für technisches Know-how ist also unvollkommen.<sup>68</sup>

Im originären Produktzyklusmodell unterstellt VERNON (1966) eine Einteilung in drei Phasen, die jedoch nicht zwingend ist.<sup>69</sup> Abbildung 13 stellt einen idealtypischen Verlauf dar. In der Einführungsphase erfolgt die Entwicklung, Produktion und Markteinführung eines neuen, innovativen und noch unstandardisierten Produktes im Heimatland eines bestimmten Unternehmens. Aufgrund des hohen Koordinations- und Kommunikationsbedarfes bei der Entwicklung und Herstellung des Produktes, des Bedarfs an hochqualifizierten Arbeitskräften, den unsicheren Kundenpräferenzen sowie der geringen Preiselastizität der Nachfrage durch die Quasi-Monopolstellung des Unternehmens<sup>70</sup> ist die Marktnähe der Produktion von Vorteil (vgl. AGARWAL 1980, S. 751). Die Reifephase ist durch die Marktpenetration des Heimatmarktes und durch die Erschließung ausländischer Märkte gekennzeichnet. Neben Exporten werden die

---

68 Diese notwendige Annahme hat Vernon (1966) jedoch nicht explizit getroffen (vgl. BUCKLEY/CASSON 1991, S. 74).

69 In der Literatur werden auch vier bzw. fünf Phasen im Rahmen der Produktlebenszyklustheorie unterschieden (vgl. z.B. SCHÄTZL 1993, S. 194 f., WELLS 1972).

70 Kostengesichtspunkte sind somit in der Einführungsphase nur von zweitrangiger Bedeutung.

ausländischen Märkte auch zunehmend durch lokale Produktionsstätten bedient.<sup>71</sup> Dies ist nur durch fortschreitende Standardisierung möglich. In dieser Phase richten sich Innovationen insbesondere auf die effiziente Gestaltung von Produktionsprozessen (vgl. SCHÄTZL 1993, S. 194). In der Standardisierungsphase nimmt der Flexibilitätsbedarf bei der Produktion weiter ab, da die Produkte kaum mehr differenziert und die Produktionsprozesse weitgehend standardisiert sind. Die Markttransparenz und die Preiselastizität der Nachfrage sind hoch. Skalenvorteile lassen sich durch Massenproduktion erzielen.

Bei der Entscheidung über Produktionsstandorte tritt somit die Höhe der Produktionskosten in den Vordergrund (vgl. JAHRREISS 1984, S. 75). Die Marktnähe dagegen ist in dieser Phase nicht mehr von entscheidender Bedeutung. In der Folge weitet sich die Produktion auch auf Niedriglohnländer aus. Das Heimatland des Unternehmens wird zum Nettoimporteur.

Die Produktzykustheorie wurde nach dem zweiten Weltkrieg vor dem Hintergrund wachsender US-amerikanischer Direktinvestitionen entwickelt (vgl. BRAUN 1988, S. 143 f.). Jüngere Entwicklungen der internationalen Direktinvestitionstätigkeit passen jedoch nicht in das Erklärungsschema des Modells (vgl. HOOD/YOUNG 1979, S. 61 f.). Weitere Kritik richtet sich an die schrittweise Abfolge von Produktion im Heimatland über Exporte zur Produktion in anderen Industrie- und Entwicklungsländern (vgl. BUCKLEY 1981, S. 76, GIDDY 1978, S. 92, SCHÄTZL 1993, S. 199 f.).<sup>72</sup> Marktunvollkommenheiten werden im Rahmen der Produktlebenszykustheorie lediglich auf länderspezifische Vorteile zurückgeführt. In einer modifizierten Version des Modells integrierte VERNON auch unternehmensspezifische Vorteile. Der Schwerpunkt der Betrachtung verlagerte sich auf das oligopolistische Verhalten von Unternehmen, die durch den Aufbau von Markteintrittsbarrieren oligopolistische Marktstrukturen

---

<sup>71</sup> Ausländische Märkte werden zuerst durch Exporte erschlossen. Der Export erfolgt dann solange, bis die Summe aus den Grenzkosten der Produktion im Heimatland und den Grenzkosten des Transports gleich den durchschnittlichen Produktionskosten im Ausland sind. Da durch die zunehmende Standardisierung die durchschnittlichen Produktionskosten im Ausland im Lauf der Zeit fallen, werden Exporte durch lokale Produktionsstätten im Ausland abgelöst (vgl. BUCKLEY/CASSON 1991, S. 75).

<sup>72</sup> Zudem existiert eine Reihe von Gütern, deren Produktion im Zeitablauf nicht modellkonform verläuft (vgl. SCHÄTZL 1993, S. 200, TICHY 1991, S. 46 ff.). Die Produktion von RICARDO-Gütern verbleibt aufgrund der Rohstofforientierung an dem jeweiligen Standort der Rohstoffe. LÖSCH-Güter werden lediglich für die lokale Versorgung produziert (Marktorientierung) und unterliegen deshalb keinem regionalen Produktzyklus. THÜNEN-Güter lassen sich nur in geringem Maße standardisieren, d.h. für die Produktion sind Faktoren notwendig, die nur in hochentwickelten Ländern verfügbar sind (z.B. qualifizierte Arbeitskräfte).

stabilisieren (vgl. VERNON 1974). Die Produktzyklustheorie wird damit in den 'Industrial-Organisation'-Ansatz eingearbeitet.

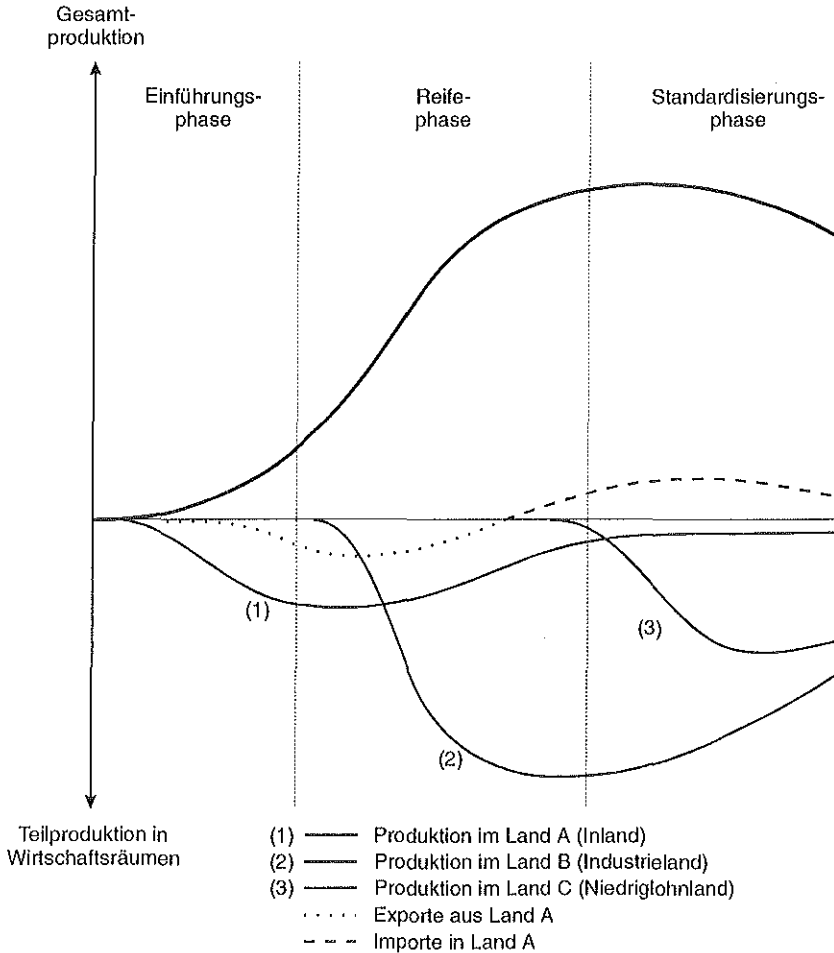
Die von 'innovation based oligopolies' bestimmte Zyklusphase entspricht der Einführungsphase des ursprünglichen Modells. In den USA, Europa und Japan werden Innovationen auf die jeweiligen Heimatmärkte abgestimmt. Durch den hohen Kommunikations- und Koordinationsbedarf besteht ein starker Anreiz zur Internalisierung und Zentralisierung der F&E-Aktivitäten (vgl. VERNON 1974, S. 92 f.). Unternehmen in den USA spezialisieren sich auf innovative Produkte, „(...) that are responsive to high incomes and high labour costs (...)“ (VERNON 1974, S. 93). Europäische Unternehmen fokussieren sich demgegenüber auf die Entwicklung von flächen- und materialsparenden Innovationen. Diese Form steht auch für japanische Unternehmen im Vordergrund. Ein noch unstandardisiertes Produkt wird zu Beginn im Heimatland hergestellt. Die Produktionskosten spielen dabei noch keine Rolle, da durch die geringe Preiselastizität höhere Preise auf dem Markt durchgesetzt werden können. Zudem ist die Produktion in diesem Stadium durch den hohen Koordinationsbedarf unmittelbar auf die F&E angewiesen. Die Errichtung von Produktionsstätten im Ausland hängt von der Arbeitsintensität in den Produktionsprozessen, von der Möglichkeit der Erzielung von Skalenvorteilen, von der Höhe der Transportkosten sowie von Handelshemmnissen ab (vgl. VERNON 1974, S. 94 ff.).

In 'mature oligopolies' lassen sich die Markteintrittsbarrieren auf Skalenvorteile in der Produktion, im Transport und in der Vermarktung zurückführen (vgl. STEIN 1992, S. 75). Die Oligopolisten sind bestrebt, einen Gleichgewichtszustand zu stabilisieren, um ihre Erlöse nicht zu gefährden.<sup>73</sup> Preisabsprachen zur Aufrechterhaltung von oligopolistischen Marktstrukturen verlangsamen Verlagerungstendenzen im internationalen Maßstab. Die Markterschließung durch ein ausländisches Unternehmen kann die Stabilität des Oligopols gefährden und zu Direktinvestitionen von lokalen Unternehmen im Heimatmarkt des 'Eindringlings' führen. Damit integriert VERNON auch 'cross-investments' in das Produktlebenszyklusmodell. Aber auch strategische Allianzen bzw. Kooperationen und die Imitation des Investitionsverhaltens von Konkurrenten ('follow-the-leader'-Strategie) zielen auf die Stabilisierung eines 'mature oligopoly' ab. Das Resultat dieser Entwicklungen ist eine räumliche Konzentration von (z.T. defensiven) Direktinvestitionen (vgl. VERNON 1974, S. 98 ff.).

---

<sup>73</sup> In 'mature oligopolies' produzieren die Unternehmen überwiegend mit hohen Fixkosten, während die variablen Kosten relativ gering sind. Ein Störung des Gleichgewichts kann zu einem Preiskrieg führen, bei dem die Kosten nicht mehr durch die erzielten Erlöse gedeckt werden können (vgl. VERNON 1974, S. 97 f.).

Abbildung 13: Produktionsstandorte im Rahmen der Produktlebenszyklustheorie



Entwurf und Bearbeitung: T. Wemeck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

In 'senescent oligopolies' nimmt die Bedeutung sowohl des innovativen Produktcharakters als auch der Skalenvorteile als Markteintrittsbarriere ab (vgl. STEIN 1992, S. 75). Durch die Bildung von Kartellen und die Differenzierung von Markennamen und Produkten soll zwar der Gleichgewichtszustand verlängert werden; der Eintritt neuer Marktteilnehmer kann jedoch nicht verhindert werden, weil die Markteintrittsbarrieren niedriger sind (vgl. BUCKLEY 1981, S. 76). Manche Unternehmen entschließen sich deshalb, in dieser Phase die Produktion aufzugeben. Es sind jedoch auch Fälle denkbar, in denen eine Weiterführung der Produktion sinnvoll ist. Gründe liegen in der mangelnden Übertragbarkeit der Unternehmensressourcen auf andere Produkte oder in komplementären Wirkungen auf das restliche Produktprogramm. Kosten an verschiedenen Standorten werden in dieser Phase wichtiger. Die Errichtung von Produktionsstätten im Ausland vermeidet Lieferunzuverlässigkeiten, die bei Fremdbezug auftreten könnten. Zudem weisen Unternehmen oft multinationale Strukturen auf. Diese Unternehmen sind mit Bedingungen verschiedener Zielländer vertraut und eher geneigt, die Fertigung vor Ort selbst zu übernehmen, oder sie sind dort ohnehin schon mit Direktinvestitionen vertreten. (vgl. VERNON 1974, S. 104 ff.). „When that is so, the parent may elect to enlarge the scale and function of the existing subsidiary so that it can supply materials and components to other parts of the system“ (VERNON 1974, S. 106).

*Reaktionshypothesen* erklären Direktinvestitionen als Folge marktmäßiger Interdependenzen (vgl. BRAUN 1988, S. 147 ff.). In weltweiten, oligopolistisch geprägten Märkten richten die Marktteilnehmer ihre strategische Ausrichtung auf das Marktverhalten (Conduct) der Konkurrenz aus. Bei Veränderungen des 'oligopolistischen Gleichgewichts' kommt es dann zu Anpassungshandlungen der beteiligten Unternehmen. Dabei sind verschiedene Reaktionen denkbar (vgl. KNICKERBOCKER 1973, S. 4 ff.).

(1) Im Rahmen der 'follow-the-leader'-Strategie folgen auf die erstmalige Investition im Ausland eines Unternehmens weitere, defensive Direktinvestitionen durch die Konkurrenz. Durch diese Imitationsstrategie soll der Aufbau neuer Wettbewerbsvorteile (z.B. der Erwerb neuer Fähigkeiten<sup>74</sup>) durch die Direktinvestition des rivalisierenden Unternehmens und damit die Schwächung der eigenen Marktposition, z.B. der Verlust des Exportmarkts, verhindert werden.<sup>75</sup>

---

<sup>74</sup> Diese können wiederum weitreichende Konsequenzen für den Markt im Ursprungsland bzw. für Drittländer haben, da die neu erworbenen Wettbewerbsvorteile auch auf diesen Märkten verwertet werden können (vgl. JAHREISS 1984, S. 209).

<sup>75</sup> Vergleiche dazu empirische Untersuchungen u.a. von FLOWERS (1976) oder KNICKERBOCKER (1973).

(2) 'Cross investments' stellen die Reaktion auf die Investition eines ausländischen Wettbewerbers im eigenen Markt dar. Die gegenseitige Durchdringung der Heimatmärkte durch Investitionen führt dann wieder zu einem oligopolistischen Gleichgewicht, in dem keines der konkurrierenden Unternehmen Wettbewerbsvorteile aufbauen kann (vgl. GRAHAM 1978). Durch die Reaktionshypothesen wurde die Bedeutung von oligopolistischen Interdependenzen für die Durchführung von Direktinvestitionen deutlich. Die Bündelung von Direktinvestitionen, sowie 'cross investments', finden in den Reaktionshypothesen ein theoretisches Fundament. Zeitliche Clustererscheinungen von Direktinvestitionen, die zur Bewährung der Reaktionshypothesen in der Vergangenheit herangezogen wurden, begründen sich aus alternativen Prozessen. So können beispielsweise veränderte Faktorpreise, neue Handelshemmnisse, rückläufige Nachfrage im Ursprungsland oder 'Demonstrationseffekte'<sup>76</sup> zu Investitionen im Ausland führen (vgl. STEIN 1992, S. 67 f.). Auch wird die erstmalige Direktinvestition<sup>77</sup>, durch die es zu einem kurzfristigen oligopolistischen Ungleichgewicht kommt, genauso wenig erklärt wie das Zielsystem, das hinter den strategischen Verhaltensmustern der rivalisierenden Unternehmen steht (vgl. BUCKLEY/CASSON 1991, S. 78 ff., SCHULTE-MATTLER 1988, S. 21).

#### 3.1.1.4 Internalisierungsansatz

Ausgangspunkt des Internalisierungs- bzw. Transaktionskostenansatzes im Rahmen der Theorie der Firma ist die Arbeit von COASE, die das Ziel hatte „(...) to attempt to discover why a form emerges at all in a specialised exchange economy“ (COASE 1937, S. 390). Standen im 'Industrial-Organisation'-Ansatz noch Formen der Marktmacht im Vordergrund, die sich aus unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen ableiten, so ging es COASE um die effiziente Gestaltung von Koordinationsmechanismen für wirtschaftliche Austauschbeziehungen (vgl. KAPPICH 1989, S. 26 ff.). Grundsätzlich vollziehen sich alle wirtschaftlichen Aktivitäten über den Markt. Über den Preismechanismus kommt es zur Allokation der Ressourcen. Der Preismechanismus ist jedoch mit Unsicherheiten und damit mit Transaktionskosten behaftet (vgl. COASE 1937, S. 390). Die Suche nach Informationen über Marktpreise ist ebenso mit Kosten verbunden wie die Aushandlung und Durchsetzung von Verträgen zwischen verschiedenen Marktpartnern. Unsicherheitskosten entstehen durch den Zwang, bei langfristigen Verträgen

---

<sup>76</sup> Erfolgreiche Erstinvestitionen machen andere Unternehmen auf neue Zielländer überhaupt erst aufmerksam (vgl. JAHREISS 1984, S. 213).

<sup>77</sup> KNICKERBOCKER (1973, S. 7 ff.) erkannte selbst dieses Erklärungsdefizit und verweist in diesem Zusammenhang auf die Produktlebenszyklustheorie (vgl. VERNON 1966).



die Inhalte vorab festlegen zu müssen, obwohl zukünftige Entwicklungen schwer abschätzbar sind. Veränderte Anforderungen an den Vertragspartner führen dann zu zusätzlichen Anpassungskosten. Ein Teil dieser Kosten für die Nutzung des Preismechanismus läßt sich durch die unternehmensinterne Organisation der Markttransaktionen vermeiden (vgl. BÖSSMANN 1983, S. 106 f.). Die Existenz von Unternehmungen begründet sich aus den Vorteilen, die sich aus der hierarchischen, unternehmensinternen Koordination von Austauschbeziehungen ergeben. Die Internalisierung der Tauschakte erfolgt solange, bis die marginalen Organisations- und Kontrollkosten den marginalen Kosten der Marktnutzung entsprechen. Mit zunehmender Unternehmensgröße steigen die Grenzkosten der Organisation. Die Grenzproduktivität fällt durch die zunehmende Komplexität der Entscheidungs- und Koordinationsprozesse im Unternehmen. Die Faktorkosten steigen aufgrund von Vorteilen kleinerer Unternehmen (vgl. COASE 1937, S. 11 f.). Diese theoretische Begründung der Existenz von Unternehmen, des Tätigkeitsfeldes und einer Unternehmensgröße, die zu einem Gleichgewicht führt, dient im internationalen Kontext als Fundament für die Erklärung von Direktinvestitionen (vgl. HOOD/YOUNG 1979, S. 54).

Abbildung 14: Die Effizienz von Kontroll- und Überwachungsformen

		Investitionsmerkmale		
		nichtspezifisch	gemischt	hochspezifisch
Häufigkeit	gelegentlich	Marktkontrolle (klassischer Vertrag)	dreiseitige Kontrolle (neoklassischer Vertrag)	
	wiederholt		zweiseitige Kontrolle	vereinheitlichte Kontrolle (Kooperation)

Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: WILLIAMSON 1990, S. 89.

WILLIAMSON (1975) erweiterte die Grundgedanken von COASE (1937) zu einem umfassenden *Transaktionskostenansatz*. Die Entscheidungen zwischen marktlicher oder hierarchischer Koordination von ökonomischen Austauschbeziehungen analysiert vor dem Hintergrund bestimmter Verhaltens- und Umweltannahmen WILLIAMSON (1990, S. 49 ff.). Der vertragsschließende Mensch verfügt nur über beschränkte Rationalität ('bounded rationality'). Rationales Handeln ist zwar beabsichtigt, aber es gelingt nur in begrenztem Maße (vgl. SIMON 1976, S. XXVIII). Die zweite Annahme beschreibt den Menschen als Opportunisten, der die „Verfolgung des Eigeninteresses unter Zuhilfenahme von Arglist“ in den Mittelpunkt rückt (WILLIAMSON 1993, S. 6). Transaktionen, die mit der Bestimmung, Übertragung und Durchsetzung von Verfügungsrechten ('property-rights') entstehen, lassen sich (1) durch den Grad der Unsicherheit, die durch begrenzte Informationsverarbeitungskapazitäten und Komplexität entsteht, (2) die Faktorspezifität<sup>78</sup>, die sich auf die Wiederverwendbarkeit von unternehmenseigenen Ressourcen für alternative Zwecke bezieht, und (3) die Häufigkeit, mit der Transaktionen wiederkehren, charakterisieren (vgl. WILLIAMSON 1979, S. 239 ff., WILLIAMSON 1990, S. 30 ff.).

Die Transaktionskostenanalyse umfaßt die Betrachtung von ex ante Transaktionskosten, die vor Vertragsabschluß entstehen, und von ex post Transaktionskosten, die mit der Vertragserfüllung und der Wettbewerbssituation bei Vertragsverlängerung einhergehen. Bei transaktionsspezifischen Investitionen bilden sich monopolähnliche Austauschbeziehungen, deren Weiterführung im Interesse beider Vertragspartner steht.<sup>79</sup> Dies begründet sich in der schwierigen Übertragbarkeit der spezifischen Investitionen seitens des Anbieters und für den Abnehmer in den Problemen bei der Suche nach einem anderen Vertragspartner, der zur Tätigkeit neuer, transaktionsspezifischer Investitionen bereit wäre (vgl. WILLIAMSON 1993, S. 16 ff.).

Effiziente Koordinationsformen leiten sich modellhaft aus den Charakteristika der Transaktionen ab (vgl. Abbildung 14). Unspezifische Transaktionen werden über den Markt effizienter koordiniert, sofern die Abwicklung und Vertragsgestaltung durch eine Vielzahl potentieller Tauschpartner ohne Schwierigkeiten erfolgen kann. Für spezifische, aber nur gelegentlich wiederkehrende Transaktionen bietet sich das neo-

---

<sup>78</sup> Einzweckinvestitionen führen zwar zu Kostenersparnissen, sind aber in Bezug auf alternative Verwendungen riskant. Ein hoher Spezifitätsgrad einer Investition führt zu monopolähnlichen Austauschbeziehungen, da die Investition auf bestimmte Transaktionen gerichtet ist (idiosynkratische Investition). Mehrzweckinvestitionen weisen diese Probleme dagegen nicht auf, weil eine alternative Verwendung ohne Produktivwertverlust möglich ist (vgl. WILLIAMSON 1990, S. 61 f.).

<sup>79</sup> Die Entwicklung von unspezifischen in transaktionsspezifische Investitionen bezeichnet WILLIAMSON (1993, S. 16 f.) auch als fundamentale Transformation.

klassische Vertragsrecht als institutionelle Zwischenform an. Aufgrund der hohen Unsicherheit und Komplexität wird lediglich ein unvollständiger Vertrag geschlossen, dessen Erfüllung jedoch im Interesse beider Vertragsseiten ist. Mögliche Konflikte werden dann mit Hilfe Dritter gelöst, z.B. durch ein Schiedsgericht. Bei häufig wiederkehrenden, spezifischen Transaktionen erweisen sich Kooperationsformen als vorteilhaft. Relationale Verträge beziehen sich auf langfristige und komplexe Austauschbeziehungen, die durch einen hohen Spezifitätsgrad geprägt sind, wie z.B. Joint-ventures. Bei einer sehr hohen Umweltunsicherheit und Spezifität einer Investition zeichnet sich als effizienteste Form die einseitige Kontrollstruktur ab, d.h. die Transaktionen werden in einem Unternehmen vertikal integriert (vgl. PICOT/DIETL 1990, S. 181 f., WILLIAMSON 1990, S. 83 ff.).

Die Übertragung dieser Gedanken auf die Erklärung von Direktinvestitionen vollzog sich parallel durch zwei eng verwandte Denkrichtungen. Aufbauend auf den Arbeiten von WILLIAMSON wurde in den USA der Transaktionskostenansatz auf den internationalen Maßstab erweitert (vgl. dazu z.B. HENNART 1982, MCMANUS 1972, TEECE 1985). Der Internalisierungsansatz hingegen stammt von den Autoren BUCKLEY und CASSON von der University of Reading in England. Diese greifen zwar nicht auf Konzept und Terminologie von WILLIAMSON zurück, doch auch hier wird die Existenz von multinationalen Unternehmen auf die Vor- und Nachteile der Internalisierung zurückgeführt (vgl. RUGMAN 1986, S. 102).

Gemäß dem Transaktionskostenansatz entstehen multinationale Unternehmen grundsätzlich dann, wenn die Allokation internationaler Ressourcen durch interne Koordinationsmechanismen weniger kostspielig ist als durch die Nutzung des freien Marktes. Die erstmalige direkte Anwendung der Grundgedanken von COASE im internationalen Maßstab geht auf MCMANUS (1972) zurück. Aufgrund von Transaktionskosten kommt es zu externen Effekten<sup>80</sup> auf dem Markt bzw. opportunistischen Verhaltensweisen im Unternehmen. Vor diesem Hintergrund wählen interdependent agierende Unternehmen dann diejenigen Koordinationsstrukturen, die zu einer Maximierung der Effizienz bzw. der gemeinsamen Wohlfahrt führen (vgl. MCMANUS 1972, S. 72 ff.). Durch eine Differenzierung der Externalitäten erweiterte HENNART (1982, S. 28 ff. und 62 ff.) die Überlegungen von MCMANUS. Ein weiterer, wenn auch nicht

---

<sup>80</sup> Wegen der Transaktionskosten kommt es nicht zu einer optimalen Allokation der Ressourcen, da die Bewertung mit Unsicherheit verbunden ist. Die Marktpreise enthalten in der Folge nicht mehr alle entstehenden Kosten, da die Informationen über die Auswirkungen der Aktivitäten von Marktteilnehmern nur noch unvollständig sind. Es kommt zu einer Divergenz zwischen den Kosten für die Allgemeinheit und den Kosten, die für ein Individuum anfallen (vgl. STEIN 1992, S. 100).

so stark beachteter, Beitrag stammt von BROWN (1976), der den Ansatz von COASE aufgreift. „With the minor changes needed to extend the domestic model to the international sphere, a major „Coasian“ premise emerges: *Multinational firms appear where it is cheaper to allocate international resources internally than it is to use the market to do so*“ (BROWN 1976, S. 39).

TEECE (1981, 1983) griff die Terminologie des Transaktionskostenansatzes auf und wandte diese explizit auf multinationale Unternehmen an. Die effiziente Organisation wirtschaftlicher Aktivitäten multinationaler Unternehmen bezieht sich dabei auf Märkte für Zwischenprodukte (intermediäre Güter), Know-how-Märkte und Kapitalmärkte (vgl. TEECE 1981, S. 3 f.). Anreize für vertikale Direktinvestitionen begründen sich durch die Unsicherheiten, mit denen Verträge behaftet sind, und durch den Spezifitätsgrad der Zwischenprodukte der zu einer unerwünschten Abhängigkeit von Zulieferern führt. Zudem fehlt im Ausland unter Umständen das Know-how bzw. das Kapital für die Entwicklung eigener Produktionskapazitäten (vgl. TEECE 1981, S. 4 ff., TEECE 1985, S. 235 f.). Horizontale Direktinvestitionen bestimmen sich durch die Internalisierung von Know-how-Märkten. Die Verwertung von Know-how im Ausland ist attraktiv, da die marginalen Verwertungskosten gegenüber dem Transfer und der Entwicklung des Know-hows geringer sind. Eine Koordination über externe Märkte ist dagegen mit hohen Transaktionskosten verbunden. Hierbei bestehen z.B. Bewertungsprobleme des Know-hows zwischen Anbietern und potentiellen Käufern<sup>81</sup> oder Schwierigkeiten beim Transfer des Know-hows, da dessen Diffusion und Implementierung an bestimmte Individuen bzw. Gruppen gebunden ist. Unter Umständen ist für die Übermittlung von Know-how auch der Transfer von Experten nötig (vgl. TEECE 1981, S. 9). Unvollkommenheiten auf Kapitalmärkten können sowohl zu horizontalen als auch vertikalen Direktinvestitionen führen. Ein Beispiel für den Vorteil der Internalisierungsstrategie sind schlecht entwickelte Kapitalmärkte im Ausland. Ein effizienter interner Kapitalmarkt in einem multinationalen Unternehmen führt auch zu einer international effizienteren Allokation der Ressourcen (vgl. TEECE 1981, S. 10).

Der *Internalisierungsansatz* beruht ebenfalls auf dem Konzept unvollkommener Märkte. Insbesondere BUCKLEY/CASSON (1991) entwickelten eine umfassende „*Long-run Theory of the Multinational Enterprise*“ auf der Grundlage von Internalisierungsvorteilen und -nachteilen (vgl. dazu auch RUGMAN 1986, S. 102). Damit soll die Existenz und das Wachstum von multinationalen Unternehmen durch die Organisation grenzüberschreitender Transaktionen von Zwischenprodukten erklärt werden. Die

---

<sup>81</sup> Vergleiche hierzu das 'Arrow-Paradoxon' auf Seite 75.

Internalisierung von Zwischenprodukt- bzw. Know-how-Märkten wird durch vier Einflußkategorien bestimmt (vgl. BUCKLEY/CASSON 1991, S. 33 f.);<sup>82</sup>

- *Industriespezifische Faktoren* stehen in der Analyse im Vordergrund und beziehen sich auf die Produkteigenschaften auf der einen und auf die Strukturen externer Märkte auf der anderen Seite.
- *Regionsspezifische Faktoren* beinhalten wirtschaftsgeographische und soziale Merkmale derjenigen Regionen, die über externe Märkte verknüpft sind. Beispielhafte Faktoren sind u.a. Entfernungen oder Unterschiede zwischen kulturellen Kontexten.
- Auf *länderspezifischer Ebene* sind politische und fiskale Faktoren relevant.
- *Firmenspezifische Faktoren* beziehen sich auf die Fähigkeiten des Managements, interne Märkte zu schaffen und zu organisieren.

Bei der Internalisierungsentscheidung werden Vor- und Nachteile verglichen (vgl. BUCKLEY 1981, S. 77). Die vertikale Integration von materiellen Gütern bzw. die Internalisierung von Know-how-Märkten erfolgt solange, bis der marginale Nutzen den marginalen Kosten entspricht. Die Vorteile erwachsen aus fünf verschiedenen Arten unvollkommener Märkte. Für den Faktor Wissen bestehen dabei besonders starke Anreize zur Internalisierung (vgl. BUCKLEY/CASSON 1991, S. 36 ff.).

(1) Durch 'time-lags' zwischen Beginn und Ende wirtschaftlicher Aktivitäten werden Märkte benötigt, die jedoch nicht existieren. Die Schaffung interner Märkte bringt demgegenüber unabhängige Aktivitäten unter einheitliche Kontrolle. Die Generierung und Implementierung von Wissen ist langfristig ausgerichtet. Für dessen Verwertung existieren keine zukünftigen Märkte.

(2) Die Preisdifferenzierung auf externen Märkten ist schwierig. Marktmacht, die ein Monopolist z.B. durch unternehmensspezifisches Wissen aufbaut, kann er lediglich durch eine Preisdifferenzierung in einen höheren Gewinn umsetzen. Ein zu hoher Einheitspreis löst unerwünschte Substitutionsprozesse aus, während bei einer Preisdifferenzierung veränderte Marktbedingungen berücksichtigt werden können.<sup>83</sup> Von jedem potentiellen Nachfrager wird lediglich der Preis verlangt, der der Grenzzahlungsbereit-

---

<sup>82</sup> An dieser Stelle wird deutlich, daß das Phänomen nur durch die Berücksichtigung verschiedener Maßstabebenen adäquat analysiert werden kann (vgl. Abschnitt 2.2.2.1).

<sup>83</sup> So sinken z.B. die Grenzkosten der Belieferung von Wissen mit steigender Anzahl der Benutzer, da die F&E-Kosten nur einmal anfallen. Durch die Skalenerträge können somit auch die Preise differenziert werden, um Substitutionsprozesse zu unterbinden (vgl. STEIN 1992, S. 96 f.).

chaft entspricht (vgl. BRANDT et al. 1993, S. 313 ff.). Wissen stellt ein typisches *natural monopoly*' dar und kann durch eine Preisdifferenzierung effizient verwertet werden. Da Lizenzvereinbarungen kaum Möglichkeiten der Preisdifferenzierung eröffnen, bietet sich wiederum die Internalisierung des Marktes an.

(3) Bilaterale Marktkonzentrationen führen zu unsicheren und instabilen Verhandlungssituationen. So sind potentielle Nachfrager von Wissen aufgrund der Marktmacht, z.B. durch ein Vertriebsnetz, häufig Monopsonisten, während der Anbieter als Monopolist auftritt. Sanktionsmöglichkeiten, die aus der Verhandlungsposition entstehen, können am besten durch langfristige Verträge oder durch die Internalisierung in Form von Beteiligungen bzw. Übernahmen vermieden werden.

(4) Eine effiziente Preisbildung kommt nicht zustande, da Anbieter und Nachfrager einen asymmetrischen Informationsstand haben (vgl. SCHANZ 1995, S. 121 f.).<sup>84</sup> Deshalb können Zwischenprodukte preislich nicht bewertet werden. Wissen hat den Charakter eines öffentlichen Gutes. Die Übertragung ist nicht mit Kosten verbunden. Um zu einem Gleichgewichtspreis zu kommen, muß der Nachfrager die Qualität des öffentlichen Gutes 'Wissen' vorab begutachten. Vor Vertragsabschluß kann der Anbieter dem Nachfrager jedoch keinen Einblick in die Qualität geben, wenn er das Risiko vermeiden möchte, den Wissensvorsprung einzubüßen. Das Versagen der Know-how-Märkte wird auch als 'Arrow-Paradoxon' bezeichnet (vgl. dazu ARROW 1962, S. 615, CASSON 1982, S. 41). Käuferunsicherheit fördert deshalb die vorwärtsgerichtete Integration durch den Anbieter (vgl. auch BORNER 1984, S. 489).

(5) Schließlich führen administrative Eingriffe, z.B. Handelshemmnisse, zur Internalisierung externer Märkte. Unternehmensinterne Transferpreise lassen sich nur schwer überprüfen. Durch deren geschickte Ausgestaltung lassen sich die Abgaben im internationalen Kontext minimieren.

Die Nachteile der internen Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten entstehen durch Ressourcenkosten, Kommunikationskosten und durch politische Eingriffe (vgl. BUCKLEY/CASSON 1991, S. 41 ff.). Internalisierungsentscheidungen führen zur Aufteilung einheitlicher externer Märkte in verschiedene interne Märkte. Da nun mehrere Produktionsstufen koordiniert werden müssen, bestimmt sich die optimale Ausbringungsmenge nach dem schwächsten Glied der Kette. Daraus folgt eine verminderte Effizienz der Produktion in einem Unternehmen gegenüber perfekten, externen Märkten.

---

<sup>84</sup> In der Literatur wird in diesem Zusammenhang auch von Informationsverkeilung bzw. 'information impactedness' gesprochen. Bei asymmetrischer Informationsverteilung besteht die Gefahr, daß Informationen opportunistisch ausgenutzt werden (vgl. PICOT/DIETL 1990, S. 180 f.).

ten. Die Informationsbereitstellung und -kontrolle führt bei internalisierten Aktivitäten zu erhöhten Kommunikationskosten. Zudem steigt der Verwaltungs- und Überwachungsaufwand mit der Distanz und mit kulturellen und wirtschaftlichen Unterschieden zwischen den Unternehmenseinheiten. Politische Probleme ergeben sich aus der potentiellen Diskriminierung ausländischen Eigentums. Das vermindert den Nutzen aus der Internalisierung.

Schließlich beeinflußt die Fähigkeit des Managements, grenzüberschreitende, interne Märkte zu organisieren, die Vorteilhaftigkeit der Internalisierung. Mit wachsender Unternehmensgröße bzw. Integration steigen auch die Anforderungen an die Professionalität des Managements (vgl. BUCKLEY/CASSON 1991, S. 43 f.).

Unternehmensspezifische Vorteile ergeben sich nicht aus dem Eigentum, sondern erst aus dem Prozeß der Internalisierung (vgl. BUCKLEY 1988b, S. 182). Sie resultieren aus Investitionen im Bereich F&E, die zu technologischen Vorteilen führen, und aus den Investitionen in Human Resources. Diese Vorteile lassen sich zu geringen Kosten in ein Netzwerk übertragen und zugleich gegenüber Dritten schützen (vgl. HOOD/YOUNG 1979, S. 56 f.). Die „*Long-run Theory of the Multinational Enterprise*“ betrachtet die multinationale Unternehmung als Sonderfall eines Mehrbetriebsunternehmens. Die Internalisierung von Wissensmärkten führt zur internationalen Ausrichtung der Unternehmensaktivitäten.

„But with the internalisation of the knowledge market, and assuming profit maximisation as an objective for the firm, multinationality would be logical to exploit the knowledge advantage possessed. In this sense the approach has strong links with theories in Hymer-Kindleberger tradition. (...) However, the framework is more comprehensively expressed than most others, and the model would seem to have fairly general applicability in oligopolistic markets such as typify MNE [Multinational Enterprise, Anmerkung des Verfassers] operations.“

(HOOD/YOUNG 1979, S. 57)

In diesem Zusammenhang stellt sich jedoch die Frage der empirischen Überprüfbarkeit des Internalisierungsansatzes (vgl. dazu z.B. RUGMAN 1986, S. 104 ff.). Ohne die Einführung zusätzlicher Prämissen und einer Operationalisierung weist der Ansatz tautologische Züge auf (vgl. BUCKLEY 1988b, S. 181 ff., CASSON 1982, S. 24, KAY 1983, S. 305). Der Internalisierungsansatz ist zwar umfassend. Der empirische Erklärungsgehalt ist jedoch eingeschränkt, da die zur Überprüfung notwendige Operationalisierung kaum zu leisten ist (vgl. KRIST 1987, S. 109 f.).

Die Aneignungstheorie verbindet Aspekte der Informationsökonomik mit der Internalisierungstheorie (vgl. MAGEE 1977, S. 297 ff.). Der Wettbewerbsvorteil von multinationalen Unternehmen begründet sich in der Fähigkeit, neues technologisches Know-how effizient zu verwerten. Dadurch eignen sich multinationale Unternehmen die

Rendite der Investition in neue Technologien an. Multinationale Unternehmen sind auf die kontinuierliche Generierung verschiedener Arten von Information spezialisiert, deren Übertragung sich effizienter innerhalb von Unternehmen als über den Markt gestalten läßt.<sup>85</sup> Durch unternehmensinterne Koordination und Transfer kann das Verlustrisiko des technologischen Wissens durch die Imitation von Wettbewerbern verringert werden (vgl. MAGEE 1978, S. 327 f.). Die Aneignungstheorie ähnelt dem Ansatz von BUCKLEY/CASSON. Jedoch unterscheidet sich die theoretische Grundlage, die sich auf die Aneignung von Renditen durch die Produktion von technologischen Wissens in einem technologischen Lebenszyklus stützt.

---

#### 3.1.2 Das Eklektische Paradigma nach DUNNING

---

Das *Eklektische Paradigma*, das JOHN H. DUNNING 1976 in Stockholm im Rahmen eines Symposiums präsentierte, stellt den vorläufigen Abschluß der Theoriebildung zur Erklärung von Direktinvestitionen dar (vgl. z.B. DUNNING 1977, 1980, 1988a, 1988b). Die Struktur und Verteilung der internationalen Produktion ergibt sich aus der Existenz bzw. Verknüpfung von drei verschiedenen Vorteilsarten, die sich auf unterschiedliche partialanalytische Ansätze zur Erklärung von Formen der internationalen Unternehmenstätigkeit beziehen. „The eclectic paradigm seeks to offer a general framework for determining the extent and pattern of both foreign owned production undertaken by a country's enterprises and also that of domestic production owned by foreign based MNEs“ (DUNNING 1988b, S. 39). Durch die Integration der Ansätze der Außenwirtschafts- und Standorttheorie, der Ansätze der 'Industrial-Organisation' und des Internalisierungsansatzes überwindet das Eklektische Paradigma von DUNNING den partialanalytischen Charakter vorangegangener Erklärungsansätze.

Das internationale Engagement eines Unternehmens in Form von Export, Lizenzen oder Direktinvestitionen wird durch drei Bedingungen bestimmt, die für die Durchführung von Direktinvestitionen vorliegen müssen (vgl. DUNNING 1980, S. 9 ff.).<sup>86</sup>

- Ein Unternehmen verfügt über bzw. verschafft sich unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile (*'ownership-specific advantages'*) gegenüber (potentiellen) ausländischen Wettbewerbern. Diese basieren zum einen

---

<sup>85</sup> Informationen bzgl. (1) innovativer Produktideen, (2) der Entwicklung neuer Produkte, (3) effizienter Produktionsverfahren, (4) der Vermarktung von Produkten und (5) der Aneignung der Rendite aus den getätigten Investitionen (vgl. MAGEE 1978, 321 ff., REED 1983, S. 221).

<sup>86</sup> Vergleiche dazu auch Anhang 1.



auf dem Besitz exklusiver Rechte – immaterielle Güter bzw. ‘property-rights’ – und intangibler Vermögenswerte. Hierzu gehören z.B. Patente, Produkt- und Prozeßinnovationen, Know-how usw. Zum anderen erwachsen unternehmensspezifische Vorteile aus der Fähigkeit, komplementäre, aber voneinander getrennte Aktivitäten effizienter zu koordinieren (‘common governance’), als dies über externe Märkte möglich wäre (vgl. DUNNING 1979, S. 275). ‘Economies of scale’, ‘economies of scope’, exklusive Zugänge zu Beschaffungs- und Absatzmärkten, Risiko-diversifizierung, Arbitragemöglichkeiten durch Transferpreise usw. beruhen auf ‘advantages of common governance’ (DUNNING 1993, S. 98 und 135).<sup>87</sup> Ownership-specific advantages können unabhängig vom Standort der Unternehmung verwertet werden und haben, zumindest für einen gewissen Zeitraum, exklusiven und unternehmensspezifischen Charakter (vgl. DUNNING 1980, S. 10).

- Neben der Existenz von ‘ownership-specific advantages’ muß deren Verwertung durch das Unternehmen selbst vorteilhafter sein, als deren Verkauf bzw. die Überlassung der Nutzung über externe Märkte. Dies kann durch die Ausweitung schon bestehender oder den Aufbau neuer Wertschöpfungsketten geschehen. Diese Vorteilsart wird auch als ‘*internalization advantage*’ bezeichnet (vgl. DUNNING 1988a, S. 45). Der Anreiz für eine Internalisierung liegt in den Marktunvollkommenheiten externer Märkte (vgl. DUNNING 1977, S. 402 ff.). In diesem Zusammenhang wird zwischen strukturellen und transaktionsbedingten Marktunvollkommenheiten unterschieden. Erstere beziehen sich in erster Linie auf Markteintrittsbarrieren, die durch Akquisitionen und Fusionen überwunden werden können (vgl. dazu auch BAIN 1956, HYMER 1976). Transaktionsbedingte Marktunvollkommenheiten entstehen durch die ineffiziente Koordination von Markttransaktionen. Eine Internalisierung

---

<sup>87</sup> In einer ursprünglichen Version werden drei Arten von Vorteilen unterschieden. (1) Vorteile, die jedes Unternehmen an einem bestimmten Standort erwerben kann, wie z.B. Zugang zu bestimmten Rohstoffen, Größenvorteile, Erwerb immaterieller Güter usw. (vgl. dazu auch die Gedanken von BAIN 1956), (2) Vorteile, die Direktinvestitionsunternehmen gegenüber neugegründeten Unternehmen besitzen, wie z.B. Möglichkeiten der internen Zulieferung durch die Muttergesellschaft, zentralisierte Unternehmensfunktion im Gesamtunternehmen usw., (3) Vorteile, die direkt aus dem multinationalen Charakter des Unternehmens erwachsen, wie z.B. die internationale Koordination von Aktivitäten (vgl. dazu DUNNING 1977, S. 401 ff.).

der damit verbundenen Kosten erweist sich dann als vorteilhaft (vgl. DUNNING 1988a, S. 43 ff.).

- Sind die vorangegangenen Bedingungen erfüllt, so ist die Direktinvestitionsalternative nur dann vorteilhaft, wenn auch Standortvorteile im Ausland genutzt werden können. Darunter werden nicht nur Faktorausstattung i.S. RICARDOS (z.B. Ressourcen, Arbeit, Nähe zu Märkten usw.) verstanden, sondern auch rechtliche, wirtschaftliche und kulturelle Rahmenbedingungen. Ohne diese '*locational-specific advantages*' würde sich die Versorgung ausländischer Märkte ausschließlich auf Exporte und inländischer Märkte auf Inlandsproduktion beschränken (vgl. DUNNING 1977, S. 9).

Das Ausmaß des internationalen Engagements wird durch diese drei Faktoren bestimmt. Abbildung 15 zeigt die jeweiligen Bedingungen, unter denen alternative Marktbearbeitungsformen im Ausland vorteilhaft sind. Unternehmensspezifische Vorteile stellen lediglich eine notwendige Bedingung für eine erfolgreiche Betätigung auf Märkten im Ausland dar. Hinreichend für die Durchführung von Direktinvestitionen sind sie dagegen nicht. Das Vorliegen von unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen gibt also noch keinen Aufschluß über die optimale Strategie der Internationalisierung. Existieren keine Standort- und Internalisierungsvorteile, so kann eine Nutzung der '*ownership-specific advantages*' über den Markt erfolgen. Exporte bieten sich dagegen bei ineffizienten Märkten zur Verwertung an. Nur wenn alle drei Bedingungen erfüllt sind, ist die Direktinvestitionsalternative vorzuziehen.

Der totalanalytische Charakter des Eklektischen Paradigmas ergibt sich aus der Integration der bedeutenden partialanalytischen Theoriestränge, die sich seit den sechziger Jahren entwickelt haben, aus der Relevanz für alle Typen von Direktinvestitionen und insbesondere aus der Berücksichtigung alternativer Formen der internationalen Unternehmenstätigkeit (vgl. BRAUN 1988, S. 326, DUNNING 1981a, S. 32, RAYOME/BAKER 1995, S. 11).

„The generalized predictions of the eclectic paradigm are straight-forward. At any given moment of time, the more a country's enterprises possess '*ownership-specific advantages*', relative to enterprises of other nationalities, the greater the incentive they have to internalize rather than externalize their use, and the more they find it in their interest to exploit them from a foreign location; the more they (and a country as a whole) are likely to engage in international production.“

(DUNNING 1988a, S. 46)

In erweiterter Form bindet DUNNING das Eklektische Paradigma in einen umfassenden Bezugsrahmen ein. Die drei verschiedenen Vorteilsarten sind vor dem Hintergrund der neoklassischen Theorie der Faktorausstattung und der Theorie der Marktunvoll-

kommenheiten zu sehen. Abbildung 16 zeigt die Einflüsse und Verknüpfungen zwischen den verschiedenen Elementen des erweiterten Paradigmas.<sup>88</sup> DUNNING betont dabei die abnehmende Bedeutung der Faktorausstattung für Unternehmen, die ihre Direktinvestitionsunternehmen in Form von Netzwerken als Teil eines globalen Systems von Aktivitäten entwickelt haben (vgl. DUNNING 1988a, S. 11 ff.).

*Abbildung 15: Alternative Marktbearbeitungsformen im Rahmen des Eklektischen Paradigmas*

		Formen internationaler Unternehmenstätigkeit		
		Direktinvestitionen	Exporte	Vertraglicher Ressourcentransfer
Elemente des eklektischen Paradigmas	Unternehmensspezifische Vorteile	+	+	+
	Internalisierungsvorteile	+	+	-
	Standortvorteile	+	-	-

Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: DUNNING 1981a, S. 32, verändert.

Im Rahmen einer interdisziplinär ausgerichteten Erklärung der internationalen Produktion versucht DUNNING (1988, S. 306 ff.), *nicht-ökonomische* Faktoren in die Analyse zu integrieren. Diese werden in ein unternehmensexternes und -internes Umfeld unterteilt. Ersteres umfaßt politische, rechtliche, soziale, kulturelle und ideologische Aspekte, während das interne Umfeld u.a. auch von Variablen aus den Berei-

<sup>88</sup> Weitere Entwicklungsmöglichkeiten des Eklektischen Paradigmas liegen in einer verstärkten Formalisierung der Modellbildung, in einer Dynamisierung und entwicklungsbezogenen Analyse der internationalen Produktion, in der Integration unterschiedlicher Formen der internationalen Unternehmenstätigkeit, in Fragen der Zentralisation und Delegation von Entscheidungskompetenzen, in der Berücksichtigung von Desinvestitionen und in den Wirkungen von Direktinvestitionen auf wirtschaftliche Ziele von Ursprungs- und Empfängerländern (vgl. DUNNING 1988a, S. 11 ff.).

hen Organisation, Management und Marketing beeinflusst wird. In diesem Zusammenhang wird auf den Erklärungsbeitrag hingewiesen, den Wirtschaftsgeographen leisten können (vgl. DUNNING 1988, S. 311).

Vor dem Hintergrund der Diskussion um fordistische Produktionsstrukturen erfährt das Eklektische Paradigma eine weitere Modifizierung in dreierlei Hinsicht (vgl. DUNNING 1995, S. 461):

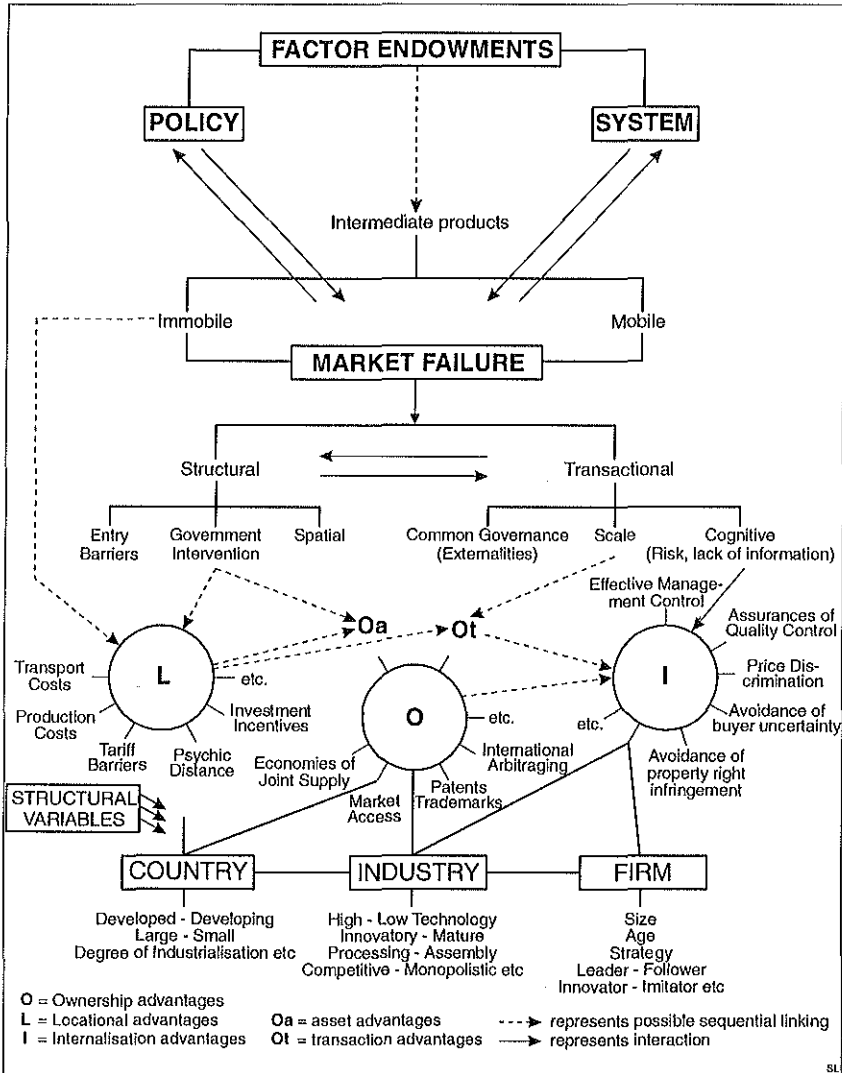
- Das Verhältnis zwischen Innovationen und Wettbewerbsvorteilen auf Unternehmens- und Länderebene muß näher beleuchtet werden. Unternehmen engagieren sich sowohl in Direktinvestitionen, als auch in grenzüberschreitenden Allianzen und Netzwerken, um Wettbewerbsvorteile aufzubauen bzw. zu verwerten.
- Als Strategien zur Umgehung von Marktunvollkommenheiten sind alternative Organisationsformen zu berücksichtigen.
- Externe Faktoren sind von Unternehmen beeinflussbar. Allianzen und Netzwerke beeinflussen die Qualität von Entscheidungen in hohem Maße.

Die Bedeutung dieser Aspekte verknüpft DUNNING mit den Basiselementen des Eklektischen Paradigmas, um die Relevanz von Allianzen und Netzwerken für die Generierung von 'ownership-specific advantages' und 'location-specific assets' herauszuarbeiten (vgl. dazu auch Anhang 2).

Im Rahmen des Eklektischen Paradigmas gelingt eine systematische Zusammenführung partialanalytischer Ansätze, ohne jedoch den Anspruch auf Allgemeingültigkeit erheben zu können. So fehlen u.a. verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse. Der interdisziplinäre Ansatz schließt zwar eine Vielzahl 'weißer Flecken' in die Analyse ein. Die Integration der verschiedenen Disziplinen in ein abgeschlossenes Theoriegebäude gelingt jedoch nicht (vgl. LÜNING 1992, S. 109). DUNNING (1988, S. 308) selbst weist auf die Notwendigkeit hin, „(...) that scholars from various interested disciplines should be encouraged to pool their talents in order to improve their theorising about international production (...)“.

Als weiterer Kritikpunkt wird der Mangel an Originalität angeführt. Sowohl der monopolistische Ansatz von HYMER als auch der Internalisierungsansatz thematisieren die drei Basisvorteile des Eklektischen Paradigmas (vgl. BRAUN 1988, S. 329 f.). Damit reduziert sich, so die Kritiker, der Fortschritt gegenüber den Vorläufern auf die übersichtlichere Darstellung (vgl. SCHANZ 1995, S. 133 f.).

Abbildung 16: Die erweiterte Version des Eklektischen Paradigmas



Quelle: DUNNING 1988a, S. 12.

Ein weiterer Vorwurf liegt in formal-theoretischen Defiziten begründet. Der Großteil der Ausführungen zum Eklektischen Paradigma liegt nur in wenig kommentierten Tabellen vor. Eine verbal klar ausformulierte Version gibt es bis heute nicht (vgl. SCHANZ 1995, S. 136 f.). Gemäß DUNNING hat die erweiterte Version selbsterklärenden Charakter und wird deshalb auch nicht näher erläutert (vgl. DUNNING 1988a, S. 11).

Dynamische Aspekte wurden bislang lediglich in komparativ-statischer Form eingebaut. An dem grundsätzlich statischen Charakter des Eklektischen Paradigmas ändert dies nichts. Der Ansatz bezieht sich lediglich auf einen Gleichgewichtszustand, der durch das Direktinvestitionsverhalten der Unternehmen angestrebt wird (vgl. BRAUN 1988, S. 338 f.).<sup>89</sup> Im weiteren Verlauf der Arbeit dient das Eklektische Paradigma als wichtige Grundlage für die Ableitung und Überprüfung forschungsleitender Hypothesen (vgl. z.B. Abschnitt 3.2.3).

---

## 3.2 Theoretische Grundlagen: Wirkungen von Direktinvestitionen

---

Für die empirische Analyse und Ableitung von politischen Handlungsempfehlungen ist eine theoretische Fundierung der Wirkungen von Direktinvestitionen nötig. Theoretische Ansätze zu Wirkungen von Direktinvestitionen und deren empirische Überprüfung liegen bislang nur in rudimentärer Form vor (vgl. u.a. BELLAK 1993, GLICKMAN/WOODWARD 1989, PIGOZZI/BAGCHI-SEN 1995, PLUM 1995, WILLIAMS 1996). In der Vergangenheit konzentrierte sich die Theoriebildung insbesondere auf Bestimmungsgründe internationaler Kapitalbewegungen. Ein umfassendes Theoriegebäude zu Wirkungen von Direktinvestitionen wurde jedoch bislang noch nicht entwickelt. Der Themenkomplex „Regionalentwicklung“ wird in der Literatur zwar intensiv diskutiert. Es fehlt aber meist die Integration der Bedeutung von Direktinvestitionen (vgl. YOUNG/HOOD/PETERS 1994, S. 661). Mit dem fortschreitenden Wachstum von Direktinvestitionen steigt jedoch der Bedarf an theoretischen und empirischen Erkenntnissen über die Wirkungen auf investitionsempfangende Regionen bzw. Länder (vgl. O'HUALLACHAIN 1986, S. 152 ff.).

---

<sup>89</sup> DUNNING räumt die fehlende Prognosefähigkeit seines Ansatz auch ein (vgl. DUNNING 1979, S. 275).

Die Bestimmung der Wirkungen von Direktinvestitionen ist schwierig:

(1) Die Evaluierung von Wirkungen kann nur unter Einbeziehung realistischer Alternativszenarien erfolgen. Das bedeutet, daß auch diejenigen Wirkungen im Rahmen einer Untersuchung betrachtet werden müssen, die sich bei Unterlassung der Direktinvestitionen ergeben hätten. Inländische Investitionen können dabei von Direktinvestitionen ergänzt, unbeeinflusst oder ersetzt werden (vgl. WILLIAMS 1995, S. 42 f.). Das ist mit großen methodischen Problemen verbunden (vgl. DICKEN 1992, S. 387).

(2) Eine Generalisierung von Untersuchungsergebnissen ist kaum möglich. Die Wirkungen bestimmen sich einerseits durch Charakteristika des Direktinvestors oder Direktinvestitionsunternehmens und andererseits durch die ökonomischen, sozialen, kulturellen und politischen Bedingungen im Gastland (vgl. BUCKLEY 1989a, S. 290.).

(3) Eine Kausalität zwischen Direktinvestitionen und Wirkungen ist nicht notwendigerweise gegeben. Der Erklärungsbeitrag einzelner Einflußfaktoren läßt sich kaum isolieren. Identifizierte Wirkungen könnten auch auf andere Ursachen, z.B. Beschäftigungseffekte durch veränderte konjunkturelle Rahmenbedingungen, zurückgeführt werden. „The observation that two factors move in relation to each other does not prove an interconnection between them“ (DANIELS/RADEBAUGH 1994, S. 426).

Vor dem Hintergrund dieser Schwierigkeiten gilt es, ein Analysekonzept zur Evaluierung der Wirkungen von Direktinvestitionen zu entwickeln.

---

#### 3.2.1 Systematisierte Darstellung von Wirkungen

---

Die ökonomischen Wirkungen von Direktinvestitionen können in vier Kategorien eingeteilt werden. Dabei handelt es sich nicht um eine trennscharfe Abgrenzung, da sich Wirkungen gegenseitig beeinflussen und bedingen. Vielmehr wird ein Orientierungsrahmen bereitgestellt, um unterschiedliche Wirkungen methodisch operationalisierbar zu machen (vgl. DICKEN 1992, S. 388 ff.).

- *Transferwirkungen* beziehen sich auf die Übertragung von Ressourcen. Direktinvestoren transferieren Kapital, Technologie und Know-how in das Empfängerland. Sind Ressourcen dort knapp, so kann der Transfer einen positiven Beitrag leisten. Multinationale Unternehmen verfügen i.d.R. über hohe finanzielle Ressourcen zur Durchführung von Investitionen im Ausland. Zusätzlich sind sie leichter in der Lage, sich über Kapitalmärkte zu finanzieren. Damit werden knappe Ressourcen in das Empfängerland transferiert. Zusätzlich wird über das Angebot neuer Investitionsalternativen lokales Kapital mobilisiert. Negativ kann sich

aber die Nutzung lokaler Kapitalmärkte auswirken, wenn lokalen Unternehmen dadurch Kapital entzogen wird. Es kommt zu keinem Kapitaltransfer. Dies gilt auch für die Reinvestition von Gewinnen aus Direktinvestitionstätigkeiten (vgl. HOOD/YOUNG 1979, S. 184). Langfristig kommt es zudem durch Gewinntransfers auch zu gegenläufigen Kapitalbewegungen. Direktinvestitionsunternehmen sind ein bedeutender Mittler im Rahmen des Technologię- und Know-how-Transfers. Dabei stellt sich die Frage, in welchem Ausmaß Technologie und Know-how unternehmensintern übertragen werden und dann auch tatsächlich über Verflechtungsbeziehungen und Demonstrationseffekte in das Empfängerland diffundieren (vgl. DICKEN 1992, S. 391 f., GRAHAM/KRUGMAN 1989, S. 46 f., PLUM 1995, S. 174 ff.).

- *Verflechtungswirkungen* eines Direktinvestitionsunternehmens lassen sich in unternehmensexterner und -interner Hinsicht analysieren. Die Verflechtungen sind dabei entweder rückwärts auf die Beschaffung von Inputs oder vorwärts auf weitere Unternehmen gerichtet (vgl. HIRSCHMAN 1967, S. 92 ff.). Ein Direktinvestitionsunternehmen sichert beispielsweise die Beschaffung über externe Zulieferunternehmen oder über unternehmensinterne Vorleistungen. Daraus bestimmt sich auch der vertikale Integrationsgrad. Die Intensität der Verflechtungen von Direktinvestitionsunternehmen mit anderen Unternehmen in einer Empfängerregion ist dabei ein entscheidender Aspekt bei der Bewertung der langfristigen Vorteilhaftigkeit, da damit Technologietransfer, Beschäftigungseffekte und die Möglichkeit für lokale Unternehmensneugründungen ('spin-offs') verbunden sind. Die Generierung lokaler Verflechtungsbeziehungen bestimmt sich insbesondere aus der Strategie und Motivation der Direktinvestition, den damit verbundenen Produktionsformen und dem Technologieniveau, der Branchenzugehörigkeit, den Charakteristika der Gastregion und der Variablen „Zeit“ (vgl. HAAS/HESS/WERNECK 1995, S. 16 f.). Unmittelbar mit den lokalen Verflechtungen hängt auch die Entwicklung der Außenhandelsbilanz zusammen. Direktinvestitionen und Außenhandel weisen substitutive, neutrale oder komplementäre Beziehungen auf, die sich aus dem Ausmaß der internationalen Beschaffung und dem Absatz ergeben. Die Motivation von Direktinvestitionen beeinflusst somit die Entwicklung des Außenhandels der Direktinvestitionsunternehmen maßgeblich (vgl. BELLAK 1993, S. 129 ff., GLICKMAN/WOODWARD 1989, S. 151 ff.).



- *Output-Wirkungen* umfassen vor allem direkte bzw. indirekte Beschäftigungsveränderungen. Erstere werden den Veränderungen der eigenen Belegschaft eines Direktinvestitionsunternehmens zugeschrieben, während indirekte Beschäftigungseffekte in anderen Unternehmen bzw. Sektoren entstehen. Die Zahl neuer direkter Arbeitsplätze ergibt sich aus dem Umfang und den technologischen Bedingungen der Direktinvestitionsunternehmensaktivitäten. Indirekte Beschäftigungswirkungen bestimmen sich dagegen aus vorwärts- und rückwärtsgerichteten Verflechtungsbeziehungen sowie aus Strukturwirkungen, die sich z.B. durch Einkommensmultiplikatoreffekte ergeben (sog. spill-over-Effekte). Diese Effekte können auch nachteilig für die Region sein, wenn Direktinvestitionsunternehmen Beschäftigte abbauen oder durch die Aktivitäten der lokale Unternehmensaufbau verhindert wird (vgl. ADEBAHR 1981, S. 42 ff., ASHCROFT/LOVE 1993, S. 21 ff.). Neben den quantitativen Wirkungen spielt auch die qualitative Komponente der Beschäftigungsveränderungen eine große Rolle. Aus Sicht der Regionalentwicklung sollen in den Direktinvestitionsunternehmen qualitativ hochwertige Arbeitsplätze geschaffen werden (vgl. GRAHAM/KRUGMAN 1989, S. 51 f.).
- Ausgehend von den Merkmalen einer Direktinvestition lassen sich *Strukturwirkungen* in der Empfängerregion identifizieren. Insbesondere hochwertige Funktionsbereiche in Direktinvestitionsunternehmen ziehen Veränderungen der Wirtschafts- und Wettbewerbsstruktur nach sich. So stellen sich durch den Ressourcentransfer Wachstumseffekte ein, die durch lokale Neugründungen in Form von 'spin-offs' noch verstärkt werden können. Das Engagement ausländischer Unternehmen intensiviert den Wettbewerb und regt so auch die lokale Wirtschaft an. Die Entstehung von Clustern sichert langfristige Wettbewerbsvorteile in der Empfängerregion. Direktinvestitionsunternehmen können über Technologietransfer oder Verflechtungsbeziehungen die Entstehung von Clustern auslösen und/oder verstärken. Demgegenüber besteht aber auch die Gefahr, daß die Empfängerregion zu einer 'branch plant economy' degeneriert. Daraus folgt ein hohes Maß an Abhängigkeit von Entscheidungen, die außerhalb der Empfängerregion getroffen werden, und eine Verringerung der Wettbewerbsfähigkeit, da nur bestimmte Funktionen - wie etwa die Produktion - in der Empfängerregion verbleiben. Dies wird in der Literatur als 'hollowing-out' bezeichnet (vgl. DANIELS/RADEBAUGH 1994, S. 432 ff, DICKEN 1992, S. 407 f.).

#### 2.2 Klassische Ansätze auf der Makro- und Mesoebene

---

Die makroökonomische Begründung der Wirkungen von Direktinvestitionen basiert auf der klassischen Außenhandelstheorie und der traditionellen Kapital- und Investitionstheorie (vgl. z.B. FRANKEL 1965, MACDOUGALL 1960, PEARCE/ROWAN 1966). Erstere thematisiert Faktorbewegungen als Alternative zum Güterhandel und deren Wirkung auf volkswirtschaftliche Größen. Die Basis stellen das HECKSCHER-OHLIN-Theorem und das Konzept komparativer Vorteile nach RICARDO dar. In einer statischen Betrachtungsweise führt der Zustrom von Direktinvestitionen zu einer Vermehrung der komparativen Vorteile von Regionen bzw. Nationen (vgl. YOUNG/HOOD/ETERS 1994, S. 658). Durch die Lockerung einiger Annahmen<sup>90</sup> lassen sich u.a. durch die Modelle von MUNDELL (1957) und von KOJIMA (1978) die Konsequenzen einer autonomen Einflußgröße 'Direktinvestitionen', die als reiner Kapitaltransfer betrachtet wird, auf verschiedene endogene Größen aufzeigen (vgl. dazu auch Abschnitt 3.1.1.1). Die kurzfristigen Wirkungen von Direktinvestitionen beziehen sich dabei in aggregierter Form auf bestimmte Parameter eines Landes. Im Mittelpunkt stehen somit die Wohlfahrtswirkungen, die sich aus einer effizienten Allokation der Faktoren ergeben (vgl. BELLAK 1993, S. 51 ff., DUNNING 1994, S. 415 ff., PLUM 1995, S. 59 ff.).

Im Rahmen der Kapital- und Investitionstheorie wird die Verteilung des Kapitalstocks und Outputs erklärt (vgl. dazu z.B. JASAY 1960, KEMP 1962, MACDOUGALL 1960). MACDOUGALL (1960, S. 13 ff.) betrachtet in seinem Ansatz Direktinvestitionen als eine Kapitalstockausweitung des Empfängerlandes und setzt sie in Verbindung mit der Grenzproduktivität des Kapitals. Dabei trifft er einschränkende Annahmen.<sup>91</sup> Der Kapitalzufluß im Empfängerland führt zu zusätzlichen Gewinnen der ausländischen Kapitalgeber und aufgrund der fallenden Grenzproduktivität zu verminderten Gewinnen des lokal bereitgestellten Kapitals. Bei letzterem handelt es sich aber lediglich

---

<sup>90</sup> Insbesondere die Annahme der Immobilität der Produktionsfaktoren und des vollkommenen Wettbewerbs.

<sup>91</sup> Folgende Annahmen liegen dem Modell zugrunde: (1) Vollbeschäftigung, (2) keine Steuern, (3) der Faktor Arbeit ist unabhängig vom Kapitalstock, (4) der inländische Anteil des Kapitalstocks ist unabhängig von dem Anteil, der durch Kapitalzufluß aus dem Ausland entstanden ist, (5) keine positiven externen Effekte, (6) keine Skalenvorteile, (7) vollkommene Konkurrenz, (8) Direktinvestitionen beeinflussen die 'terms of trade' nicht, (9) problemlose Anpassungsprozesse der Zahlungsbilanz und (10) keine administrativen Eingriffe (vgl. MACDOUGALL 1960, S. 14).

um eine Redistribution zu anderen Produktionsfaktoren wie den Löhnen.<sup>92</sup> Im Empfängerland kommt es insgesamt zu einer Wohlfahrtssteigerung, obgleich die zusätzlichen lokalen Einkommen relativ gering ausfallen. Durch die sukzessive Auflösung der Annahmen lassen sich zwar weitere Vorteile für das Empfängerland ableiten, eine abschließende Bewertung der Wirkungen von Direktinvestitionen ist jedoch nicht möglich. So ist es durchaus denkbar, daß sich auch nachteilige Effekte für das Empfängerland ergeben, wenn man die Annahme vollkommener Konkurrenz durch den oligopolistischen Wettbewerb aufgibt. Zusammenfassend erweist sich der komparativ-statische Charakter und das hohe Abstraktions- bzw. Aggregationsniveau dieses Ansatzes als einengend. Zudem besteht eine makroökonomische Theorie der internationalen Produktion und Wirtschaftsentwicklung nur in rudimentärer Form (vgl. CANTWELL 1989, S. 199, GRAY 1982, S. 172 ff.). Regionale Wirkungen können vor diesem Hintergrund nicht analysiert werden und bleiben verdeckt (vgl. HOOD/YOUNG 1979, S. 183 ff.). Eine differenzierte Analyse kann nur durch eine weitergehende, theoretische Fundierung auf der Branchen- und insbesondere der Unternehmensebene erfolgen.

Das Paradigma der direktinvestitionsinduzierten Entwicklung von OZAWA (1992) basiert auf stufentheoretischen Gedanken in der Tradition ROSTOWS (1960) (vgl. dazu auch u.a. BALASSA 1984, CHENERY/ROBINSON/SYRQUIN 1986). Nach diesem Modell durchlaufen Länder verschiedene Stufen, in denen Direktinvestitionen eine tragende Rolle für die strukturelle, wirtschaftliche Transformation spielen. Die wirtschaftliche Entwicklung beruht dabei auf der Handelskomplementarität der getätigten Direktinvestitionen, dem Wandel der Faktorbedingungen und der Akkumulation von Know-how und Technologie (vgl. OZAWA 1992, S. 33 ff.). Ähnliche Überlegungen liegen auch einer dynamisierten Variante des Eklektischen Paradigmas zugrunde, wonach Direktinvestitionsvolumen und -bilanz mit dem Entwicklungsstand eines Landes zusammenhängen. Nach einem anfänglich niedrigen Niveau der Direktinvestitionstätigkeit aufgrund geringer Standortvorteile<sup>93</sup> für ausländische Unternehmen gewinnen Direktinvestitionen aus dem Ausland durch eine Verbesserung des nationalen Investitionsklimas zunehmend für die wirtschaftliche Entwicklung an Bedeutung. Im Zuge der weiteren Entwicklung sinken die Nettokapitalimporte kontinuierlich, bis die Direktinvestitionen in das Ausland den Zufluß ausländischer Investitionen übersteigen.

---

<sup>92</sup> D.h. es kommt zu einer Umverteilung von Gewinneinkommen zugunsten von Lohneinkommen.

<sup>93</sup> So wirken sich ein kleiner Binnenmarkt, unbefriedigende rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen, der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften usw. nachteilig auf die Standortattraktivität für ausländische Unternehmen aus (vgl. DUNNING 1981a, S. 38 f.).

n der letzten Phase werden die Länder zu Nettokapitalexporturen, da inländische Unternehmen im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung unternehmensspezifische Vorteile aufbauen konnten und diese auch im Ausland verwerten (vgl. DUNNING 1981a, S. 38 ff.). Vor dem Hintergrund der veränderten Basiselemente des Eklektischen Paradigmas in der sogenannten OLI-Konfiguration<sup>94</sup> lassen sich dann auch auf- bzw. Abwertungsprozesse der nationalen Diamanten im Sinne PORTERS erklären.<sup>95</sup> Dieser Investitions-Entwicklungs-Zyklus bietet eine Reihe von Ansatzpunkten zur Weiterentwicklung und Verknüpfung mit anderen Konzepten wie z.B. dem 'Asset Accumulation and Restructuring Paradigm', dem Diamantkonzept oder dem Produktlebenszyklus (vgl. CANTWELL 1989, S. 160 ff., DUNNING 1994, S. 266 f., PORTER 1991, S. 93 ff., VERNON 1966).

Gemäß dem 'Asset Accumulation and Restructuring Paradigm' akkumulieren sich das Technologieniveau und der Kapitalstock einer Branche bzw. einer Volkswirtschaft im Laufe der Zeit (vgl. CANTWELL 1990, PAVITT 1988, S. 129 f.). Dieser Prozeß vollzieht sich in inkrementalen, interdependenten Schritten. Durch den Aufbau von Netzwerken haben multinationale Unternehmen die Möglichkeit, Vorteile aus der technologischen Spezialisierung zwischen Ländern zu nutzen. Die stetige Rekonfiguration der Wertschöpfungsketten im internationalen Maßstab beeinflusst dabei Akkumulationsprozesse maßgeblich. Länder weisen einen unterschiedlichen Mix von mehr oder weniger wettbewerbsfähigen Branchen auf. Entscheidend dabei sind das jeweilige Innovationspotential und das Wachstum der Produktivität. Länder, in denen die Ressourcen in wettbewerbsfähige Bereiche kanalisiert werden, sind attraktiver für ausländische, forschungsintensive Direktinvestitionen. Damit können kumulative, selbstverstärkende Prozesse ausgelöst werden und zu einer erhöhten inländischen Innovationsfähigkeit durch Agglomerationsvorteile führen. Analog dazu lassen sich auch negative Spiralen ('vicious cycles') identifizieren. Auch hier kann es durchaus zu Direktinvestitionen aus dem Ausland kommen. Beispiele dafür sind Direktinvestitionen in reine Montagewerke, die durch geringe Forschungsaktivitäten und Wertschöpfung schwache

---

<sup>94</sup> „O“ steht für 'ownership-specific advantages', „L“ für 'locational-specific advantages' und „I“ für 'internalization advantages'.

<sup>95</sup> In diesem Zusammenhang integriert DUNNING (1994, S. 265 f. und S. 270 ff.) auch den Environmental/Systems/Policy (ESP)-Ansatz in die Analyse. Länder unterscheiden sich dabei hinsichtlich ihres Entwicklungsstandes und ihrer Attraktivität als Standort internationaler Unternehmensaktivitäten. Dies kann durch die Betrachtung der wirtschaftlichen Umwelt (E=Environment), des ökonomischen Systems (S=Systems) und der staatlichen Politik (P=Policies) verdeutlicht und analysiert werden (vgl. auch KOOPMAN/MONTIAS 1971, S. 29 ff. und DUNNING 1988c, S. 14 ff.).

Impulse auf die inländische Wirtschaft ausüben (vgl. CANTWELL 1989, S. 172 ff., DUNNING 1994, S. 266 ff., YOUNG/HOOD/PETERS 1994, S. 660 f.).

Eine Kombination ökonomischer, rechtlicher und gesellschaftlicher Rahmenbedingungen mit unternehmensspezifischen Vorteilen ist auf der Mesoebene erzielbar. Das Diamantkonzept von PORTER (1991) verbindet die Schaffung und Sicherung von Wettbewerbsvorteilen einer Branche mit verschiedenen länder- und branchenspezifischen Faktoren. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Branchen bestimmt sich durch das Zusammenspiel von vier Hauptelementen (vgl. PORTER 1991, S. 95 ff.).

- *Faktorbedingungen:* Im Wettbewerb einer Branche sind bestimmte Produktionsfaktoren notwendig. Neben der tatsächlichen Faktorausstattung eines Landes i.S. der klassischen Außenhandelstheorie sind auch Prozesse der Schaffung, Aufwertung und Kombination der Faktoren in die Analyse einzubeziehen.
- *Nachfragebedingungen:* Eigenschaften der Inlandsnachfrage nach Produkten und Dienstleistungen beeinflussen die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Branchen. Wichtige Eigenschaften der Inlandsnachfrage sind dabei die Zusammensetzung bzw. Art der Verbraucherbedürfnisse, ihr Ausmaß, ihre Wachstumsstruktur und die Diffusionsmechanismen inländischer Präferenzen auf Auslandsmärkte.
- *Verwandte und unterstützende Branchen:* Wettbewerbsfähige Zulieferbranchen und verwandte Branchen fördern die Generierung von Wettbewerbsvorteilen. Insbesondere wirken sich Unternehmenscluster vorteilhaft auf die anderen Faktoren des Diamanten aus.
- *Unternehmensstrategie, Struktur und Wettbewerb:* Hierunter werden die Bedingungen in einem Land subsumiert, unter denen Unternehmen entstehen, organisiert und geführt werden. In diesem Zusammenhang ist auch die Art des inländischen Wettbewerbs zu thematisieren.

Diese Landeseigenschaften werden durch zwei Nebenvariablen ergänzt. Staat und Zufall prägen das Zusammenspiel der Faktoren. Sie sind jedoch nicht hinreichend, um Wettbewerbsvorteile zu schaffen. Die oben aufgeführten Bestimmungsfaktoren des Wettbewerbsvorteils von Nationen bzw. Regionen unterstützen und bedingen sich gegenseitig und führen in einer systematisch organisierten Kombination zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Branche (vgl. HENZLER 1993, S. 11 f., PORTER 1991, S. 153 f.). Die Wettbewerbsentwicklung von Ländern läßt sich durch vier eigenständige, aufeinanderfolgende Phasen beschreiben. Die Aufwertung des nationalen Diamanten erfolgt faktorbedingt, investitionsbedingt oder innovationsbedingt. Das

wohlstandsbedingte Stadium geht mit einem Wohlstandsverlust einher (vgl. PORTER 1991, S. 564 ff.). Die Rolle von Direktinvestitionen für die Schaffung von nationalen Wettbewerbsvorteilen wird in diesem Zusammenhang nur sekundär berücksichtigt. Lediglich in der faktorbedingten Phase wird ausländischen Direktinvestitionen eine wichtige Funktion für den wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß zugesprochen (vgl. PORTER 1991, S. 697). Die Ausrichtung der Entwicklung auf multinationale Unternehmen führt jedoch zu einem Verharren einer Wirtschaft auf dem faktorbedingten Niveau. In einer Erweiterung des Diamantkonzepts weist DUNNING (1992a, 1993a) auf die besondere Bedeutung von multinationalen Unternehmen hin. Direktinvestitionen weichen die nationale Abgrenzung des Diamantkonzepts auf. Die Bestimmungsfaktoren müssen also in einem internationalen Kontext beleuchtet werden (vgl. DUNNING 1993a, S. 7 ff.). In Hinblick auf die Entwicklung von Regionen bzw. Nationen bedeutet dies, daß Direktinvestitionen in hohem Maße die Wettbewerbsfähigkeit von Branchen im Ausland mitbestimmen können und nicht - wie bei PORTER ausgeführt - für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes notwendigerweise langfristig negativ sein müssen (vgl. PORTER 1991, S. 688 f.).<sup>96</sup> Ökonomische und regionale Wirkungen manifestieren sich also vor diesem Hintergrund, d.h. multinationale Unternehmen beeinflussen und vernetzen durch ihre Aktivitäten nationale Diamanten und müssen als weiterer Einflußparameter auf Wettbewerbsvorteile und damit auch im Rahmen der Regionalentwicklung berücksichtigt werden (vgl. DUNNING 1992a, S. 135 ff.).

Das Diamantkonzept wurde vielfach kritisiert (vgl. dazu z.B. PERLITZ 1995, S. 175 ff.). Insbesondere richten sich Zweifel gegen den Anspruch PORTERS, eine neue und umfassende Theorie entwickelt zu haben. Für die einzelnen Elemente des Diamanten existieren bereits theoretische Ansätze, die jedoch nicht eingearbeitet wurden. „So ist ein System von Allgemeinplätzen entstanden, das dem Theorieanspruch kaum genügt“ (PERLITZ 1995, S. 176). PORTERS Verdienst liegt eher in der systematischen Zusammenführung verschiedener Teilbereiche zu einem Erklärungsansatz nationaler Wettbewerbsvorteile.

---

<sup>96</sup> Dazu schreibt PORTER (1991, S. 689): „Ins Land strömende Auslandsinvestitionen [i.S. von Direktinvestitionen (Anmerkung des Verfassers)] sind nie eine Lösung für die Wettbewerbsprobleme dieses Landes“. Diese Aussage ist in zweierlei Hinsicht zu verstehen. Zum einen ist ein hoher Direktinvestitionsstrom in ein Land ein Indikator für die Wettbewerbschwäche der inländischen Wirtschaft (vgl. z.B. RUGMAN/HODGETTS 1995, WESTERHOFF 1991). Zum anderen sind Direktinvestitionen ein Zeichen für eine niedrige Aufwertungsrate, d.h. sie wirken hemmend auf die Wettbewerbsfähigkeit. Auch dies ist - folgt man der neueren wirtschaftsgeographischen Literatur - anzuzweifeln (vgl. YOUNG/HOOD/PETERS 1994, S. 657 ff.).

Das Produktlebenszykluskonzept<sup>97</sup> ist auf der Mesocbene anzusiedeln, dient aber auch mikroanalytischen Untersuchungen (vgl. GRÜNÄRML 1982, S. 77, VERNON 1974). So kann es als Grundlage für eine Unterteilung von Organisationsformen multidivisionaler Unternehmen herangezogen werden (vgl. TAYLOR/THRIFT 1983, S. 456). Dies begründet sich zum einen in der Notwendigkeit, Innovationen aufzugreifen und zu vermarkten. Damit wird die strategische Ausrichtung von Unternehmen bestimmt. Zum anderen ermöglicht diese Organisationsform einem großen Unternehmen die gezielte Anpassung an veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen und die Antizipation von Produkt- und Nachfrageentwicklungen. Jeder Betrieb innerhalb eines multidivisionalen Unternehmens entspricht einem Stadium im Produktlebenszyklus. Die Formen reichen dabei von (1) „leitenden“ Teilbetrieben, in denen innovative Produkte entwickelt, neue Dienstleistungsmärkte erschlossen oder neue Investitionsformen entwickelt werden, über (2) „intermediäre“ Teilbetriebe, die den Gewinn über die Herstellung etablierter Produktlinien erwirtschaften bis zu (3) „zaudernden“ Teilbetrieben, in denen auslaufende Produktlinien gefertigt werden (vgl. REBITZER 1995, S. 26, TAYLOR/THRIFT 1983, S. 455 f.).<sup>98</sup> Diese Differenzierung wird in den nächsten Abschnitten im Rahmen der Diskussion einer Typologie von Direktinvestitionsunternehmen wieder aufgegriffen.

---

#### 3.2.3 Unternehmensbezogene Ansätze der Mikroebene

---

TAYLOR/THRIFT (1983) trennen Großunternehmen in multidivisionale und globale Unternehmen. Letztere bauen ein weltweites Netzwerk von Direktinvestitionsunternehmen auf, um intensivierten Wettbewerbsbedingungen standhalten zu können. Die verschiedenen Typen von Teilbetrieben stellen hierbei Investitionsalternativen dar, durch die die Vorteile eines globalen Unternehmens genutzt werden können (vgl. Abschnitt 3.2.2). Als theoretische Grundlage bietet sich das Eklektische Paradigma von DUNNING an, das die Verteilung von Produktionsstätten multinationaler Unternehmen zum Erklärungsziel hat. In Hinblick auf die Bewertung von Direktinvestitionen bedeutet das, daß sich die Wirkungen durch Art und Ausmaß unternehmensspezifischer Wettbewerbsvorteile des Direktinvestors, standortspezifische Gegebenheiten des Gastlandes und potentielle Internalisierungsvorteile bestimmen (vgl. DUNNING 1994, S. 265). Dies ist für eine Wirkungsanalyse von zweifacher Relevanz:

---

<sup>97</sup> Vgl. dazu auch Abschnitt 3.1.1.3.

<sup>98</sup> Im Original wird zwischen 'leader' (leitende), 'intermediate' (intermediäre) und 'laggard' (zaudernde) Unternehmen unterschieden (vgl. TAYLOR/THRIFT 1983).

(1) Es wird deutlich, daß Faktoren auf verschiedenen Analyseebenen berücksichtigt werden müssen. Das Eklektische Paradigma kann im Sinne einer 'bottom-up'-Betrachtung verstanden werden. Auf Basis einer unternehmensbezogenen Analyse werden im weiteren Verlauf auch Aspekte der Makroebene, z.B. Merkmale des Gastlandes, integriert (vgl. DUNNING 1988a, S. 40). Die Wirkungen von Direktinvestitionen müssen sowohl vor dem Hintergrund differenzierter strategischer Rollen der einzelnen Einheiten als auch unterschiedlicher regionaler Rahmenbedingungen beleuchtet werden.

(2) Es besteht die Notwendigkeit, die strategische Rolle von Direktinvestitionsunternehmen zu diskutieren. In der Vergangenheit wurden international operierende Unternehmen häufig als homogen und hierarchisch strukturiert betrachtet. Direktinvestitionen stellen dabei lediglich ein Instrument zur Implementierung einer übergreifenden Unternehmensstrategie dar (vgl. dazu FORSGREN/PAHLBERG 1996, AHARONI 1966, JOHANSON/VAHLNE 1977). Erst in der jüngeren Vergangenheit wurde eine Differenzierung der verschiedenen Einheiten wie Unternehmenszentralen oder Direktinvestitionsunternehmen<sup>99</sup> vorgenommen (vgl. u.a. BARTLETT/GHOSHAL 1990, PRAHALAD/DOZ 1981). Eine unternehmensbezogene Perspektive hat für die Untersuchung der regionalen Wirkungen von Direktinvestitionen besondere Bedeutung (vgl. PAHLBERG 1996, S. 9, TAGGART 1996).

#### **3.2.3.1 Internationale Strategien und die Rolle von Direktinvestitionsunternehmen**

##### **3.2.3.1.1 Autonomie, Kontrolle und Organisationsstruktur**

Der Charakter von Direktinvestitionsunternehmen läßt sich durch verschiedene Dimensionen beschreiben. Die Autonomie für strategische Entscheidungen ist dabei von großer Bedeutung und ist im Zusammenhang mit den Kontrollmöglichkeiten durch die Unternehmenszentrale zu sehen. Kontrolle besteht zum einen auf einer formal verankerten Weisungsbefugnis und zum anderen durch informelle Einflußmöglichkeiten. Somit bietet die Untersuchung der Autonomie, der Kontrolle und der damit verbundenen Organisationsstrukturen international operierender Unternehmen einen Ausgangspunkt zur Analyse der Rolle von Direktinvestitionsunternehmen.

---

<sup>99</sup> Im weiteren Verlauf werden die Begriffe Direktinvestitionsunternehmen, Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften, Teilbetriebe und 'subsidiaries' synonym verstanden.



In der Literatur finden sich zwei unterschiedliche Ansätze zur Analyse der Autonomie von Direktinvestitionsunternehmen. Die prozeßbezogene Perspektive unterstellt einen Kontrollverlust der Unternehmenszentrale im Zeitablauf, da reifere Direktinvestitionsunternehmen sich den Zugang zu strategischen Ressourcen, wie z.B. Technologie, Kapital, Marktzugang usw., verbessern (vgl. PRAHALAD/DOZ 1981, S. 5 ff.). Die machtbezogene Perspektive greift dagegen auf den Netzwerkgedanken zurück, in dem ein „set of connected exchange relationships between actors controlling business activities“ (FORSGREN/PAHLBERG 1996, S. 42) besteht. Der Konflikt zwischen einem hohen Maß an Entscheidungsfreiheit bzw. lokaler Anpassungsmöglichkeiten für verschiedene Direktinvestitionsunternehmen und die Notwendigkeit einer übergeordneten Führung und Kontrolle durch eine Zentrale löst kontinuierliche Verhandlungsprozesse aus, in deren Folge sich der Autonomiegrad und die jeweilige Position im Netzwerk ergeben. Diese Sichtweise gilt insbesondere für multinationale Unternehmen mit heterarchisch geprägten Strukturen (vgl. FORSGREN/PAHLBERG 1996a, S. 91 ff.).

Abbildung 17: Internationale Strategien

<i>Hoch</i>	Starke Direktinvestitionstätigkeit mit extensiver Koordination zwischen den Direktinvestitionsunternehmen	Rein globale Strategie
<i>Gering</i>	Länderzentrierte Strategie von MNU mit einer Reihe von Direktinvestitionsunternehmen, die nur in einem Land operieren	Exportorientierte Strategie mit dezentralisiertem Marketing
<b>Koordination der Aktivitäten</b>	<i>Geographisch dispers</i>	<i>Geographisch konzentriert</i>
	<b>Konfiguration der Aktivitäten</b>	

Quelle: PORTER 1986, S. 19.

Die klassische Auffassung von multinationalen Unternehmen unterstellt traditionelle, hierarchische Ordnungsstrukturen, die sich in bestimmten, klaren Strategien manifestieren (vgl. CHANDLER 1995, FRANKO 1976, STOPFORD/WELLS 1972). Dabei wird angenommen, daß grundlegende Entscheidungen auch über den angemessenen Autonomiegrad von Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften in der Unternehmenszentrale getroffen werden (vgl. FORSGREN/HOLM/JOHANSON 1992, S. 249). PORTER (1986) unterscheidet zwischen länderzentrierten und global-integrierten Strategien, die sich auf die Wettbewerbsbedingungen von bestimmten Branchen beziehen. Erstere implizieren lediglich eine lockere Koordination der internationalen Aktivitäten. Direktinvestitionsunternehmen haben meist einen relativ hohen Autonomiegrad, der die Entwicklung länderspezifisch ausgerichteter Strategien zuläßt (vgl. PORTER 1986, S. 11 ff.). Eine *länderzentrierte* Strategie eines multinationalen Unternehmens besteht also aus einem Netzwerk von quasi unabhängigen Operationen einzelner Direktinvestitionsunternehmen, die so die jeweiligen nationalen Gegebenheiten berücksichtigen können (vgl. auch Abbildung 17). Im Rahmen *global-integrierter* Strategien werden dagegen durch die Integration internationaler Aktivitäten weitere Wettbewerbsvorteile geschaffen. Direktinvestitionsunternehmen unterliegen dann einer ausgeprägten Koordination durch die Zentrale und spezialisieren sich auf bestimmte Aktivitäten in der Wertschöpfungskette, die sich nicht nur auf nationale Märkte richten (vgl. DICKEN et al. 1994, S. 11, PORTER 1986, S. 20). Im Zuge der Unternehmensexpansion werden also Entscheidungen hinsichtlich der Verteilung der Elemente in der Wertschöpfungskette und der Koordination der funktional und räumlich verteilten Aktivitäten getroffen.

Das EPRG-Modell nach PERLMUTTER schließt sich unmittelbar an die Aussagen PORTERS an. Die Strategien multinationaler Unternehmen ergeben sich hierbei nicht nur aus branchenspezifischen Wettbewerbsbedingungen, sondern auch aus deren Neigung zu bestimmten Führungskonzepten (vgl. CHAKRAVARTHY/PERLMUTTER 1985, S. 5 ff., HEENAN/PERLMUTTER 1979, PERLITZ 1995, S. 140 ff., PERLMUTTER 1969, S. 9 ff.). Daraus folgt auch die Aufteilung der Entscheidungskompetenzen und das entsprechende Autonomielevel von Direktinvestitionsunternehmen (vgl. WELGE 1989, S. 1537 ff.).

- Im Rahmen des *ethnozentrischen* (heimatland-orientierten) Führungskonzeptes orientieren sich strategische Entscheidungen an den Werten und Interessen der Muttergesellschaft. Die Steuerung und Koordination der Direktinvestitionsunternehmen vollzieht sich hierarchisch.
- Demgegenüber steht das *polyzentrische* (gastland-orientierte) Führungskonzept, in dem die Kultur des Gastlandes bei strategischen Entschei-

dungen besondere Berücksichtigung findet. Die Akzeptanz durch die Öffentlichkeit im Gastland soll durch einen hohen Autonomiegrad des lokalen Managements im Direktinvestitionsunternehmen gewährleistet werden.

- Durch eine *regiozentrierte* (regionen-orientierte) Führung werden die Abstimmung und der Ausgleich der Interessen der Unternehmenszentrale mit denen der Direktinvestitionsunternehmen auf einer regionalen Basis angestrebt. So kann der Fokus beispielsweise auf der Region Europa liegen. Dann werden strategische Entscheidungen unter einer eurozentrischen Perspektive getroffen.
- Bei der *Geozentrierung* (Welt-Orientierung) wird die Integration der verschiedenen Direktinvestitionsunternehmen im Rahmen eines globalen Ansatzes betont. Durch die weltweite Vernetzung der Unternehmensaktivitäten können Integrationsvorteile genutzt und länderspezifische Gegebenheiten berücksichtigt werden. Damit werden Synergieeffekte über Ländergrenzen hinweg erzielt.

Die länderzentrierte Strategie nach PORTER (1986) entspricht dem polyzentrischen Konzept: Die Berücksichtigung der wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Rahmenbedingungen des Gastlandes führt zu dezentralen Organisationsstrukturen mit einem hohen Autonomiegrad für die Direktinvestitionsunternehmen. Die weltwirtschaftliche Entwicklung der letzten zwanzig Jahre deutet einen modellkonformen, graduellen Wandel multinationaler Unternehmen in Richtung Geozentrierung an. Netzwerke lösen also zunehmend hierarchische Strukturen ab (vgl. CHAKRAVARTHY/PERLMUTTER 1985, S. 5, HÅKANSON 1990, S. 257).

Eine ähnliche Differenzierung organisationaler Modelle im internationalen Kontext geht auf BARTLETT/GHOSHAL (1990, S. 73 ff.) zurück. Als *Multinationale Unternehmen* werden lediglich solche Unternehmen bezeichnet, die de facto nur ein Portfolio von Einheiten führen. Die Aktivitäten sind stark dezentralisiert, um nationale Unterschiede in ausreichendem Maße berücksichtigen zu können. Die Verteilung der Ressourcen und die Entscheidungscentralisation nehmen die Form einer dezentralisierten Föderation an.<sup>100</sup> Diese übt lediglich eine soziale Kontrolle über persönliche Beziehungen und einfache Finanzinstrumente aus. Das *internationale Organisationsmodell* unterstellt einen höheren Koordinations- und Kontrollgrad der Direktinvestitionsunternehmen durch die Unternehmenszentrale. Direktinvestitionsunternehmen

---

<sup>100</sup> Dies entspricht der polyzentrischen Konzeption (vgl. CHAKRAVARTHY/PERLMUTTER 1985).

nehmen dabei die Rolle von 'Anhängseln' ein, die nur der Umsetzung und Anwendung der im Heimatland entwickelten Fähigkeiten und Ressourcen dienen. Das Modell entspricht einer koordinierten Föderation, bei der die Kernkompetenzen zentralisiert sind und die delegierten Kompetenzen durch formale Planungs- und Kontrollsysteme bestimmt werden können. Im *globalen Organisationsmodell* konzentrieren sich sämtliche Kompetenzen und Ressourcen auf die Unternehmenszentrale, die den organisationalen Dreh- und Angelpunkt darstellt. Direktinvestitionsunternehmen werden als Montagewerke errichtet und/oder dienen dem Absatz bzw. Service. Die Aktivitäten im Ausland unterliegen dabei einer strengen Kontrolle. Alle drei Organisationsmodelle basieren auf dem 'structure-follows-strategy'-Paradigma, das auf mehr oder weniger ausgeprägte hierarchische Kontrollbeziehungen zurückgreift (vgl. BARTLETT/GHOSHAL 1990, S. 78 f., CHANDLER 1995).

Durch die erhöhten Anforderungen<sup>101</sup> an international operierende Unternehmen bilden sich jedoch neue Organisationsformen heraus. BARTLETT/GHOSHAL (1990, S. 81 ff.) bezeichnen sie auch als *Transnationale Organisationsmodelle*. Diese stellen integrierte Netzwerke dar, in denen ein kontinuierlicher Austausch von Ressourcen und Vermögenswerten erfolgt. Die Entscheidungen werden auf der Basis komplexer Kooperations- und Koordinationsprozesse getroffen. Traditionelle, hierarchische Führungsstrukturen lösen sich auf und werden durch gegenseitig abhängige Beziehungen zwischen Unternehmenszentrale und Direktinvestitionsunternehmen ersetzt. Damit ist auch eine Differenzierung der strategischen Rollen der ausländischen Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften verbunden (vgl. Abbildung 18). Kompetente Direktinvestitionsunternehmen dienen der Unternehmenszentrale in strategisch bedeutenden Märkten als Partner bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien im Sinne einer strategischen Führung und in strategisch unbedeutenden Märkten als unterstützende Einheiten, die ihre Fähigkeiten nicht nur auf die jeweiligen nationalen Märkte beziehen. Die Rolle der strategischen Umsetzung nehmen Direktinvestitionsunternehmen in strategisch unbedeutenden Märkten wahr. Ihre Kompetenz reicht gerade aus, um den eigenen Betrieb aufrecht zu erhalten. Um Effizienzverluste zu vermeiden, wird der Autonomiegrad stark eingeschränkt. Der Zustand des „schwarzen Lochs“ ist ein unbefriedigender strategischer Zustand, den es zu überwinden gilt. Dies kann beispielsweise durch die Ausschöpfung von Lernpotentialen auf strategischen Märkten oder durch die Errichtung von strategischen Allianzen erfolgen (vgl. BARTLETT/GHOSHAL 1987, S. 54 ff., BARTLETT/GHOSHAL 1990, S. 139 ff.).

---

<sup>101</sup> Dazu zählt u.a. die Notwendigkeit, sowohl global effizient als auch flexibel und weltweit lernfähig zu sein (vgl. Dicken, S. 30).

**Abbildung 18: Rollen von Direktinvestitionsunternehmen nach BARTLETT und GHOSHAL**



Quelle: BARTLETT/GHOSHAL 1987, S. 55.

Die oben vorgestellten Ansätze sind auf strategische Aspekte aus Sicht der Unternehmenszentrale fokussiert (vgl. FORSGREN 1989, S. 7).<sup>102</sup> Obwohl daraus einige Anhaltspunkte für Strategien von Direktinvestitionsunternehmen abgeleitet werden können, bleibt das Zusammenspiel zwischen Unternehmenszentrale und ausländischen Unternehmenseinheiten weitgehend unklar (vgl. JARILLO/MARTINEZ 1990, S. 501, YOUNG/HOOD/DUNLOP 1988, S. 488). Lediglich das transnationale Organisationsmodell und das geozentrische Führungskonzept überwinden die Annahme,

„(...) daß die Konzernleitung allen Tochtergesellschaften gleiche Rollen, Funktionen und Verantwortungsbereiche zuweist, daß die Landeschefs in gleichem Maße an der Planung beteiligt sind und daß ihre Leistung anhand standardisierter Kriterien bewertet wird.“

(BARTLETT/GHOSHAL 1987, S. 50)

---

<sup>102</sup> In der Literatur werden noch weitere Führungskonzepte diskutiert (vgl. z.B. AGTHE 1982, RUTENBERG 1970).

Direktinvestitionsunternehmen innerhalb eines Unternehmens erfüllen jedoch nicht eine einheitliche Funktion, sondern variieren aufgrund unterschiedlicher strategischer Ausrichtungen (vgl. GUPTA/GOVINDARAJAN 1994, S. 443). Dies hat weitreichende Folgen auch auf die Kontroll- und Koordinationsbeziehungen zwischen Unternehmenszentrale und Direktinvestitionsunternehmen. Die strategische Bedeutung einer Teileinheit wird nicht direkt durch die Unternehmenszentrale bestimmt, sondern ergibt sich aus den Beziehungsstrukturen innerhalb eines Netzwerkes (vgl. PAHLBERG 1996, S. 5). WHITE/POYNTER (1990) bezeichnen diese Strukturen als horizontale Organisationen, während HEDLUND (1986) von heterarchischen multinationalen Unternehmen spricht. Innerhalb eines solchen Netzwerkes erlangen Direktinvestitionsunternehmen ein unterschiedliches Niveau an Einfluß und Autonomie. Charakteristisch für heterarchische Strukturen in multinationalen Unternehmen ist u.a. (vgl. HEDLUND 1986, S. 21 ff., HEDLUND/ROLANDER 1990, S. 25 ff.):

- Es existieren mehrere, räumlich verteilte 'Zentralen' mit uneinheitlichen Entstehungsgeschichten, die unterschiedliche Funktionen erfüllen. Es handelt sich um multifokale Organisationen (vgl. PRAHALAD/DOZ 1987, S. 26). Damit koexistieren auch mehrere organisationale Prinzipien, d.h. heterarchische multinationale Unternehmen entsprechen eher 'Meta-Institutionen', in denen Kontrollmechanismen in Abhängigkeit von der Art der Aktivitäten entwickelt werden.
- Die strategische Bedeutung der Direktinvestitionsunternehmen erstreckt sich nicht nur auf den einzelnen Betrieb, sondern bezieht sich auf die Unternehmung als Ganzes. Die Unternehmensstrategie formiert sich in einem räumlich verteilten Netzwerk, wobei hierarchische Strukturen durch gegenseitig abhängige - eben heterarchische - Beziehungen ersetzt werden.
- Der Zusammenhalt im Unternehmen läßt sich als normative Integration beschreiben und basiert auf einer gemeinsamen Unternehmenskultur. Nur so verkommen die 'ungeordneten Strukturen' im heterarchischen Modell nicht zur Anarchie. Direktinvestitionsunternehmen entwickeln sich in Richtung „(...) holographic subsidiaries, namely, that every part of the organization reflects the entire organization“ (KOGUT 1990, S. 58).

Kontrolle im hierarchischen Modell umfaßt dann nicht nur formale Weisungsbefugnisse durch die Unternehmenszentrale, sondern auch informelle horizontale und vertikale Beziehungen zwischen den verschiedenen Unternehmenseinheiten. Kontrolle und Koordination ergeben sich demnach aus dem Autonomiegrad und den Einflußmöglichkeiten eines Direktinvestitionsunternehmens. Die Kontrolle hängt davon ab, wie unab-

hängig die Einheit von Ressourcen ist. Je größer, desto eher kann ein Direktinvestitionsunternehmen die eigenen Aktivitäten ohne Eingriffe übergeordneter Unternehmenseinheiten selbst kontrollieren. Einfluß leitet sich dagegen aus der jeweiligen Stellung im Netzwerk ab, die vor allem von solchen Aktivitäten gestärkt wird, die von anderen Einheiten - insbesondere in der Wertschöpfungskette - nur schwer ersetzt werden können. Für eine Wirkungsanalyse bedeutet dies, daß strategische Entscheidungen, wie z.B. die Standortwahl, Investitionen in F&E usw., durch das Direktinvestitionsunternehmen gesteuert und beeinflußt werden können. Dabei ist durchaus denkbar, daß ein hoher Grad an Autonomie mit geringem Einfluß gekoppelt ist (vgl. FORSGREN/PAHLBERG 1996, S. 94 f.).

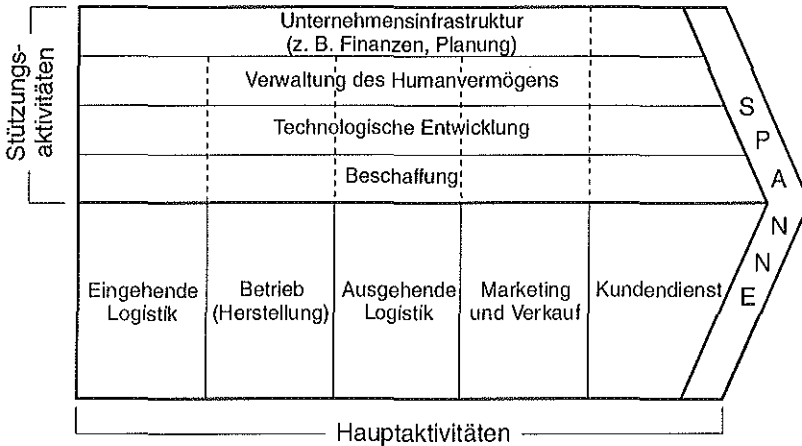
#### 3.2.3.1.2 Arbeitsteilung und Einbindung von Direktinvestitionsunternehmen in die Wertschöpfungskette

Direktinvestitionsunternehmen tragen in unterschiedlichem Ausmaß zur Wertschöpfung bei. Durch die Schritte F&E, Beschaffung, Produktion und/oder Absatz usw. kann Wertschöpfung erzielt werden (vgl. Abbildung 19). Die Konfiguration der Wertschöpfungsaktivitäten ist für die Bewertung regionaler Wirkungen durch Direktinvestitionen von großer Bedeutung (vgl. WILLIAMS 1995, S. 34). So führt z.B. die Produktion von standardisierten Produkten zu kostenorientierten Direktinvestitionen im Ausland. Gemäß den Annahmen des Produktlebenszykluskonzeptes verlagert sich der Produktionsstandort in Länder mit Standortvorteilen, insbesondere in die sogenannten Billiglohnländer. Weitere Wertschöpfungsaktivitäten verbleiben dagegen im Ursprungsland des Investors. Die geringe Wertschöpfungsspanne bringt für die Gastregion des Produktionsstandorts jedoch nur geringe wirtschaftliche Impulse (vgl. KOBRIN 1991, YOUNG/HOOD/DUNLOP 1988, S. 488).

Umfaßt ein Direktinvestitionsunternehmen sämtliche Wertschöpfungsaktivitäten, so verfügt es bei geringer Integration in das Gesamtunternehmen über einen hohen Grad an Entscheidungsfreiheit. Durch die hohe Ressourcenunabhängigkeit ist auch ein hoher Autonomiegrad gewährleistet (vgl. PAHLBERG 1996, S. 8). Dies ist typisch für Direktinvestitionsunternehmen im Konzept *Multinationaler Unternehmen* nach BARTLETT/GHOSHAL (1990), die in 'multidomestic' Branchen agieren (vgl. PORTER 1986). Demgegenüber erlangen Direktinvestitionsunternehmen bei einer starken Integration

der Wertschöpfungsaktivitäten in das Unternehmensnetzwerk<sup>103</sup> eine strategisch starke Stellung, die mit Einflußmöglichkeiten auf andere Unternehmenseinheiten gekoppelt ist (vgl. JARILLO/MARTINEZ 1990, S. 502 f.).

Abbildung 19: Die Wertschöpfungskette nach PORTER



Quelle: PORTER 1991, S. 63.

In der Literatur wird dies in Zusammenhang mit der Übertragung von 'world product mandates' (WPM) bzw. 'global subsidiary mandates' (GSM) diskutiert (vgl. ROTH/MORRISON 1992, RUGMAN/BENNETT 1982). Bei einem WPM übernimmt ein Direktinvestitionsunternehmen die weltweite Verantwortung für ein Produkt bzw. eine Produktlinie. Damit verbleiben einerseits die Wertschöpfungsaktivitäten im Direktinvestitionsunternehmen, andererseits wird die Möglichkeit der Entwicklung und Intensivierung von WPM eingeräumt (vgl. BIRKINSHAW 1996, S. 468). Im Rahmen 'globaler' Strategien multinationaler Unternehmen werden Direktinvestitionsunter-

<sup>103</sup> Direktinvestitionsunternehmen sind hierbei in ein transnationales Organisationsmodell integriert, in dem Entscheidungen – wie weiter oben ausgeführt – auf der Basis komplexer Kooperations- und Koordinationsprozesse getroffen werden. Dies bedeutet aber nicht, daß sämtliche Direktinvestitionsunternehmen in einem *Transnationalen Unternehmen* weitreichende Einfluß- und Entscheidungsmöglichkeiten haben. Dies gilt lediglich für diejenigen Unternehmenseinheiten, die bedeutende Knotenpunkte in einem Netzwerk einnehmen (vgl. BARTLETT/GHOSHAL 1990, JARILLO/MARTINEZ 1990, S. 503).



nehmen grundsätzlich zwei alternativen Formen der Spezialisierung zugeordnet, um den veränderten weltweiten politischen Rahmenbedingungen, dem Wandel der Produktionstechnologien und dem damit intensivierten Wettbewerb standhalten zu können (vgl. CROOKELL 1986, S. 104 ff.).<sup>104</sup>

Die *globale Rationalisierung* führt zu einer Spezialisierung der Direktinvestitionsunternehmen auf wenige Wertschöpfungsaktivitäten. Durch die Fokussierung auf die Massenproduktion einzelner Komponenten bzw. deren Montage können Produktivitätsfortschritte erzielt werden. Diese unternehmensinterne Arbeitsteilung wird durch die Unternehmenszentrale koordiniert, die für die Formulierung der Strategien verantwortlich ist. Die Direktinvestitionsunternehmen dienen dagegen nur zu deren Implementierung. Dadurch steigt das Ausmaß der Integration in das Gesamtunternehmen, während sich der Autonomiegrad verringert. F&E kann zwar durchaus noch im Direktinvestitionsunternehmen erfolgen, zielt dann aber auf die Verbesserung der Produktionsprozesse (vgl. ETEMAD/SÉGUIN DULUDE 1986, S. 14 f.).

Die Zuweisung eines *'world product mandates'* verleiht einem Direktinvestitionsunternehmen eine gleichwertige Position gegenüber der Unternehmenszentrale. Die Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensstrategien werden gemeinsam erarbeitet. Direktinvestitionsunternehmen spezialisieren sich nicht auf einzelne Schritte der Wertschöpfungskette, sondern nehmen sämtliche Wertschöpfungsaktivitäten für bestimmte Produkte bzw. Produktlinien selbst vor. Für diese erhalten sie weltweite Gesamtverantwortung. Autonomiezuwachs und technologische Fähigkeiten verbleiben damit im Direktinvestitionsunternehmen. Durch diese „dezentralisierte Zentralisation“ (BIRKINSHAW/MORRISON 1995, S. 734) der Entscheidungskompetenz werden positive regionale Effekte unterstellt. Der hohe regionale Wertschöpfungsanteil führt zu Beschäftigungszuwachs, Technologie- und Know-how-Akkumulation, engeren Zulieferverflechtungen usw. (vgl. ROTH/MORRISON 1992, S. 716 ff., RUGMAN/BENNETT 1982, S. 59 f., YOUNG/HOOD/DUNLOP 1988, S. 488).

In vielen Fällen sind WPM in geographischer und/oder funktioneller Hinsicht eingeschränkt. Das macht es schwierig, die Spezialisierung von Direktinvestitionsunternehmen zu typisieren. Zudem werden WPM in der Literatur auch kritisch diskutiert. Die Übertragung der Verantwortung für Produkte in einem fortgeschrittenen Stadium des Lebenszykluses erscheint aus regionalpolitischer Sicht weniger wünschenswert (vgl. HEDLUND/ROLANDER 1990, S. 25, RUGMAN/DOUGLAS 1986). Trotzdem sind

---

<sup>104</sup> Die Abgrenzung zwischen globaler Rationalisierung und *'world product mandate'* ist dabei fließend. So sind z.B. räumliche oder funktionale Einschränkungen in der Übertragung von Mandaten denkbar. Zur Diskussion um die Definition von WPM siehe u.a. ETEMAD/SÉGUIN DULUDE (1986), RUGMAN/DOUGLAS (1986).

Unterscheidungsmerkmale zwischen WPM und globaler Rationalisierung zu erkennen. WPM sind in stärkerem Maße von heterarchie-ähnlichen Strukturen geprägt.<sup>105</sup> Die globale Verantwortung für ein Produkt trägt ein Direktinvestitionsunternehmen in einem interorganisationalen Netzwerk. Die Spezialisierung und Entscheidungsautonomie erstreckt sich auf ein breites Spektrum vernetzter Wertschöpfungsaktivitäten am Standort des Direktinvestitionsunternehmens. Daraus resultieren eine Dezentralisation strategischer Unternehmensaktivitäten und eine erhöhte Anforderung an flexible Kommunikationsbeziehungen zwischen den Unternehmenseinheiten (vgl. BIRKINSHAW 1996, HÅKANSON 1990, S. 263 ff.).

Besondere Bedeutung innerhalb der Wertschöpfungskette wird dem Bereich F&E beigemessen. Sowohl Absatz- als auch Beschaffungsgründe zwingen multinationale Unternehmen zu einer verstärkten Dezentralisierung ihrer F&E-Aktivitäten. Diese beeinflussen in der Folge die strategische Rolle der jeweiligen Direktinvestitionsunternehmen und damit auch den Beitrag zur Regionalentwicklung (vgl. HÅKANSON 1990, S. 256 ff., HOWELLS/WOOD 1993, KUEMMERLE 1997, S. 61, PEARCE/SINGH 1992). Die Übertragung von WPM und die Akquisition von F&E-Einrichtungen sind wohl die bedeutendsten Faktoren für den Anstieg der F&E-Aktivitäten in Direktinvestitionsunternehmen (vgl. HÅKANSON/ZANDER 1986).

Dabei gibt es verschiedene Typen von F&E-Aktivitäten. Bei der Modifizierung und Verbesserung von Prozessen und Produkten dienen die F&E-Einheiten der technischen und organisatorischen Unterstützung. Demgegenüber steht die Grundlagenforschung. Diese wird im Ausland durchgeführt, um bei der Entwicklung neuer Produkte einen kontinuierlichen Kontakt zum lokalen Absatzmarkt zu gewährleisten.<sup>106</sup> Hierbei geht es weniger um die Generierung von 'Know-how', sondern mehr um das 'Know-why'. Dies wird besonders von einem entsprechenden Milieu begünstigt, das eine innovative Infrastruktur aufweist. Bestehende F&E-Cluster<sup>107</sup> und/oder die Nähe zu Universitäten und Forschungseinrichtungen stellen auf der einen Seite wichtige Standortvorteile dar, auf der anderen Seite können F&E-Aktivitäten von Direktinvestitionsunternehmen

---

<sup>105</sup> Globale Rationalisierung verstehen manche Autoren auch als Ausfluß heterarchischer Netzwerkstrukturen. Dieser Auffassung wird im Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht zugestimmt (vgl. z.B. BIRKINSHAW 1996, S. 470).

<sup>106</sup> Ein weiterer Grund kann in der Immobilität von Faktoren gesehen werden, die für die F&E-Aktivitäten unmittelbar notwendig sind (z.B. klimatische Voraussetzungen, Rohstoffe usw.).

<sup>107</sup> F&E-Cluster werden auch als „pockets of innovation“ bezeichnet (HÅKANSON 1990, S. 260).

auch durch die Nutzung von 'windows of locational opportunities' neue regionale Entwicklungspfade bzw. -cluster initiieren (vgl. STORPER/WALKER 1992, S. 70 f.).

HOOD/YOUNG (1982, S. 10 ff.) klassifizieren die F&E-Aktivitäten von Direktinvestitionsunternehmen nach drei Arten:

(1) Eine implementierende F&E-Einrichtung dient der reinen Unterstützung von Produktion und Absatz im Gastland. Dadurch kann eine effiziente Verwertung der Technologie aus der Unternehmenszentrale erreicht werden.

(2) In einer lokal-integrierten F&E-Einrichtung werden zusätzlich noch Prozeß- und Produktverbesserungen entwickelt,

(3) während eine international integrierte F&E-Einrichtung Bestandteil eines global koordinierten F&E-Konzeptes der Unternehmenszentrale ist (vgl. dazu auch DUNNING 1994, S. 310, PEARCE/SINGH 1992a, S. 112 ff.).

Eine ähnliche Unterscheidung von F&E-Aktivitäten geht auf BARTLETT/GHOSHAL (1990, S. 216 ff.) zurück. Innovationen wurden in der Vergangenheit grundsätzlich auf zwei Wegen generiert, die sich an die Unterscheidung zwischen länderzentrierten und global-integrierten Strategien nach PORTER (1986) anlehnen. 'Centre-for-global'-Innovationen werden durch die Nutzung zentralisierter Ressourcen im Heimatland geschaffen. Die Verwertung von Produkt- bzw. Prozeßinnovationen, die sich daraus ergeben, erfolgt dann weltweit. Demgegenüber steht der 'local-for-local'-Prozeß. Dieser wird von den jeweiligen nationalen Direktinvestitionsunternehmen getragen und führt so zu Innovationen, die auf die Erfordernisse des lokalen Umfeldes ausgerichtet sind. Neben diesen traditionellen Wegen lassen sich aber auch zwei neue Ansätze zur Generierung von Innovationen erkennen. Nationale Direktinvestitionsunternehmen entwickeln 'local-leveraged'-Innovationen nicht nur für den lokalen, sondern globalen Absatzmarkt. Beim 'globally-linked'-Prozeß werden Ressourcen und Kapazität von verschiedenen Unternehmenseinheiten zusammengeführt, um Innovationen gemeinsam zu entwickeln und zu implementieren. Veränderte Rahmen- und Wettbewerbsbedingungen veranlassen immer mehr multinationale Unternehmen, auf Ressourcen der Direktinvestitionsunternehmen zurückzugreifen und die geschaffenen Innovationen weltweit zu verwerten. Der Übergang von einem 'local-for-local'- zu einem 'local-leveraged'- bzw. von einem 'centre-for-global'- zu einem 'globally-linked'-Zustand konnte in empirischen Studien bestätigt werden (vgl. DUNNING 1994, S. 311 f.).

Zusammenfassend lassen sich aus einem verstärkten F&E-Engagement in Direktinvestitionsunternehmen positive Impulse für das Empfängerland ableiten (vgl. PEARCE 1989, S. 130 f.). Durch Produkt- und Prozeßinnovationen können lokale Produktivitätsfortschritte erzielt werden, die u.a. zu einer Steigerung des Outputs, zu

Beschäftigungs- und Steuereffekten sowie zu einer Verbesserung des Produktangebots führen. Zudem verbessern innovative Produkte die Exportbilanz. Verflechtungen mit lokalen Einrichtungen im Bereich Wissenschaft und Forschung sind für Direktinvestitionsunternehmen und Empfängerregion vorteilhaft. Auf der einen Seite können Ressourcen und Kapazitäten der Region durch Direktinvestitionsunternehmen genutzt werden. Auf der anderen Seite profitiert die Region von dem Technologietransfer. WPM bzw. 'local-leveraged'- oder lokal-integrierte F&E-Einrichtung sind vor diesem Hintergrund besonders interessant, da „(...) it incorporates high level technical capability and ensures the productive implementation of the results of that capability within a host economy“ (PEARCE 1989, S. 131 [Hervorhebung im Original]). Empirische Untersuchungen zur Koppelung von F&E-Aktivitäten an WPM ergeben jedoch kein eindeutiges Bild (vgl. ETEMAD/SÉGUIN DULUDE 1986a, S. 177 ff, ROTH/MORRISON 1992, S. 541 ff.).

Der Umfang der Wertschöpfungskette in Direktinvestitionsunternehmen stellt einen wichtigen Baustein für eine positive Regionalentwicklung dar. Mit steigender Eigenverantwortlichkeit für die verschiedenen Funktionen entwickeln sich auch positive strategische Beziehungen zu externen Zulieferern und anderen Unternehmen in der Region. Dies gilt insbesondere für dezentralisierte F&E-Aktivitäten. Innovationen im Produkt- und Prozeßbereich durch das Direktinvestitionsunternehmen führen zu einem - wirtschaftspolitisch erwünschten - Transfer von Technologie und Know-how in das Empfängerland (vgl. WILLIAMS 1995, S. 37, YOUNG/HOOD/PETERS 1994, S. 669 f.). Bei einer dynamischen Betrachtung ergeben sich sowohl über die Verflechtung zu Zulieferern und anderen Unternehmen als auch über den Technologietransfer neue Entwicklungspfade zur Regionalentwicklung (vgl. dazu insbesondere Abschnitt 3.2.4).

#### 3.2.3.1.3 Globale Integration und lokale Anpassung

Seit den siebziger Jahren vollziehen sich globale Restrukturierungsprozesse. Flexible Produktionsweisen, neue Organisationsformen usw. führten zu einer Verringerung der notwendigen Produktionsvolumina und zu einer zunehmenden Produktdifferenzierung. Regionale und lokale Nachfrage nach differenzierten Produkten wird dabei zunehmend durch Dienstleistungen unterstützt. Demgegenüber verlieren standardisierte, auf globale Absatzmärkte gerichtete Produkte an Bedeutung (vgl. GAEBE 1993, S. 493 ff.). An dieses Spannungsfeld knüpft sich die Diskussion um eine globale Inte-

gration versus eine lokale<sup>108</sup> Anpassung von Direktinvestitionsunternehmen an (vgl. KOBRIN 1988, S. 104, YOUNG/HOOD/PETERS 1994, S. 663).

Grundsätzlich stehen multinationale Unternehmen bei der Führung von Direktinvestitionsunternehmen vor dem Problem, sowohl den Einfluß der lokalen Empfängerregion als auch die Einbindung in den eigenen Unternehmensverbund zu berücksichtigen (vgl. DOZ/PRAHALAD 1984, S. 55 ff., KUMAR 1987, S. 17 ff.). Neben der Führungsfrage, die im Zusammenhang mit dem Autonomiegrad von Direktinvestitionsunternehmen zu thematisieren ist, interessiert auch die Reichweite der einzelnen Wertschöpfungsaktivitäten. Die verschiedenen Funktionen können lokal bis global ausgerichtet sein. Betrachtet man den Absatz, so ist die Übertragung eines WPM globalorientiert, während der Aufbau einer Vertriebsniederlassung im Ausland sich eher auf die Bedienung des lokalen Marktes richtet (vgl. WHITE/POYNTER 1984, S. 59 f.). Die globale Orientierung von Direktinvestitionsunternehmen, die insbesondere standardisierte Güter in großen Stückzahlen produzieren, führt MALMBERG (1995, S. 53) auf Koordinationskosten zurück. Die Herstellung differenzierter, kleinvolumiger Güter eignet sich dagegen besser im lokalen Kontext. Die Ausrichtung bzw. Konfiguration von multinationalen Unternehmen bestimmt sich aber nicht nur durch die strategische Orientierung, sondern auch nach den politischen Kräften administrativer Einheiten und nach dem Einsatz spezifischer Technologien. Das macht deutlich, daß das regionale System in eine Analyse der Wirkungen von Direktinvestitionen einbezogen werden muß.

International operierende Unternehmen sichern sich Wettbewerbsvorteile gegenüber nationalen Unternehmen aus der Verwertung von Marktunvollkommenheiten, die sich aus länderübergreifenden Kapazitäten ergeben. Der internationale Wettbewerb intensiviert sich und zwingt Unternehmen, neue Wettbewerbsvorteile durch die Erschließung und Sicherung internationaler Märkte zu schaffen. 'Economies of scale' spielen dabei eine entscheidende Rolle (vgl. DICKEN et al. 1994, S. 12). Diese globale Integration erfolgt durch eine räumliche Arbeitsteilung innerhalb von multinationalen Unternehmen. Begünstigt wurde diese Entwicklung durch die Fähigkeit der Unternehmen zur Spezialisierung, die eine Zerlegung des Produktionsprozesses in kleine - zunehmend standardisierte - Einzelschritte zuließ, sowie durch die Verbesserungen im Bereich der Transport- und Kommunikationsmöglichkeiten (vgl. SCHOENBERGER 1988, S. 107). Im Rahmen der neuen internationalen Arbeitsteilung<sup>109</sup> kommt es dann

---

<sup>108</sup> Der Begriff 'lokal' wird hier bewußt offen gehalten.

<sup>109</sup> Die neue internationale Arbeitsteilung wird auch als NIDL (New International Division of Labour) bezeichnet.

zu einer weltweiten räumlichen Redistribution der Unternehmensaktivitäten. Multinationale Unternehmen wurden in diesem Zusammenhang häufig mit fordistischen Produktions- und Organisationsstrukturen gleichgesetzt. Fordismus ist durch inflexible Massenproduktion von standardisierten Gütern innerhalb vertikal-integrierter Unternehmen charakterisiert. In der Literatur wurde daraus eine geographische Orientierung der verschiedenen Unternehmensfunktionen in globalem Maßstab abgeleitet (vgl. z.B. LIPIETZ 1986, MASSEY 1979a, S. 233).

Eine Gleichstellung von international operierenden Großunternehmen mit fordistischen Produktions- und Organisationsprinzipien ist jedoch zu einseitig. Multinationale Unternehmen 'flexibilisieren sich' in vielfältiger Hinsicht, um den veränderten Wettbewerbsbedingungen standhalten zu können. Technologischer Wandel, neue Organisations- und Produktionsformen, veränderte Nachfragestrukturen sowie eine Tendenz zu vertikaler Desintegration charakterisieren ein postfordistisches Entwicklungsmuster, das ursprünglich mit Agglomerationen bzw. Clustererscheinungen kleiner und mittlerer Unternehmen assoziiert wurde (vgl. HARRISON 1992, PIORE/SABEL 1984). Industrielle Distrikte<sup>110</sup> als eine Form der Agglomeration basieren weniger auf hierarchischen Beziehungen in vertikal-integrierten Unternehmen, sondern mehr auf informellen Netzwerkstrukturen selbständiger Unternehmen. Neben der Konzentration auf kleine, flexible Unternehmen richtet sich das wissenschaftliche Interesse inzwischen auch auf Großunternehmen, für die das Konzept der Flexibilisierung ebenso anwendbar erscheint (vgl. POTTER 1995, S. 162, SABEL 1989, S. 17 ff., SCOTT 1992, S. 265 ff.). Während kleine Unternehmen in industriellen Distrikten auch Merkmale von großen Unternehmen annehmen, versuchen multinationale Unternehmen über ihre Direktinvestitionsunternehmen kooperative Beziehungen aufzubauen, die auch für industrielle Distrikte typisch sind (vgl. HIRST/ZEITLIN 1992, S. 73). Die Einbindung in solche Netzwerkstrukturen ist mit einem hohen Grad an lokaler Anpassung von Direktinvestitionsunternehmen an das Umfeld im Empfängerland verbunden.

Die Übernahme postfordistischer Prinzipien durch international operierende Mehrbetriebsunternehmen wirft neue Fragen für die Regionalentwicklung auf (vgl. BATHELDT 1995, S. 184 ff.). Flexibilisierungsstrategien lassen sich vor dem Hinter-

---

<sup>110</sup> Mit industriellen Distrikten ('industrial districts') wird eine idealtypische, räumliche Organisationsform des Konzeptes der flexiblen Spezialisierung bezeichnet. Kleine und mittlere flexible Unternehmen sind entlang einer Wertschöpfungskette spezialisiert und über enge, kooperative Beziehungen miteinander verflochten. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit der räumlichen Nähe der Unternehmen zueinander, um die Transaktionskosten gering zu halten (vgl. HARRISON 1992, S. 469 ff., BATHELDT 1995, S. 186).

grund zweier verschiedener Szenarien diskutieren - der flexiblen Spezialisierung und der dynamischen Flexibilisierung.

Die flexible Spezialisierung rückt die Bedeutung von externen 'economies of scope' in den Mittelpunkt. Kleine und mittlere Unternehmen erzielen Wettbewerbsvorteile durch eine flexible Anpassung an die Nachfrager. Dabei können sie interne 'economies of scale' nutzen. Die damit verbundene Spezialisierung führt zu einer vertikalen Desintegration, die vermehrten Koordinationsaufwand für zwischenbetriebliche Transaktionen nach sich zieht. Unternehmensinterne Zulieferungen werden durch Transaktionen auf dem externen Markt substituiert. Die lokale Anpassung macht dann räumliche Nähe erforderlich (vgl. PIORE/SABEL 1984). Das Szenario der flexiblen Spezialisierung läßt sich auch auf Großunternehmen übertragen. SCOTT (1992) bezeichnet diese als Systemhäuser, die sich durch die Anwendung know-how-intensiver Produktionsprozesse und die Herstellung komplexer Güter beschreiben lassen. Sie benötigen deshalb u.a. flexible Zulieferer, die sie in Agglomerationsräumen vorfinden. Die Internationalisierung der Wirtschaft und die Entstehung von industriellen Distrikten müssen also kein Widerspruch sein. Die lokale Anpassung von Direktinvestitionsunternehmen ist vor dem Hintergrund globaler Strukturen und Prozesse zu sehen (vgl. AMIN/THRIFT 1994, S. 8).

„The internationalization of the economy, indeed, is to a significant degree realized as the interlinkage of industrial districts across the globe, with the multinational corporation often playing a facilitating rather than a purely destructive role. In this sense, the world economy is increasingly reconstructed as mosaic of regions consisting of localized networks of transactions (i.e. industrial districts) embedded in global networks of transactions.“

(SCOTT 1992, S. 274)

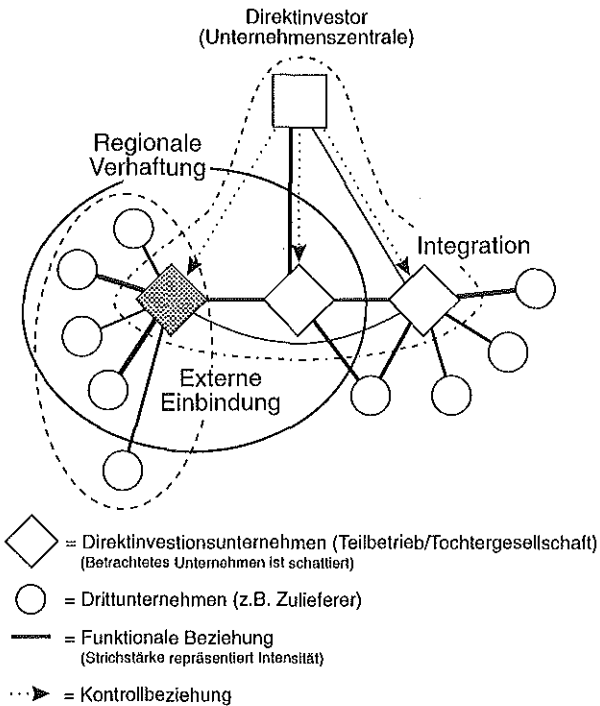
Im Szenario der dynamischen Flexibilisierung spielen 'economies of scale' nach wie vor eine bedeutende Rolle. Flexibilität beruht nicht so sehr auf der Herstellung verschiedener Produkte bzw. Produktvarianten, sondern auf der schnellen Adaption durch Veränderungen in der Produkt- bzw. Prozeßtechnologie. 'Economies of scale' führen zu Lernkurveneffekten und somit zu einer Senkung der Durchschnittskosten. Aufgrund der immer wiederkehrenden Produkt- und Prozeßeingriffe wird der an sich gleichmäßig fallende Verlauf der Lernkurve durch Sprünge unterbrochen.<sup>111</sup> Durch den Einsatz flexibler Technologien werden diese Sprünge im Vergleich zur fordistischen Massenproduktion geglättet, da durch die flexible Umstellung nur ein Teil der Lernkurveneffekte verlorengeht. Voraussetzung für die dynamische Flexibilisierung sind Produkte, die sich im Produktlebenszyklus in der

---

<sup>111</sup> Die Sprünge in der Lernkurve entsprechen der Zunahme der Durchschnittskosten.

Wachstumsphase befinden. Besonders hier führen Lernkurveneffekte bei langfristigen Strategien zum Gewinn von Marktanteilen. Dies ist nur in Märkten mit großen Wachstumspotentialen möglich (vgl. CORIAT 1991, S. 134 ff., CORIAT 1992, S. 149 ff., MARTINELLI/SCHOENBERGER 1991, S. 117 ff.).

Abbildung 20: Die regionale Verhaftung von Direktinvestitionsunternehmen



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Die räumlichen Implikationen dieses Szenarios lassen sich in zweierlei Hinsicht interpretieren. Zum einen weisen Direktinvestitionsunternehmen im Rahmen der dynamischen Flexibilisierung ähnliche Merkmale auf wie fordistisch geprägte Direktinvestitionsunternehmen. So findet eine Ausrichtung auf weltweite Märkte statt, um die Vorteile der Lernkurve nutzen zu können. Damit verbunden ist auch ein Mindest-



maß an globaler Integration in den Unternehmensverbund. Auf der anderen Seite gewinnen auch externe Marktpartner, z.B. Zulieferer anspruchsvoller Vorprodukte, an Bedeutung. Die Flexibilität erfordert räumliche Nähe. Die lokale Anpassung des Direktinvestitionsunternehmens sichert die Abstimmung von Prozeßtechnologie und Produktionsplanung sowie die gemeinsame Generierung von Erfahrungsgewinnen mit externen Marktpartnern (vgl. BATHELT 1995, S. 184 ff.). Für die Empfängerregion der Direktinvestitionen lassen sich daraus Impulse für die Regionalentwicklung ableiten (vgl. POTTER 1995, S. 174).

„(...) [The] requirements of flexible production may lead to increased product and process complexity, higher skill levels and greater local integration in branch and subsidiary units. These changes would imply a better quality of recent branch plant investment compared with the early 1960s and 1970s when concentration on mass production of standardised product was more prevalent.“

(POTTER 1995, S. 164)

Der Grad der regionalen Einbettung von Direktinvestitionsunternehmen in das lokale Umfeld führt also zu positiven Wirkungen. Sie bezieht sich hier auf die externe lokale Wirtschaft und das institutionelle Netzwerk, in das das Direktinvestitionsunternehmen eingebunden ist, obwohl auch kulturelle und soziale Beziehungen eine große Rolle spielen (vgl. ANDERSSON/FORSGREN 1996, S. 487 ff., DICKEN/FORSGREN/MALMBERG 1994, S. 29 ff., GRABHER 1993).<sup>112</sup> Im weiteren Verlauf der Arbeit wird deshalb der Begriff der regionalen Verhaftung verwendet, der in erster Linie auf die externe Einbindung, d.h. Verflechtung mit anderen Unternehmen, und auf die Integration mit weiteren Unternehmenseinheiten des multinationalen Unternehmens in der betrachteten Region abstellt (vgl. Abbildung 20).

Lokale Verflechtungsbeziehungen spielen dabei die wichtigste Rolle. Die Externalisierung von Aufgaben eröffnet neue Betätigungsfelder für unabhängige Unternehmen und zieht Unternehmensneugründungen nach sich. Es stellen sich positive Beschäftigungseffekte ein. Demgegenüber stehen Direktinvestitionsunternehmen, die in einen Unternehmensverbund stark integriert sind. Typisch für solche Unternehmen sind der hohe Anteil unternehmensinterner Zulieferungen, der Gewinntransfer an die Unternehmenszentrale und eine geringe Einbindung in die lokale Wirtschaft. Im Sinne einer globalen Integration bauen solche Direktinvestitionsunternehmen kaum lokale und regionale Zulieferbeziehungen auf, da sie nur wenige Funktionen ausführen und nur über einen geringen Autonomiegrad verfügen. Sie werden auch als *Kathedralen in der Wüste* oder *Enklaven* bezeichnet, die der langfristigen Regionalentwicklung nicht för-

---

<sup>112</sup> Insbesondere die Diskussion um postfordistische Organisations- und Produktionsstrukturen thematisiert den Aspekt der regionalen Einbettung ('Embeddedness') von Unternehmen

derlich sind oder diese sogar verhindern (vgl. BARROW/HALL 1995, S. 636 ff., GRABHER 1994, S. 126).

#### 3.2.3.2 Eine Typologie von Direktinvestitionsunternehmen

Direktinvestitionen und deren Wirkungen können nicht als homogene Einheit betrachtet werden, sondern sind durch strukturelle und organisationale Unterschiede geprägt (vgl. YANNOPOULOS/DUNNING 1976, S. 391). Daraus ergibt sich auch die Notwendigkeit einer differenzierten Analyse auf der Unternehmensebene, um die Wirkungen erfassen zu können. Eine erste Bewertung der Wirkungen von Direktinvestitionen erfolgt dann im Sinne einer 'bottom-up'-Betrachtung, wie sie schon auf den Seiten 36 ff. erläutert wurde. Auf Basis der in den Abschnitten 3.2.3.1.1 bis 3.2.3.1.3 dargelegten Aspekte läßt sich dann eine unternehmensbezogene Typologie von Direktinvestitionsunternehmen ableiten.

Internationale Strategien unterscheiden sich im Konzept von PORTER (1986) nach der Konfiguration und Koordination der Wertschöpfungsaktivitäten. Strategien multinationaler Unternehmen lassen sich damit analysieren. Für eine Differenzierung von Direktinvestitionsunternehmensstrategien erscheint der Ansatz dagegen ungeeignet (vgl. TAGGART 1996, S. 464).<sup>113</sup> Das EPRG-Modell bietet Ansätze zur Verknüpfung der Wertesysteme von Gesamt- bzw. Direktinvestitionsunternehmen im Rahmen einer strategischen Orientierung (vgl. PERLMUTTER 1969, S. 9 ff.).

Untersuchungen zur Bewertung der *strategischen Rolle* von Direktinvestitionsunternehmen aus Sicht des multinationalen Unternehmens beruhen auf ähnlichen Merkmalen (vgl. BIRKINSHAW 1997, S. 210). (1) Direktinvestitionsunternehmen werden vor dem Hintergrund ihrer relativen Fähigkeiten analysiert. BARTLETT/GHOSHAL (1987) bezeichnen dies z.B. als Kompetenz der Landesgesellschaften (vgl. dazu S. 98). (2) Die Rolle des Direktinvestitionsunternehmens wird von der Unternehmenszentrale bestimmt und (3) durch bestimmte Koordinations- und Kontrollmechanismen zugewiesen. Neben dem Ansatz von BARTLETT/GHOSHAL (1987) sind u.a. die Ausführungen von GHOSHAL/NOHRIA (1989), NOHRIA/GHOSHAL (1994), JARILLO/MARTI-

---

(vgl. DICKEN/FORSGREN/MALMBERG 1994, S. 28 ff.).

<sup>113</sup> In der Literatur gibt es Ansätze, die das Konzept der internationalen Strategien nach PORTER (1986) mit Strategien von Direktinvestitionsunternehmen nach WHITE/POYNTER (1984) verbinden. Die verschiedenen internationalen Strategien korrespondieren mit bestimmten Direktinvestitionsunternehmensstrategien (vgl. z.B. HOOD/YOUNG 1988, S. 93 f., YOUNG/HOOD/HAMILL 1988, S. 155 ff.).

NEZ (1990), GUPTA/GOVINDARAJAN (1991) und GUPTA/GOVINDARAJAN (1994) zu nennen.

JARILLO/MARTINEZ (1990, S. 502 f.) ordnen Strategien von Direktinvestitionsunternehmen nach zwei unabhängigen Dimensionen - der geographischen Verortung der Wertschöpfungsaktivitäten in einem Land und dem Grad der Integration in das Gesamtunternehmen. Eine autonome Strategie setzt dann ein weites Spektrum der Wertschöpfungskette und gleichzeitig eine hohe Unabhängigkeit von den restlichen Aktivitäten im multinationalen Unternehmen voraus. Umgekehrt verfolgen Direktinvestitionsunternehmen im Rahmen einer rezeptiven Strategie nur wenige Funktionen - typischerweise Vertrieb oder Produktion -, die jedoch stark in eine unternehmensinterne Arbeitsteilung eingebunden sind. Bezeichnend für eine aktive Strategie ist der hohe Integrationsgrad von Direktinvestitionsunternehmen, die viele verschiedene Wertschöpfungsaktivitäten ausführen.<sup>114</sup>

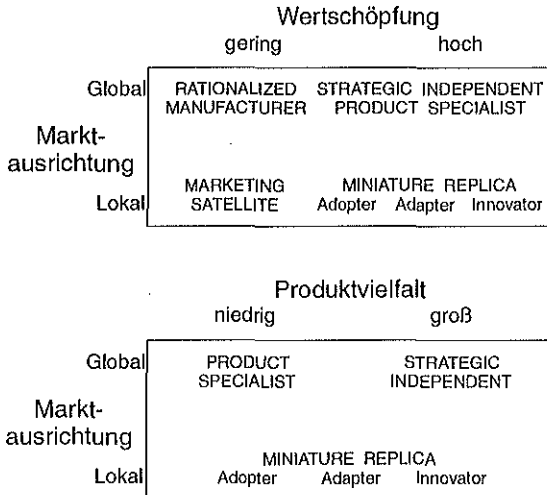
Eine ähnliche Differenzierung thematisiert eingehende und ausgehende Wissensbewegungen aus der Perspektive eines Direktinvestitionsunternehmens. Eingehende Informationen werden durch andere Unternehmenseinheiten bereitgestellt, während vom Direktinvestitionsunternehmen ausgehende Informationen von anderen Unternehmenseinheiten genutzt werden. Auf Basis der Wissensbewegungen lassen sich vier Direktinvestitionsunternehmestypen unterscheiden. Globale Innovatoren dienen als „fountainhead[s] of knowledge for other units“ (GUPTA/GOVINDARAJAN 1994, S. 445). Demgegenüber impliziert die Rolle integrierter Akteure (‘integrated player’) auch ein hohes Maß eingehender Informationen. Lokale Innovatoren haben die alleinige Verantwortung für die Wissensgenerierung im Rahmen der eigenen Wertschöpfungskette. Aus einer Übertragung dieses Wissens auf andere Unternehmenseinheiten lassen sich jedoch nur begrenzt Wettbewerbsvorteile erzielen. Ähnlich gestaltet sich die Rolle von Direktinvestitionsunternehmen als Implementoren, die jedoch kaum Eigenverantwortung tragen und somit auf den Wissenstransfer von anderen Unternehmenseinheiten angewiesen sind (vgl. GUPTA/GOVINDARAJAN 1991, S. 768 ff.).

Neben der Analyse von Rollen wird in einer zweiten Betrachtung stärker das *strategische Element* aus der Sicht von Direktinvestitionsunternehmen behandelt (vgl. BIRKINSHAW 1997, S. 210). Das lokale Management formuliert Strategien unter

---

<sup>114</sup> Autonome Strategien entsprechen dann Direktinvestitionsunternehmen, die typisch für ‘multinationale Unternehmen’ im Sinne von BARTLETT/GHOSHAL (1987) sind. ‘Globale Unternehmen’ verbinden sie mit rezeptiven Strategien. Direktinvestitionsunternehmen in ‘transnationalen Unternehmen’ verfolgen demgegenüber eine aktive Strategie, sofern sie bedeutende Knoten im Unternehmensnetzwerk darstellen. Ist dies nicht der Fall, so weisen sie rezeptive Merkmale auf (vgl. JARILLO/MARTINEZ 1990, S. 503).

Abbildung 21: Klassifizierung von Direktinvestitionsunternehmensstrategien



Quelle: WHITE/POYNTER 1984, S. 60 ff., verändert.

Berücksichtigung eines strukturellen Kontextes in eigener Regie. Forschungsarbeiten zum WPM in Kanada gehören ebenso in diese Kategorie wie die Typologie nach WHITE/POYNTER (vgl. zu WPM z.B. BIRKINSHAW/MORRISON 1995, D'CRUZ 1986, RUGMAN/BENNETT 1982). WHITE/POYNTER (1984, S. 59 ff.) differenzieren fünf Kategorien von Direktinvestitionsunternehmensstrategien, die sich auf der Grundlage folgender drei Dimensionen definieren. (1) Die Produktreichweite umfaßt die Entscheidungsfreiheit bezüglich der Erweiterung der Produktpalette und der Erschließung neuer Produktbereiche. (2) Die Marktreichweite bezeichnet diejenigen Märkte, die durch das Direktinvestitionsunternehmen bedient werden. (3) Die Wertschöpfungsreichweite bezieht sich auf das Spektrum der Wertschöpfungsaktivitäten, die im Direktinvestitionsunternehmen durchgeführt werden.

Veränderungen nach diesen Dimensionen bedeuten einen grundlegenden Wandel der strategischen Ausrichtung. Durch die Kombination dieser Dimensionen ergeben sich fünf idealtypische Geschäftsfeldstrategien<sup>115</sup> (vgl. Abbildung 21).

<sup>115</sup> Für verschiedene Geschäftsfelder können dann durchaus verschiedene Strategien verfolgt werden.

- Eine *Miniatur Replik* produziert und vertreibt direkt von der Unternehmenszentrale übernommene bzw. verwandte Produktlinien im Empfängerland. Es handelt sich um eine verkleinerte Kopie des multinationalen Unternehmens. Die Aktivitäten richten sich auf den lokalen Markt und sind vom Ausmaß der Produkt- und Marketingmodifizierungen adaptiv, adaptiv oder innovativ geprägt.<sup>116</sup> Adoptive Miniatur Repliken übernehmen Produkte vom Gesamtunternehmen mit minimalen Veränderung. Adaptive Aktivitäten beinhalten auch die Anpassung von Produkteigenschaften und Vertriebsbedingungen an die lokalen Erfordernisse, während Innovatoren im Rahmen eigener F&E-Aktivitäten auch neue, aber i.d.R. verwandte Produkte entwickeln.
- *Marketing Satelliten* übernehmen lediglich den Vertrieb von zentral hergestellten Produkten. Zu den Aufgaben zählen in geringem Umfang auch Bearbeitungsschritte, z.B. Verpacken sowie die notwendigen Absatzaktivitäten. Diese können vom einfachen Import bis zum Marketing und zu kundenorientierten Serviceleistungen reichen.
- *Rationalisierte Produktionsbetriebe* stellen spezielle Komponenten bzw. Produkte für internationale bzw. globale Märkte her und sind i.d.R. stark in das Produktionsnetzwerk des eigenen multinationalen Unternehmens eingebunden. Sowohl Produkt-, als auch Wertschöpfungsreichweite sind sehr eingeschränkt, da durch die zentralisierte Herstellung von standardisierten Komponenten und Produkten geringe Faktorkosten und Skaleneffekte genutzt werden sollen. F&E-Aktivitäten, Marketing usw. erfolgen durch die Unternehmenszentrale.
- Direktinvestitionsunternehmen in Form von *Produkt Spezialisten* entwickeln, produzieren und vertreiben eine abgegrenzte Produktlinie für globale Märkte. Die Übertragung eines WPM ist hierfür ein typisches Beispiel.
- Für *strategisch unabhängige Einheiten* nimmt der Direktinvestor lediglich die Rolle eines passiven Kapitalgebers ein, zu dem nur finanzielle und administrative Verbindungen bestehen. Strategisch unabhängige Einheiten verfügen sowohl über die Ressourcen als auch über die Autonomie für die Entwicklung und Erschließung neuer Geschäftsfelder für

---

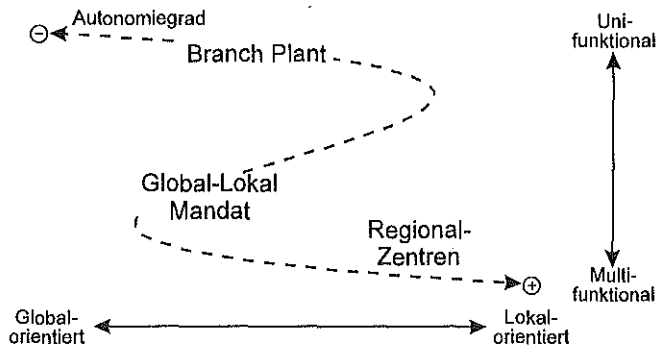
<sup>116</sup> Von besonderer Bedeutung hierbei ist der Funktionsbereich Forschung und Entwicklung, dessen Komplexität in hohem Maße die Zugehörigkeit zu den Substrategien von Miniatur Repliken bestimmt.

lokale und globale Märkte. Die strategische Ausrichtung verbleibt somit vollständig beim Direktinvestitionsunternehmen (vgl. WHITE/POYNTER 1984, S. 60 ff.).

Diese Arbeit greift durch eine zusammenführende Taxonomie von Direktinvestitionsunternehmen die Klassifizierungen der verschiedenen Autoren auf. Zugrundegelegt wurden dabei zwei unabhängige Dimensionen. (1) „Uni- versus Multifunktionalität“ bezieht sich auf die Funktionen, die in einem Direktinvestitionsunternehmen ausgeführt werden. (2) Die geographische Ausrichtung von Direktinvestitionsunternehmen kommt in der Gegenüberstellung von „Lokal- versus Globalorientierung“ zum Ausdruck. Innerhalb der aufgespannten Dimensionen lassen sich unter Berücksichtigung des Autonomiegrades drei verschiedene Typen von Direktinvestitionsunternehmen identifizieren (vgl. auch Abbildung 22 und Abbildung 23):

- Branch Plants (Produktionsstätten, Marketing Satelliten)
- Global-Lokal Mandate
- Regionalzentren

Abbildung 22: Typologie von Direktinvestitionsunternehmen



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Diese Direktinvestitionsunternehmestypen ziehen in Verbindung mit dem jeweiligen Kontext des Gastlandes bzw. der Gastregion unterschiedliche ökonomische und räumliche Wirkungen nach sich, die im Rahmen einer dynamischen Betrachtung zu verschiedenen, variablen Pfaden der Regionalentwicklung führen können (vgl. Abschnitt 3.2.4). Diese idealtypische Charakterisierung von Direktinvestitionsunter-

nehmen ist als Kontinuum zu verstehen, in dem eine Vielzahl von Variationen denkbar ist. So kann ein Direktinvestitionsunternehmen für verschiedene Geschäftsfelder typisiert werden, aber auch Merkmale verschiedene Grundtypen aufweisen. Branch Plant, Global-Lokal Mandat und Regionalzentrum lassen sich dabei durch die oben beschriebenen Dimensionen abgrenzen, die in ihrer Summe Hinweise auf den Grad der Integration in den Unternehmensverbund sowie der Verhaftung in die regionale Wirtschaft zulassen sollen (vgl. DRIVER/MCCORMICK 1995).

Branch Plants stellen die klassische Auffassung von Direktinvestitionsunternehmen als Produktionsstätten im Ausland dar. Durch den hohen Integrationsgrad in das Gesamtunternehmen und begrenzte Wertschöpfungsaktivitäten weisen sie nur einen geringen Autonomiegrad auf. Sie sind somit in ein hierarchisches Bezugssystem zu setzen (vgl. DICKEN 1976, WATTS 1981). Branch Plants sind stark vertikal in das Gesamtunternehmen integriert und werden nach allokativen Gesichtspunkten gesteuert. Merkmal ist die Konzentration auf wenige Wertschöpfungsaktivitäten, um kurz- bis mittelfristig Standortvorteile und 'economies of scale' nutzen zu können. F&E-Aktivitäten im Produktbereich erfolgen i.d.R. in der Unternehmenszentrale. Im Direktinvestitionsunternehmen werden, wenn überhaupt, Prozeßinnovationen entwickelt. Typisch für Branch Plants ist die Massenproduktion standardisierter Produkte und Komponenten für andere Unternehmenseinheiten, für die nur ein geringes Arbeitnehmerqualifikationsniveau erforderlich ist. Die Produktion ist auf externe, globale Märkte ausgerichtet (vgl. STEWART 1976). Branch Plants stellen Enklaven im Sinne von „Cathedrals in the Desert“ (vgl. GRABHER 1994, S. 126) innerhalb einer regionalen Wirtschaft dar. Austauschbeziehungen sind extern und nicht auf die Empfängerregion ausgerichtet. Es existieren wenige lokale Verflechtungen auf der Beschaffungs- und Absatzseite. Daraus folgt eine schwache regionale Verhaftung, die wenig zu einer langfristigen Regionalentwicklung beiträgt (vgl. BRITTON 1980, S. 181 ff., FIRN 1975, S. 393 ff.).

Passive Repliken stellen eine weitere Form von Branch Plants dar. Produktprogramm, Produktionsform, Vermarktung, Service usw. werden im Rahmen einer übergreifenden Strategie von der Unternehmenszentrale vorgegeben. Passive Repliken können zwar viele unterschiedliche Funktionen umfassen, trotzdem ist ihr strategischer Einfluß und Autonomiegrad aufgrund von Aufgaben, die auf reine Ausführung begrenzt sind, stark eingeschränkt.

Marketing Satelliten lassen sich ebenfalls dem Typus Branch Plant zuordnen. Obwohl ihre Aufgaben vor allem im Vertrieb und Service liegen, weisen sie im Hinblick auf die Regionalentwicklung ähnliche Merkmale wie Produktionsstätten auf. Nur das Qualifikationsniveau der Arbeitnehmer ist höher einzuschätzen, da mit Service und Marketing know-how-intensive Leistungen erbracht werden müssen. Dem stehen

jedoch keine Arbeitsplätze mit geringen Qualifikationsanforderungen wie beispielsweise bei der Produktion standardisierter Güter gegenüber (vgl. Abbildung 23).

Der Gegenpol zu Branch Plants sind Regionalzentren. Hierarchische Kontrollbeziehungen zwischen Unternehmenszentrale und Regionalzentren spielen eine untergeordnete Rolle und werden von flachen, heterarchischen Organisationsstrukturen abgelöst. Regionalzentren sind stark in die externe Umwelt eingebunden und weisen eine Reihe von Beschaffungs-, aber auch Absatzverflechtungen zur regionalen und lokalen Wirtschaft auf. Regionalzentren lassen sich Merkmalen des Flexibilisierungskonzeptes zuordnen. Sie sind stark regional verhaftet. Durch eine Vielzahl von engen Beziehungen zwischen dem Direktinvestitionsunternehmen und Partnerunternehmen wie z.B. Zulieferern, Vertriebsorganisationen usw. führt die mit der Flexibilisierung verbundene, verstärkte vertikale Desintegration aus dem Gesamtunternehmen auf regionaler Ebene zu einer Zunahme zwischenbetrieblicher Transaktionen. Damit verbunden ist eine funktionale Spezialisierung der verschiedenen Akteure (vgl. HÅKANSON 1990, S. 271, TUROK 1993, S. 402). Diese Beziehungen basieren auf einer Vertrauensbasis, sind langfristig angelegt und führen durch den engen Austausch von Information und Technologie zur Herstellung von Produkten und zu Dienstleistungen mit einer hohen Wertschöpfungsspanne (vgl. DRIVER/MCCORMICK 1995, S. 9). Regionalzentren verfügen über ein hohes Maß an Entscheidungsfreiheit. Im Rahmen komplexer F&E-Aktivitäten profitieren diese durch synergetische Beziehungen zu anderen Forschungseinrichtungen und know-how-intensiven Unternehmen. Regionalzentren haben durch die regionale Verhaftung Zugang zu kritischen Ressourcen, die ihnen ein gewisses Maß an Unabhängigkeit von der Unternehmenszentrale sichern (vgl. FORSGREN/PAHLBERG 1996a, S 94 f.). Regionalzentren umfassen damit auch 'centers of excellence', die auf der Grundlage aufgebauter Ressourcen und Netzwerkfähigkeiten entstehen (vgl. YOUNG/HOOD/PETERS 1994, S. 667 f.).

Im Gegensatz zu den Regionalzentren übernehmen Global-Lokal Mandate eine Vielzahl von funktionalen Aufgaben für überregionale bzw. internationale Märkte. Das Direktinvestitionsunternehmen verfügt über das gesamte Spektrum der Wertschöpfungsaktivitäten und erlangt so einen relativ hohen Autonomiegrad (vgl. BIRKINSHAW/MORRISON 1995, S. 734). Da viele Funktionen an einem Standort ausgeführt werden, kann sowohl eine strategische Position anderen Unternehmenseinheiten gegenüber, als auch der unabhängige Zugang zu Ressourcen aufgebaut und gesichert werden. Global-Lokal Mandate generieren Produkt- und Prozeßinnovationen für das Gesamtunternehmen, beziehen aber auch Ressourcen und Leistungen von andere Unternehmenseinheiten. Produkte bzw. Produktlinie werden in eigener Regie entwickelt, hergestellt und vertrieben. Zusätzlich ergeben sich Vorteile einer lokalen bzw.



### 3 Zum derzeitigen Stand der Direktinvestitionsforschung

regionalen Einbindung. Informationen, Technologien und Fähigkeiten können durch lokale und regionale Verflechtungen genutzt werden (vgl. FERDOWS 1997, S. 76). Aufgrund der Ausrichtung auf internationale Märkte lassen sich einerseits Größenvorteile realisieren, andererseits lassen sich externe 'economies of scope' im Rahmen flexibler, lokaler und regionaler Beziehungen erzielen. Wettbewerbsvorteile erwachsen dann aus der Verbesserung der Produktionsprozesse und aus der Möglichkeit der Produktdifferenzierung (vgl. CORIAT 1991, S. 151, MARTINELLI/SCHOENBERGER 1991, S. 128). Die Vorteile der lokalen Anpassung, z.B. über regionale Zulieferverflechtungen, werden mit denen der globalen Integration, z.B. durch 'global sourcing', kombiniert. Global-Lokal Mandate erfordern ein duales Qualifikationsniveau der Arbeitnehmer. Mit der Produktion ist ein geringes Qualifikationsniveau verbunden, während mit anderen Funktionen, wie F&E, Management usw., qualitativ hochwertige Arbeitsplätze verknüpft sind (vgl. DRIVER/MCCORMICK 1995, S. 9).

Abbildung 23: Charakterisierung von Direktinvestitionsunternehmestypen

Merkmal	Typ	Branch Plant			Global-Lokal Mandat	Regionalzentren
	Produktionsstätte	Marketing Satellit	Passive Replik			
Struktur	eher hierarchisch	eher hierarchisch	eher hierarchisch	eher heterarchisch	eher heterarchisch	
Wertschöpfung	gering	gering	gering	hoch	mittel bis hoch	
Funktionen	wenige	wenige	viele	viele	viele	
F&E-Ausrichtung	Prozesse	Prozesse	Prozesse	Prozesse, Produkte	Produkte	
Produktionsform	Massenproduktion	Vertrieb/Service	Massenproduktion Vertrieb/Service	Dynamische Flexibilisierung	Flexible Spezialisierung	
Absatzmarkt	global	regional/lokal	regional	global/regional	regional/lokal	
AN-Qualifikationsniveau	gering	mittel	mittel	dua: hoch/gering	eher hoch	
Autonomie	gering	gering	gering bis mittel	mittel bis hoch	hoch	
Strategischer Einfluß	gering	gering	gering	eher hoch	mittel bis gering	
Regionale Verhaftung	schwach	schwach	schwach bis mittel	mittel	hoch	
Cluster Formation	unwahrscheinlich	unwahrscheinlich	unwahrscheinlich	möglich	möglich	

Entwurf und Bearbeitung: T. Wemec  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

### 3.2.4 Ein Konzept zur Analyse der Wirkungen von Direktinvestitionen

---

Ein Analysekonzept zur Erfassung der Wirkungen geht von der oben vorgestellten Typologie der Direktinvestitionsunternehmen aus. Hierbei leisten insbesondere die Dimensionen Autonomiegrad, Umfang der Wertschöpfungsaktivitäten und Reichweite der Aktivitäten einen wichtigen Erklärungsbeitrag. Zudem eignen sich eine Reihe weiterer Variablen zur Differenzierung der Wirkungen von Direktinvestitionen. Dazu zählen Formen des Markteintritts, Direktinvestitionsmotive, Alter des Direktinvestitionsunternehmens, Branchenzugehörigkeit usw. (vgl. WILLIAMS 1995, S. 28, WILLIAMS 1996, S. 259 ff.).

Eine Typologie von Direktinvestitionsunternehmen muß aber zusätzlich vor dem Hintergrund externer Merkmale und Einflüsse beleuchtet werden.

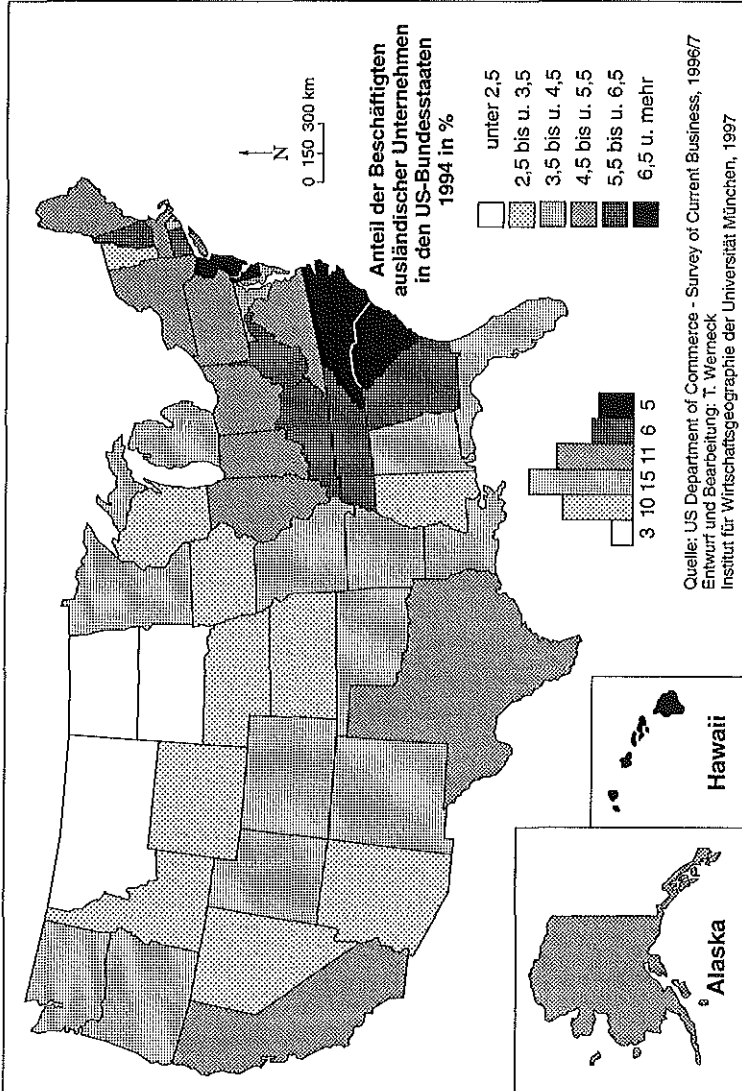
„If regional development is theorised in terms of both the spatial division of labour within and between corporations and the changing balance of constraints and opportunities which result from wider market and technology trends, then a more realistic analysis can result.“

(CLARKE/BEANEY 1993, S. 215)

Empfängerregionen beeinflussen auf vielfältige Weise den Entwicklungspfad von Direktinvestitionsunternehmen. Politisch-administrative Zugangsbeschränkungen von Absatz- und Beschaffungsmärkten oder wirtschaftspolitische Eingriffe in wirtschaftliche Aktivitäten, z.B. durch 'local-content'-Anforderungen, Investitionsanreize usw., sind ebenso zu berücksichtigen wie Unterschiede, die sich zwischen Kern- und Peripherieregionen ergeben (vgl. DICKEN et al. 1994, S. 13). Letztere weisen eher Merkmale von 'branch plant economies' auf, in denen von Direktinvestitionsunternehmen kaum regionalwirtschaftliche Impulse ausgehen (vgl. AMIN et al. 1994).

Die Diskussion von ökonomischen und regionalen Wirkungen in 'branch plant economies' bezieht sich auf die klassische Sichtweise der externen Kontrolle und Steuerung von Regionen (vgl. DICKEN 1976, WATTS 1981). Unter externer Kontrolle wird die formale Weisungsabhängigkeit von Zweigbetrieben - 'Branch plants' im eigentlichen Sinne - von einem außerhalb der Grenzen liegenden Mutterunternehmen in einer räumlich abgegrenzten Einheit verstanden. In der Vergangenheit wurde die formale Weisungsbefugnis oftmals mit einer De-Facto-Steuerung der Zweigbetriebe gleichgesetzt. Im weiteren Verlauf dieser Arbeit wird jedoch zwischen extern-kontrollierten und extern-gesteuerten Regionen unterschieden. Direktinvestitionsunternehmen erfüllen die Bedingung der externen Kontrolle per Definition. Bei inländischen Unternehmen, deren Muttergesellschaften ihren Stammsitz außerhalb der betrachteten

**Karte 1: Anteil der Beschäftigten deutscher Direktinvestitionsunternehmen an den Gesamtbeschäftigten nach Bundesstaaten 1994**



Region haben, wird auch von einer quasi-externen Kontrolle gesprochen. Diese Unternehmen werden im weiteren Verlauf jedoch nicht berücksichtigt, da sie keine Direktinvestitionen darstellen. Extern-gesteuerte Regionen stellen dagegen 'branch plant economies' dar, die durch Produktionsstätten, Marketing Satelliten und passive Repliken geprägt sind. Diese sind mit langfristigen Nachteilen für die Region verbunden. Fehlende Autonomie und Entscheidungsfreiheit sowie die starke unternehmensinterne Einbindung dieser Unternehmen führen zu unerwünschten regionalen Wirkungen in Form von Sickereffekten durch Gewinntransfer, Abfluß qualifizierter Arbeitnehmer und fehlenden lokalen Zulieferverflechtungen (vgl. z.B. ASHCROFT/LOVE 1993, DICKEN 1976, S. 404 ff.).

Für die Entwicklung einer Region ist der Anteil extern-kontrollierter Unternehmen von großer Bedeutung, da sich diese von lokalen Unternehmen strukturell unterscheiden. Karte 1 deutet beispielhaft die unterschiedliche Bedeutung ausländisch-kontrollierter Unternehmen in den verschiedenen Bundesstaaten der USA an. Auf den Südosten der USA, der im weiteren Verlauf näher untersucht wird, entfallen überproportional viele Investitionen aus dem Ausland. Der stetig steigende Anteil unterstreicht noch die Bedeutung ausländischer Unternehmen für den regionalen Entwicklungsprozeß (vgl. FAHIM-NADER/ZEILE 1994, S. 57 ff.). In welcher Weise regionales Wachstum vom Grad der externen Kontrolle beeinflußt wird, hängt vom Zusammenspiel von Unternehmensmerkmalen mit dem Charakter der räumlichen Untersuchungseinheit ab (vgl. O'HUALLACHAIN 1986). Grundsätzlich weisen extern-kontrollierte Unternehmen bestimmte Vorteile gegenüber unabhängigen Unternehmen auf. So bietet die Muttergesellschaft zusätzlich den Zugang zu unternehmensinternen Ressourcen, die unabhängigen Unternehmen nicht zur Verfügung stehen. Bessere Finanzierungsmöglichkeiten, weitreichende Kontakte zu Zulieferern, Zugang zu bestimmten Technologien sowie Management- und Marketingsysteme verschaffen extern-kontrollierten Unternehmen weitere Wettbewerbsvorteile.

Diese richten sich jedoch auf die Wettbewerbssituation des Direktinvestors und weniger auf die Erfordernisse für eine langfristige Entwicklung einer Region (vgl. KNOX/AGNEW 1994, S. 245, WATTS 1981, S. XIV). Inwieweit diese Aspekte komplementär sind, bestimmt sich durch die Operationalisierung der 'externen Kontrolle'. Diese bezieht sich lediglich auf den Anteil ausländischen Kapitals in einer Region (vgl. LANGLOIS/ROBERTSON 1995, S. 9 ff.). Die Frage, inwieweit Direktinvestitionen unternehmensintern integriert oder regional verhaftet sind, bleibt jedoch unberührt. Empirische Untersuchungen bestätigen dies (vgl. O'HUALLACHAIN 1984). Das kommt auch an der oben vorgestellten Typologie von Direktinvestitionsunternehmen zum Ausdruck. Direktinvestitionsunternehmen verfolgen individuelle Strategien, die für die

Empfängerregion zu unterschiedlichen ökonomischen und räumlichen Wirkungen führen und in variable Pfade langfristiger Regionalentwicklung münden. Strategien von Direktinvestitionsunternehmen richten sich in peripheren Regionen auf die Produktion einfacher Güter und auf die Sicherung von Märkten für höherwertige Güter, zu der die lokale Wirtschaft nicht in der Lage ist. Zudem werden durch Direktinvestitionen Markteintrittsbarrieren aufgebaut. In peripheren Regionen können Direktinvestitionsunternehmen geringe Faktorkosten nutzen. Branch Plants sind aus Sicht der Entscheidungsträger periphere Standorte, die im Rahmen einer überregional ausgerichteten Unternehmensstrategie zur kurzfristigen Kostenreduzierung beitragen sollen und empfindlich auf externe Einflüsse und Unternehmensentscheidungen der Muttergesellschaft reagieren (vgl. ASHCROFT/LOVE 1993, S. 27, HILL/MUNDAY 1995, S. 321, KNOX/AGNEW 1994, S. 245 f.). Die Entscheidungskompetenz liegt zu einem großen Teil außerhalb der Region. Lediglich operative bzw. Routineentscheidungen können dezentral getroffen werden. Damit wird grundsätzlich die Region der Unternehmenszentrale begünstigt (vgl. FIRN 1975, HEINEN 1985, S. 38 ff.).

In Kernregionen zielen Direktinvestitionsunternehmen auf die Verwertung von unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen ('ownership-specific advantages'). Damit können räumlich abgegrenzte Märkte für hochwertige Produkte erschlossen und die globale Wettbewerbsposition für diese Produkte gesichert werden. Direktinvestitionsunternehmen, die diese strategische Ausrichtung verfolgen, lassen sich überwiegend als Regionalzentren und Global-Lokal Mandate charakterisieren. Bei einer dynamischen Betrachtung ist es durchaus denkbar, daß Direktinvestitionsunternehmensstrategien zu einer Auf- bzw. Abwertung von Regionen führen. Direktinvestitionsunternehmen mit strategischer Ausrichtung von Branch Plants können beispielsweise dazu beitragen, daß „Kern“regionen zunehmend Merkmale einer extern-gesteuerten 'branch-plant economy' annehmen. Umgekehrt können Global-Lokal Mandate oder Regionalzentren einen Beitrag zur Regionalentwicklung peripherer Regionen leisten.

Abbildung 24 zeigt in stark vereinfachter Form grundlegende Wirkungsketten, die von Direktinvestitionen ausgelöst werden. Die verschiedenen Typen von Direktinvestitionsunternehmen haben in einer bestimmten Region unterschiedliche Wirkungen, die sich in die grundlegenden Kategorien einteilen lassen (vgl. dazu auch Abschnitt 3.2.1). Lokale Verflechtungen sind von besonderer Bedeutung, da sich der technologische Wandel durch sie vollzieht sowie 'spin-offs' und indirekte Beschäftigungseffekte von ihnen ausgehen (vgl. DICKEN et al. 1994, S. 23). Branch Plants weisen relativ wenige lokale Verflechtungsbeziehungen auf. Zulieferbeziehungen sind in erster Linie kostenorientiert, werden zu einem großen Teil unternehmensintern abgewickelt und führen zu

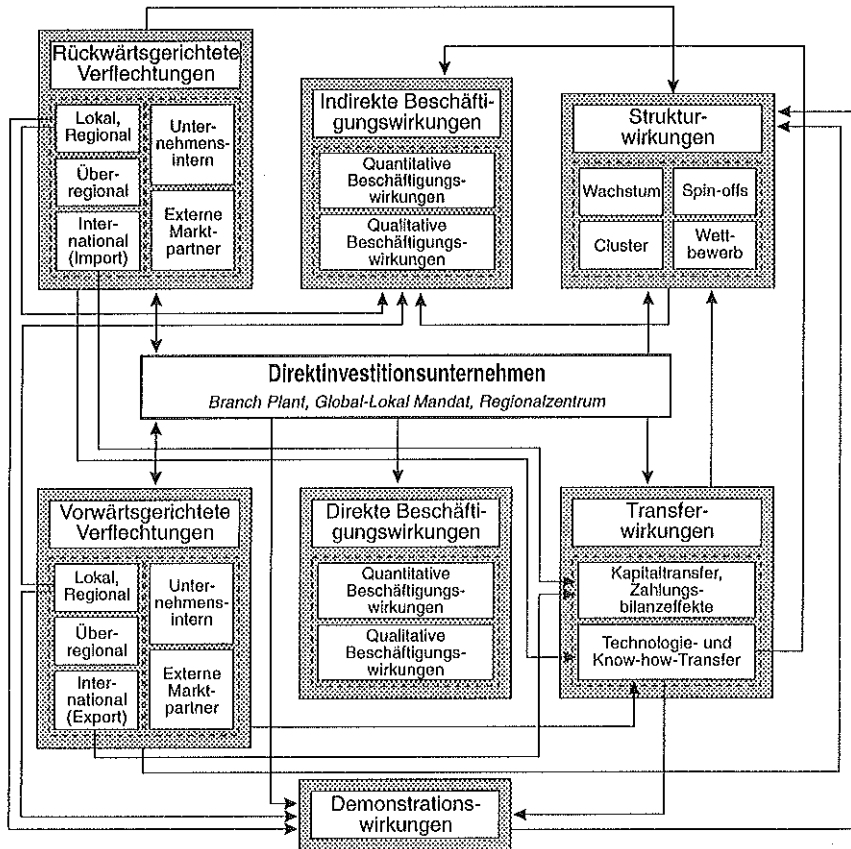
einer überregionalen Arbeitsteilung. Negative Folgen für die regionale Wirtschaft sind die Konsequenz. Marketing Satelliten und klassische Produktionsstätten im Sinne von Branch Plants verschlechtern zusätzlich durch den hohen Importanteil der Zulieferungen die Zahlungsbilanz und führen nur zu direkter Beschäftigung. Der fehlende Technologietransfer verhindert weitere indirekte Arbeitsplatzwirkungen (vgl. YOUNG/HOOD/DUNLOP 1988, S 488, STEWART 1976).

Global-Lokal Mandate und Regionalzentren unterhalten dagegen stärker ausgeprägte Zulieferbeziehungen. Flexibilitätsanforderungen, dezentralisierte Entscheidungsverantwortung und differenzierte Nachfragestrukturen bedürfen engerer Beziehungen. Der geringe Grad vertikaler Integration der Direktinvestitionsunternehmen führt zu intensivierten Verflechtungen mit Zulieferern und Distributionsunternehmen. Aus der räumlichen Clusterung und dem Aufbau von Netzwerkstrukturen leiten sich Transaktions- und Transportkostenvorteile ab. Positive Impulse für die Regionalentwicklung sind zu erwarten (vgl. MCCALMAN 1992, S. 24, O'HUALLACHAIN 1984, S 238 ff., TUROK 1993, S. 401 f.). Die Zahlungsbilanz verbessert sich durch den geringen Importanteil der Vorleistungen. Damit entstehen positive Wirkungen auf den Arbeitsmarkt.

Beschäftigungswirkungen erfolgen direkt oder indirekt. Die Zahl zusätzlicher Arbeitsplätze hängt dabei nicht nur von der strategischen Bedeutung und Ausrichtung des Direktinvestitionsunternehmens ab, sondern auch von der Form der Direktinvestition. Im Zuge der Übernahme von inländischen Unternehmen durch Direktinvestoren verlagern sich lediglich Arbeitsplätze. Die Abnahme der direkten Beschäftigung im inländischen Unternehmen entspricht dem Anstieg im Direktinvestitionsunternehmen. Mit Neugründungen dagegen sind dagegen grundsätzlich zusätzliche direkte Beschäftigungswirkungen verbunden (vgl. GLICKMAN/WOODWARD 1989).

Empirische Ergebnisse deuten jedoch an, daß Neugründungen auch negative und Übernahmen positive Arbeitsplatzeffekte haben können (vgl. dazu Abschnitt 2.1.4.1). Indirekte Arbeitsplätze entstehen vor allem durch Verflechtungsbeziehungen und Demonstrationseffekte. Global-Lokal Mandate und Regionalzentren sind regional verhaftet und schaffen dadurch mittelbar neue Betätigungsfelder. Neben dem Typ des Direktinvestitionsunternehmens und der Anlageform (Übernahme, Neugründung, Beteiligung) spielt u.a. auch der Faktor Zeit eine große Rolle. So haben empirische Untersuchungen gezeigt, daß bei Neugründungen längere Zeitspannen für positive spill-over-Wirkungen anzusetzen sind (vgl. z.B. PIGOZZI/BAGCHI-SEN 1995, S. 335 f.).

Abbildung 24: Analysekonzept zu ökonomischen und räumlichen Wirkungen von Direktinvestitionsunternehmen



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: in Anlehnung an DICKEN 1992, S. 413.

Ebenso wichtig wie die Zahl der Arbeitsplätze ist auch die qualitative Komponente der Beschäftigung. Auch hier ist das Potential von Global-Lokal Mandaten und Regionalzentren höher als das von Branch Plants, die wenige höherwertige Funktionen aus-

führen. Insbesondere F&E-Aktivitäten sind mit anspruchsvollen Arbeitsplätzen verbunden und tragen so zur Regionalentwicklung bei (vgl. z.B. PEARCE 1989, TAGGART 1996). Marketing Satelliten, Produktionsstätten und Passive Repliken bieten dagegen nur geringe Impulse.

Eine Typologie von Direktinvestitionsunternehmen erweitert die einsichtige Betrachtung von extern-kontrollierten Regionen im Rahmen der klassischen 'branch plant economies'. Wirkungen variieren aufgrund der Merkmale ausländischer Unternehmen ebenso wie aufgrund der Eigenschaften der Empfängerregion.

„The more strategic independence and the more value-added activities which the subsidiary becomes involved in, the stronger will be the spillover effects which the FDI activity will produce. (...) the globalist strategist type of affiliate [hier im Sinne von Global-Lokal Mandat zu verstehen, Anmerkung des Verfassers] will be more likely to produce dynamic effects. Maximisation of the welfare-enhancing effects of FDI activity would involve the creation of spillover and dynamic effects.“

(WILLIAMS 1995, S. 45)

Die Berücksichtigung der dynamischen Komponente wirft die Frage auf, inwieweit sich Strategien von Direktinvestitionsunternehmen dauerhaft halten und/oder wie sich diese im Zeitablauf entwickeln (vgl. YOUNG/HOOD/DUNLOP 1988, S. 488). Die Aufwertung von Direktinvestitionsunternehmen kann sich durch die Zusammenlegung bzw. den Aufbau gesamter Wertschöpfungsketten im Gastland vollziehen. Dadurch verringert sich der Anteil unternehmensinterner Lieferungen und die Abhängigkeit von Unternehmensentscheidungen der Zentrale. Veränderungen der Produkt- und Marktverantwortung innerhalb des Gesamtunternehmens bieten ebenfalls die Möglichkeit zur vertikalen Desintegration, da in Anlehnung an das Produktlebenszykluskonzept die Entwicklung neuer Produkte und die Erschließung neuer Märkte mit größerer Flexibilität verbunden sind. In welchem Maße es dadurch zu einer regionalen Verhaftung kommt, hängt dabei weitgehend von den jeweiligen Produkten ab (vgl. PHELPS 1993, S. 89).

Positive Impulse für die Region lassen sich auf unterschiedliche Entwicklungspfade von Direktinvestitionsunternehmen zurückführen. Voraussetzung für eine positive Regionalentwicklung ist die Formierung von Clustern bzw. Netzwerken, die durch regional verhaftete Direktinvestitionsunternehmen initiiert und getragen werden können (vgl. ROSENFELD 1997, S. 3 ff.). Hierzu unterscheiden YOUNG/HOOD/PETERS (1994, S. 668 ff.) zwei grundsätzliche Wege zur Entstehung von hochwertigen, spezialisierten Clustern im Gastland.

- Ein Entwicklungspfad bezieht sich auf lokale Zulieferbeziehungen. Direktinvestitionsunternehmen in Form von Global-Lokal Mandaten und Regionalzentren mit einem hohen Grad an Beschaffungsautonomie,



eigenen F&E-Kapazitäten und hoher Marketingverantwortung sind in der Lage, in hohem Umfang vorwärts- und rückwärtsgerichtete Beziehungen mit lokalen Zulieferern aufzubauen. Bedingung dafür sind entsprechende Zulieferstrukturen bzw. das Potential für ausreichende Kapazitäten. Durch die räumliche Konzentration aller Wertschöpfungsaktivitäten entstehen dann Agglomerationsvorteile und nachhaltiges Wachstum. Eine gut entwickelte Zulieferstruktur kann weitere inländische und ausländische Investitionen nach sich ziehen (vgl. TUROK 1993, S. 401 f.).

- Die zweite Alternative zur Regionalentwicklung sind Technologiecluster auf der Basis innovativer Direktinvestitionsunternehmen. Diese haben i.d.R. eigene F&E-Abteilungen und freien Zugang zur Grundlagenforschung der Muttergesellschaft. Die Wahrscheinlichkeit steigt, daß sich Cluster in traditionell „innovativen“ Regionen bilden, in denen qualifizierte Arbeitnehmer verfügbar sind und die die erforderliche Forschungsinfrastruktur bieten. Technologiecluster ermöglichen den beteiligten Unternehmen, von der Ballung innovativer Unternehmen zu profitieren. Dies bedeutet gleichzeitig eine „enhancement of indigenous technological capabilities“ für die Region (vgl. YOUNG/HOOD/PETERS 1994, S. 668 ff.).

Insgesamt bestimmt sich die Regionalentwicklung nicht nur aus dem Status des Direktinvestitionsunternehmens. CLARKE/BEANEY (1993, S. 216 ff.) weisen auf die große Rolle der Umweltbedingungen hin. Direktinvestitionsunternehmen verfolgen dabei proaktive Strategien, um den veränderten Rahmenbedingungen im voraus zu begegnen. Bei Unternehmenskrisen beispielsweise werden dagegen reaktive Strategien eingeschlagen. Dabei erhalten die einzelnen Direktinvestitionsunternehmen relativ autonome ‘business missions’, die in vielen Fällen Teil übergreifender Restrukturierungs- und Reorganisationsprozesse sind. Vor diesem Hintergrund kommt es zu evolutionären Entwicklungen durch die Autonomisierung der Direktinvestitionsunternehmen.

---

## 4 DESKRIPTIVE ANALYSE DER DIREKT- INVESTITIONSTÄTIGKEIT - EINE BESTANDS- AUFNAHME

---

---

### 4.1 Deutsche Direktinvestitionen im Ausland

---

In den letzten 15 Jahren vervierfachte sich der weltweite Direktinvestitionsbestand, während sich das Welthandelsvolumen, ebenso wie das Weltsozialprodukt, nur verdoppelte. Die deutsche Wirtschaft hat sich bis 1995 insgesamt mit einem unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionsbestand von 376 Mrd. DM stark im Ausland engagiert, wobei sowohl sektorale als auch regionale Unterschiede zu beobachten sind.

---

#### 4.1.1 Die Entwicklung deutscher Direktinvestitionen im Ausland

---

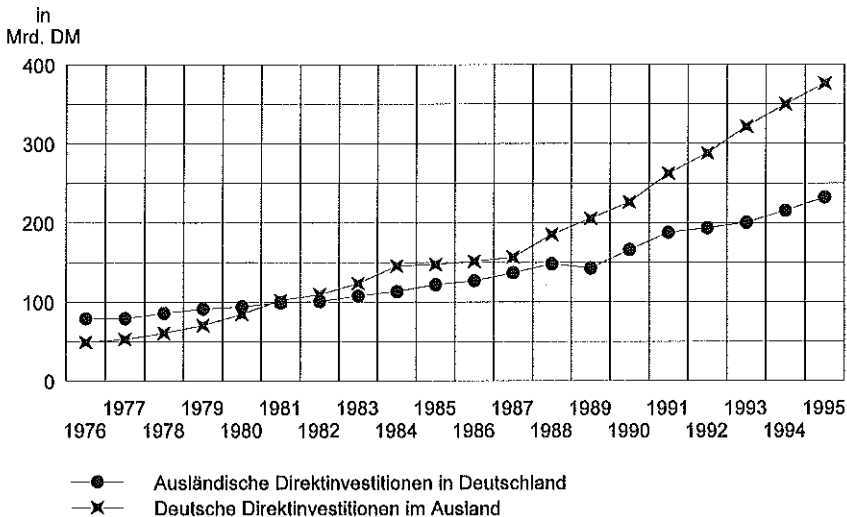
Deutschland war im Gegensatz zu den meisten anderen Industrieländern lange Zeit ein Nettoanlageland. Gründe dafür sind im Verlust der Kolonien nach dem ersten Weltkrieg, in einer Politik der Autarkie während des Nationalsozialismus und in entschädigungslosen Enteignungen zu sehen. Zudem waren die jährlichen Direktinvestitionszuflüsse nach Deutschland bis in die siebziger Jahre größer als die Abflüsse. Erst seit 1980 übertrifft der Bestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland die Investitionen von Unternehmen aus dem Ausland. Deutschland ist seitdem sowohl Nettokapitalexporteur als auch Nettoanlegerland, d.h. der negative Saldo der Direktinvestitionsbilanz wuchs bis 1995 auf ca. 91 Mrd. DM (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1997, S. 1).

Die Entwicklung der Direktinvestitionstätigkeit deutscher Unternehmen nach dem zweiten Weltkrieg kann in fünf Phasen eingeteilt werden (vgl. dazu auch SCHREYGER 1994, S. 66 ff.).

- Die *Liberalisierungsphase* zwischen 1952 und 1961 war von einem zögerlichen Direktinvestitionsverhalten geprägt. Wichtige Liberalisierungsmaßnahmen von staatlicher Seite führten schrittweise zu einem langsamen Anstieg der Direktinvestitionen. Sie dienten in erster Linie zur Unterstützung der unternehmerischen Exportaktivitäten durch die Errichtung von Vertriebsseinheiten.

- Der Zeitraum 1962 bis 1970 kann als *Wachstumsphase* charakterisiert werden. Der gestiegene internationale Wettbewerbsdruck zwang deutsche Unternehmen, ihre Märkte im Ausland durch Direktinvestitionsunternehmen zu sichern bzw. neue Absatzmärkte zu erschließen. Demgegenüber stand nur eine sehr geringe Desinvestitionsquote. Das führte zu einem kontinuierlichen und starken Wachstum.
- In den folgenden sieben Jahren kam es zu großen Unterschieden der jährlichen Kapitalflüsse. In dieser *Anpassungsphase* sahen sich deutsche Unternehmen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen gegenüber, die sich schnell änderten und zu unterschiedlichen Anpassungshandlungen führten. Die Ölkrise, die Aufwertung der DM, der zu kleine Binnenmarkt, Diversifikationsstrategien usw. führten auf der einen Seite zu einem erhöhten Direktinvestitionsbestand im Ausland, auf der anderen

**Abbildung 25: Die Entwicklung unmittelbarer und mittelbarer deutscher Direktinvestitionen zwischen 1976 und 1995**



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK, div Jahrgänge.

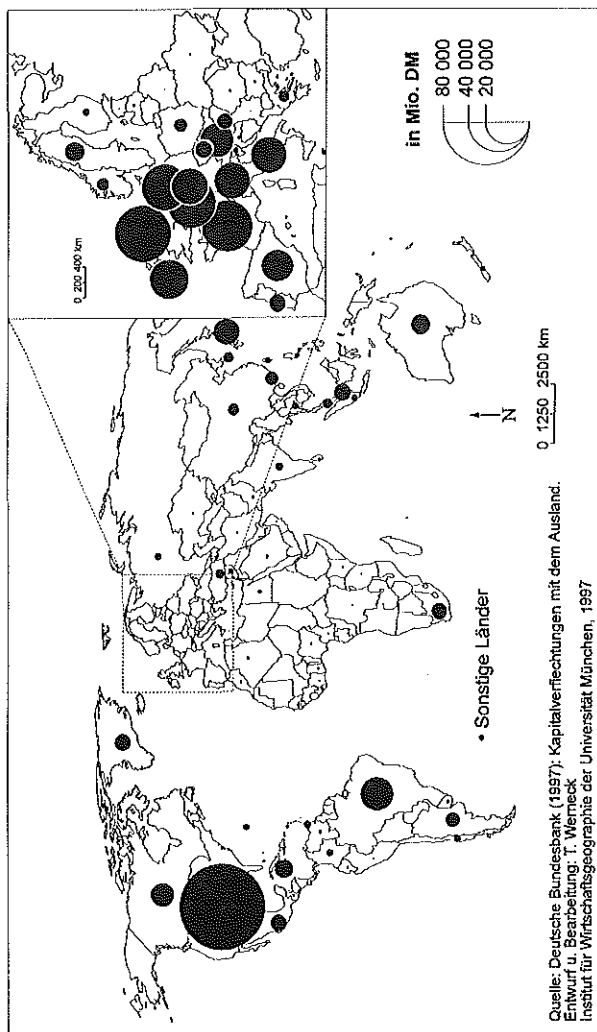
Seite zog der verschärfte internationale Wettbewerb auch einen erhöhten Anteil von Liquidationen und Veräußerungen nach sich.

- In der *Internationalisierungsphase* zwischen 1978 und 1989 verfolgten viele deutsche Unternehmen eine auf die Erschließung internationaler Märkte gerichtete Strategie. Eine im internationalen Vergleich hohe Wachstumsrate der Direktinvestitionsaktivitäten prägte diese Phase. Durch die Präsenz auf allen wichtigen Märkten sollte die langfristige Wettbewerbsfähigkeit gesichert werden. Die europäischen Nachbarländer waren zu Beginn dieser Phase schon gut erschlossen, so daß sich das deutsche Engagement auch auf außereuropäische Länder richtete, insbesondere auf den großen Binnenmarkt der USA (vgl. Abbildung 25).
- Seitdem konzentrieren sich die wirtschaftliche Wertschöpfung und Kaufkraft zunehmend auf Industrieländer. Vor allem die EU-Länder, aber auch die USA, gewinnen als Investitionsstandorte immer mehr an Bedeutung - gleichzeitig ist der Bestand deutscher Investitionen im Ausland seit 1989 stark gestiegen. International operierende Unternehmen sehen sich bei der Schaffung und Verwertung von unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen zwei gegenläufigen Entwicklungen gegenüber. Auf der einen Seite müssen durch globale Produktionsverbände 'economies of scale' erzielt werden, auf der anderen Seite verleihen Entwicklungen wie die zunehmende Fragmentierung von Märkten und die Individualisierung von Konsumentenwünschen 'economies of scope' immer mehr Gewicht. Unternehmensstrategien zielen deshalb auf die Errichtung von weltweiten Produktions- und Vertriebsnetzwerken, um die unternehmerische Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern zu können. Durch die globale Ausrichtung ergeben sich Vorteile durch 'economies of scale'. Die verstärkte Vernetzung der Unternehmensaktivitäten erlaubt auf der anderen Seite die Realisierung von 'economies of scope'. Der Abschnitt ab 1989 kann damit auch als *Globalisierungsphase* bezeichnet werden. Der Begriff 'Globalisierung' ist jedoch in diesem Zusammenhang mehrdeutig (vgl. z.B. YIP 1996, S. 10 ff.).

Bei Betrachtung der Entwicklung deutscher Direktinvestitionen fällt auf, daß die jährlichen Wachstumsraten relativ groß waren, aber auch deutlichen Schwankungen zwischen 8% und 15% unterlagen. Im Vergleich niedrigere Wachstumsraten lassen sich auf verschiedene Ursachen zurückführen. Konjunkturelle Einflüsse, beispielsweise 1982, schwächten das Wachstum kurzzeitig ebenso wie bewertungstechnische Gründe durch Wechselkursverschiebungen. Die relativ „schwache“ Investitionstätig-

keit im Jahr 1990 ist auf die wiedervereinigungsbedingte Kapitalabsorption zurückzuführen.

**Karte 2: Die regionale Verteilung unmittelbarer und mittelbarer deutscher Direktinvestitionen im Ausland 1995**



#### **4.1.2 Die aktuelle Bedeutung deutscher Direktinvestitionen im Ausland**

---

Der hohe Direktinvestitionsbestand im Jahr 1995 dokumentiert die starke Ausrichtung der deutschen Wirtschaft auf internationale Investitionsstandorte. Dies wird noch deutlicher, wenn man die relative Schwäche einiger Währungen der Empfängerländer in den Jahren zuvor berücksichtigt. Die wechselkursbedingte Unterbewertung bezifferte die deutsche Bundesbank mit ca. 20 Mrd. DM, wobei allein der deutsche Bestand in den USA mit ca. 9 Mrd. DM unterschätzt wurde. Durch die Normalisierung der Wechselkurse haben sich die Zahlen jedoch wieder berichtigt. Für Industrieländer, die den Großteil der deutschen Investitionen empfangen, stehen jedoch ohnehin Markt-sicherungs- und Markterschließungsmotive im Vordergrund (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1997a, S. 64).

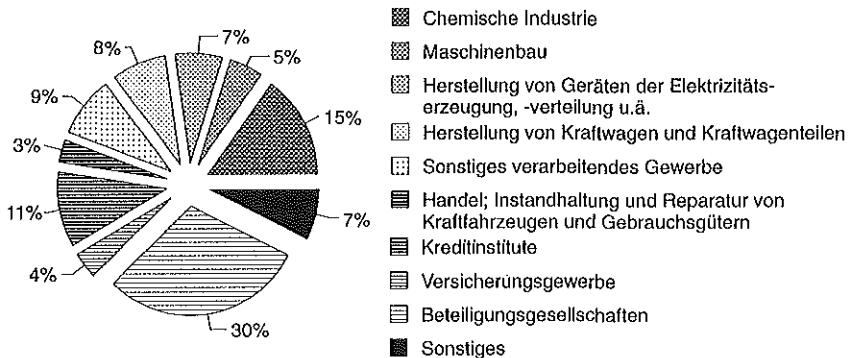
Die regionale Verteilung der unmittelbaren und mittelbaren deutschen Direktinvestitionen zeigt insgesamt ein differenziertes Bild. Aus Karte 2 läßt sich die Konzentration der Aktivitäten deutscher Unternehmen in Industrieländern ablesen. Nicht ganz 90% des deutschen Engagements floß in diese Länder. Zu den Nationen, mit denen ein hoher Warenaustausch besteht, gibt es auch enge Verbindungen durch Direktinvestitionen. Besondere Bedeutung messen deutsche Unternehmen den EU-Mitgliedsländern bei. Der Direktinvestitionsbestand deutscher Unternehmen in der EU betrug 1995 rund 208 Mrd. DM. Dies unterstreicht die hohe wirtschaftliche Einbindung Deutschlands in die EU sowie den verschärften Wettbewerb innerhalb Europas, der deutsche Unternehmen zur Internationalisierung der Wertschöpfungsaktivitäten zwingt. Neben den direkten Nachbarländern, mit denen Deutschland traditionell wirtschaftlich stark verflochten ist, ist vor allem Großbritannien ein wichtiges Investitionsland. In den letzten Jahren führten staatliche Deregulierungsmaßnahmen und die erhöhte Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt neben Marktgründen zu den hohen deutschen Direktinvestitionszuflüssen nach Großbritannien (vgl. WILHELM 1996, S. 26 ff.).

Wichtigstes Empfängerland sind die USA mit einem sehr großen Binnenmarkt. Über 80 Mrd. DM wurden dort bis 1995 investiert. Japan dagegen ist als Direktinvestitionsstandort nur gering erschlossen. Gründe dafür liegen in den kulturellen Barrieren und den hohen Markteintrittskosten. Ähnliches gilt für die Länder Ost- und Südasiens, in denen die deutsche Wirtschaft im Vergleich zu anderen Industrienationen noch eher zaghafte investiert. Einen geringen Bestand, aber hohe Wachstumsraten weisen die osteuropäischen Transformationsländer auf. Insbesondere für Ungarn, Polen und die Tschechische Republik steigt die Zuversicht deutscher Investoren in die politischen Rahmenbedingungen und die wirtschaftliche Stabilität. Dies äußert sich im

verstärkten Aufbau von Produktionsstätten und Vertriebsniederlassungen durch deutsche Unternehmen.

Aufgrund des hohen Marktpotentials der ehemaligen Ostblockländer sind - vorausgesetzt der Transformationsprozeß entwickelt sich günstig - hohe Kapitalzuflüsse in der Zukunft zu erwarten. Auf die Entwicklungsländer entfällt nur ein geringer und zudem stetig sinkender Anteil des Direktinvestitionsbestandes. Lediglich im lateinamerikanischen Wirtschaftsraum gibt es nennenswerte Investitionen deutscher Unternehmen. In erster Linie wird Brasilien als Brückenkopf für die Länder des MERCOSUR genutzt. Zusammenfassend läßt sich eine zunehmende Konzentration der deutschen Direktinvestitionsaktivitäten auf Industrieländer festhalten (vgl. DERKS/HALBACH 1996, S. 24 ff., DEUTSCHE BUNDESBANK 1997a, S. 63 ff).

**Abbildung 26: Die sektorale Verteilung unmittelbarer und mittelbarer deutscher Direktinvestitionen im Ausland 1995 nach dem Wirtschaftszweig des Direktinvestors 1995**



Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

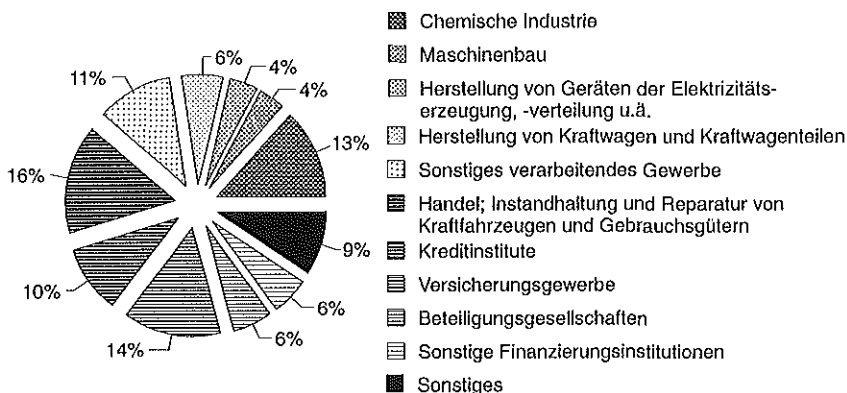
Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK 1997, S. 34.

Eine sektorale Betrachtung nach der vereinheitlichten Wirtschaftszweigsystematik innerhalb der EU (NACE Rev. 1) erfordert die Unterscheidung der Branchenzugehörigkeit des (1) *Direktinvestors* und der des (2) *Direktinvestitionsunternehmens bzw. Investitionsobjekts*.

(1) 44% der deutschen Direktinvestitionen wird von Investoren aus dem Verarbeitenden Gewerbe getätigt. Insbesondere Unternehmen der chemischen, Elektro- und Automobilindustrie fallen durch intensives Engagement im Ausland auf. Berücksichtigt man noch das Unternehmensvermögen von Beteiligungsgesellschaften, die nach den Aktivitäten der ihnen nachgeordneten Gesellschaften auch weitgehend dem Verarbeitende Gewerbe zuzurechnen sind, so erhöht sich dessen relative Bedeutung zusätzlich. Direktinvestoren aus dem Kredit- und Versicherungsgewerbe bilden einen weiteren wichtigen Sektor (vgl. Abbildung 26).

(2) Knapp 39% des investierten Kapitals floß in Objekte im Ausland, die dem Verarbeitenden Gewerbe zuzurechnen sind. Direktinvestitionsunternehmen in der chemischen Industrie nehmen dabei eine dominierende Rolle ein. Neben dem Verarbeitenden Gewerbe standen insbesondere Handelsunternehmen und sonstige Finanzierungsinstitutionen als Zielobjekte im Mittelpunkt deutscher Investitionsbemühungen. Diese Wirtschaftszweige sind im Vergleich zur Aufteilung nach dem Wirtschaftszweig der Direktinvestoren auch deutlich überrepräsentiert (vgl. Abbildung 27).

**Abbildung 27: Die sektorale Verteilung unmittelbarer und mittelbarer deutscher Direktinvestitionen im Ausland 1995 nach dem Wirtschaftszweig des Investitionsobjekts**



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: DEUTSCHE BUNDESHANK 1997.



---

## 4.2 Die USA als Zielland von Direktinvestitionen

---

Die USA sind mit großem Abstand die wichtigste Investor-, aber auch Empfänger-nation für Direktinvestitionen. Das BEA beziffert den Bestand ausländischer Investi-tionen in den USA für das Jahr 1996 auf ca. 630 Mrd. US-Dollar - ungefähr einem Viertel des weltweiten Direktinvestitionsbestandes (vgl. HÄRTEL/JUNGNICKEL et al. 1977, S. 47 ff.). Die hohen Wachstumsraten des Direktinvestitionsbestandes in den USA belegen den stetig wachsenden Einfluß ausländischen Kapitals auf die amerika-nische Wirtschaft (vgl. GRAHAM/KRUGMAN 1989, S. 2).

---

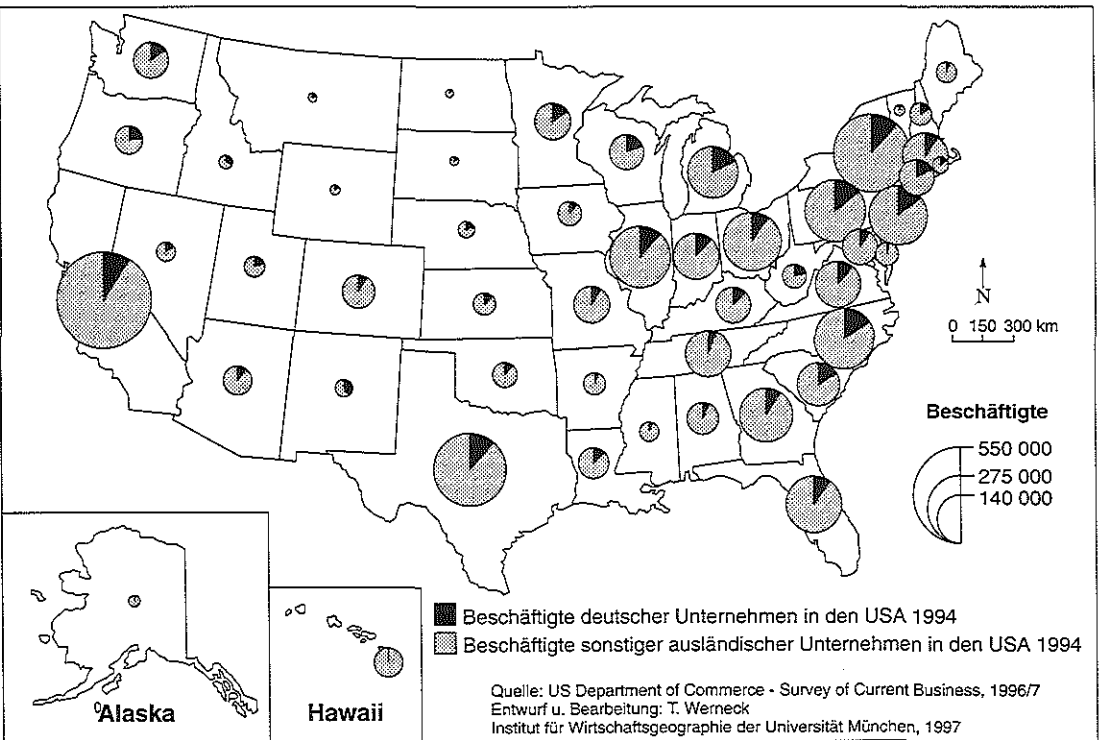
### 4.2.1 Entwicklung und aktuelle Situation

---

Um die Jahrhundertwende begannen ausländische Unternehmen, erste Produktions-stätten in den USA aufzubauen. Zu Beginn des ersten Weltkrieges betrug der Bestand ca. 1,3 Mrd. US-Dollar, der zur Hälfte von britischen Unternehmen getragen war (vgl. McCLAIN 1983, S. 280). Deutschland war zu diesem Zeitpunkt die zweitgrößte In-vestornation. Nach Kriegsende konnten in den zwanziger Jahren ausländische Unter-nehmen zwar wieder Fuß in der amerikanischen Wirtschaft fassen. Die Weltwirt-schaftskrise und der anschließende zweite Weltkrieg drückten jedoch den Direkt-investitionsbestand wieder auf das Niveau vor dem ersten Weltkrieg. Seitdem weist der Bestand an Direktinvestitionen in den USA eine hohe Wachstumsrate auf. Die Schwäche des US-Dollars gegenüber den Währungen anderer Industrienationen beschleunigte das Wachstumstempo zusätzlich. Seit 1975 übersteigt der Zustrom aus-ländischer Investitionen in die USA die Transaktionen amerikanischer Unternehmen in das Ausland. Vor 20 Jahren hatten amerikanische Unternehmen rund fünf mal so viel Kapital in das Ausland transferiert wie ausländische Unternehmen in die USA. In-zwischen beträgt das Verhältnis nur noch 1:1,3, so daß mit einer annähernd ausge-glichenen Direktinvestitionsbilanz in den nächsten Jahren gerechnet werden kann (vgl. GLICKMAN/WOODWARD 1989, S. 30, U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE 1996).

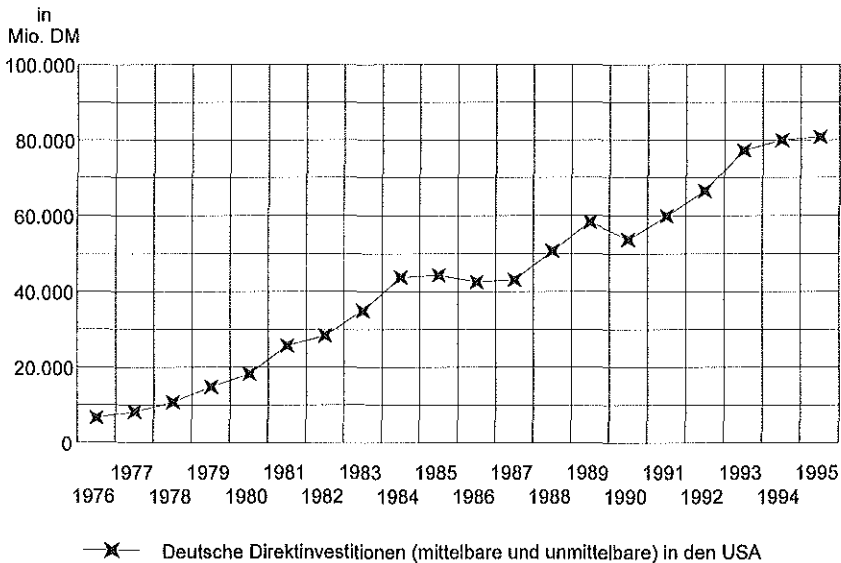
Die Bedeutung von Direktinvestitionen für das amerikanische Bruttoinlandsprodukt ist seit Ende der achtziger Jahre kontinuierlich von 2,3% (1977) auf 6,2% (1994) gestiegen (vgl. auch Anhang 5). Der Bedeutungszuwachs ausländischer Unternehmen für die amerikanische Wirtschaft spiegelt sich auch in der hohen durchschnittlichen Wachstumsrate des Direktinvestitionsbestandes von rund 12,3% zwischen den Jahren 1982 und 1996 wider (vgl. BARGAS 1997, S. 38).

*Karte 3: Beschäftigte deutscher und sonstiger ausländischer Unternehmen in den US-Bundesstaaten.*



Auch die Zahl der Beschäftigten in ausländischen Unternehmen hat in diesem Zeitraum mit ca. 400% stark zugenommen. 1994 beschäftigten ausländische Arbeitgeber rund 4,9 Millionen Personen in den USA, wobei es sich dabei nicht unbedingt nur um neue Arbeitsplätze gehandelt hat (vgl. FAHIM-NADER/ZEILE 1996, S. 102 ff.). Erst nach Berücksichtigung von Aspekten wie Stellenabbau, Unternehmensauflösungen und -verkäufen usw. läßt sich der direkte Nettobeschäftigungseffekt abschätzen. Eine exakte Berechnung ist aufgrund methodischer Probleme, die schon an anderer Stelle erörtert wurden, jedoch kaum möglich.

*Abbildung 28: Die Entwicklung deutscher Direktinvestitionen in den USA*



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK, div. Jahrgänge.

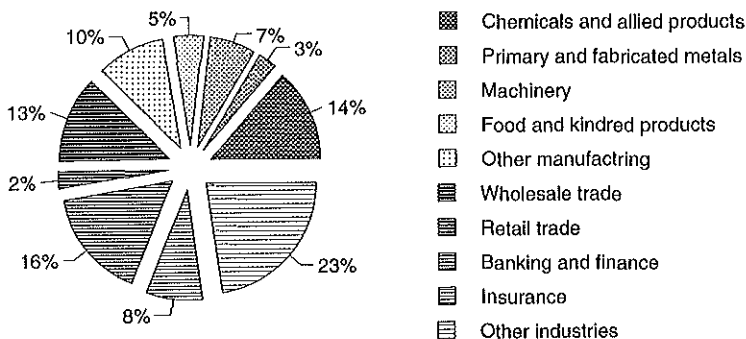
Karte 3 zeigt die beschäftigungspolitische Bedeutung ausländischer Unternehmen für die Bundesstaaten der USA. Entgegen der allgemeinen Vermutung in der amerikanischen Öffentlichkeit ist die Bedeutung ausländischer Arbeitgeber für die Beschäftigungssituation noch gering. Trotzdem wird ausländischen Unternehmen hohes

gewicht beigemessen, da die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Direktinvestitionsbestandes zwischen 1987 und 1995 fast 10% betrug, während das amerikanische Bruttoinlandsprodukt in diesem Zeitraum jährlich nur um rund 2% wuchs.

Die Darstellung der Verteilung ausländischer Unternehmen in den USA beschränkt sich auf Beschäftigungszahlen. Bestandsdaten werden von dem BEA nicht ausgewiesen. Schwerpunkte des ausländischen Engagements sind die Ostküste, der Süden, der auch als Sunbelt bezeichnet wird, und der Bundesstaat Kalifornien an der Westküste.

Auch deutsche Unternehmen haben kräftig in den USA investiert. Die USA sind seit Mitte der siebziger Jahre Mittelpunkt der deutschen Direktinvestitionsaktivitäten. 1965 wiesen deutsche Statistiken lediglich einen Bestand von ca. einer halben Milliarde DM aus, 1980 waren es schon 18 Mrd. DM. In den folgenden zehn Jahren verdreifachte sich der Bestand. Bis 1995 investierten deutsche Unternehmen rund 81 Mrd. DM (vgl. Abbildung 28). Zwischenzeitliche Stagnationsphasen sind auf Perioden kurzzeitiger Abwertung der DM und auf die Wiedervereinigung, die auch potentiell Kapital für Direktinvestitionen absorbierte, zurückzuführen (vgl. BREUER 1983, S. 174 ff, WALRÖL 1982, S. 303 ff).

**Abbildung 29: Die sektorale Verteilung ausländischer Direktinvestitionen in den USA 1995 nach dem Wirtschaftszweig des Investitionsobjekts**

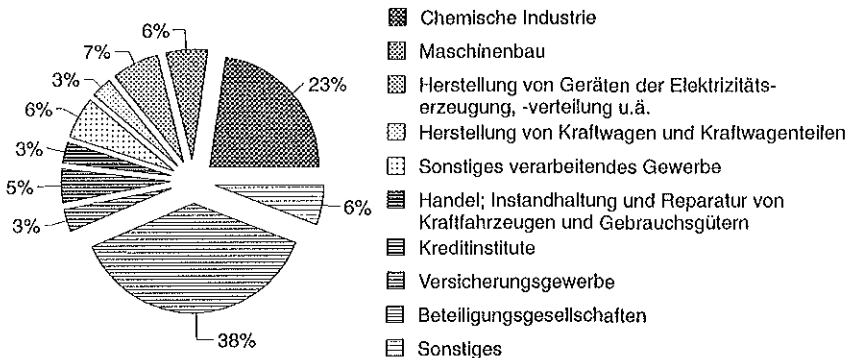


Entwurf und Bearbeitung: T. Wemeck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE 1996, S. 95 f.

Die sektorale Zusammensetzung der deutschen Direktinvestitionen in den USA nach dem *Wirtschaftszweig des Investors* ähnelt der Struktur aller deutschen Direktinvestitionen im Ausland (vgl. Abbildung 25 und Abbildung 29). Fast 80% der Direktinvestoren lassen sich den Branchen Maschinenbau, chemische Industrie, Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung und -verteilung, Kreditinstituten oder Beteiligungsgesellschaften zuordnen. Das Verarbeitende Gewerbe nimmt rund 40% der Direktinvestitionen ein. Der Schwerpunkt liegt in der chemischen Industrie, Elektroindustrie und im Maschinenbau, deren Anteile sich seit 1989 jedoch verringerten. Berücksichtigt werden muß aber, daß viele Direktinvestoren aus diesen Branchen ihre Aktivitäten in den USA über Beteiligungsgesellschaften abwickeln. Deren Anteil sich im letzten Jahrzehnt fast verdoppelt.

**Abbildung 30: Die sektorale Verteilung deutscher Direktinvestitionen in den USA 1995 nach dem Wirtschaftszweig des Investors**



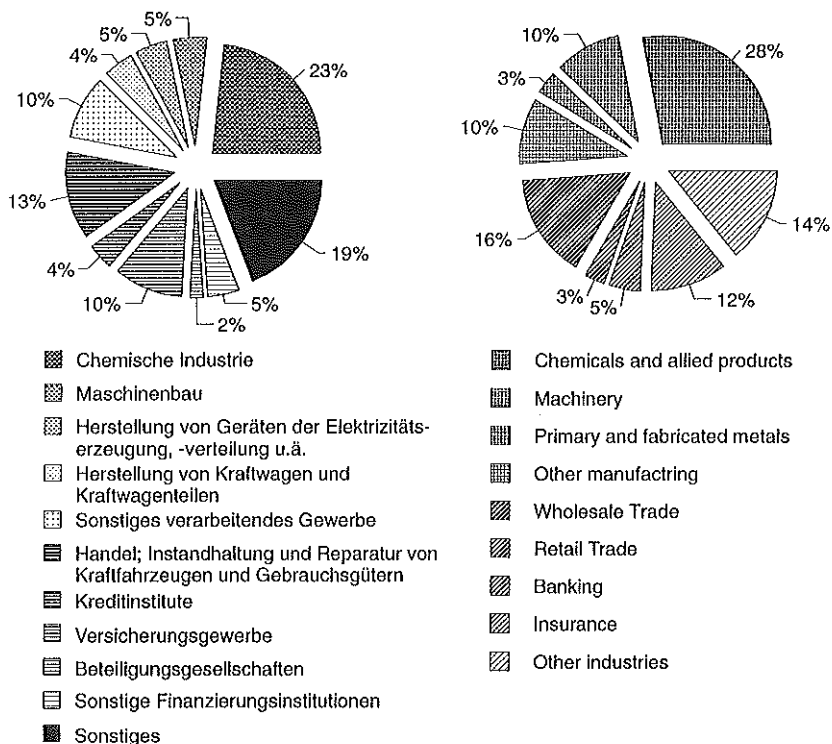
Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK 1997, S. 34.

Deutsche unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionen in den USA nach dem *Wirtschaftszweig des Investitionsobjektes* sind rund zur Hälfte dem Verarbeitenden Gewerbe zuzurechnen (vgl. Abbildung 30). Mit ungefähr einem Viertel an den deutschen Gesamtinvestitionen nehmen Direktinvestitionsunternehmen aus der chemischen Industrie einen überproportional großen Anteil ein. Weitere wichtige Bereiche sind der Maschinenbau und die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen. Der hohe

Anteil des Handels mit ca. 16% (1995) hängt mit der starken Absatzorientierung deutscher Direktinvestitionen zusammen. Um den amerikanischen Markt zu erschließen, bauen deutsche Unternehmen Vertriebs- und Handelsgesellschaften auf (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK 1997, S. 34 ff.).

**Abbildung 31: Die sektorale Verteilung deutscher Direktinvestitionen in den USA 1995 nach dem Wirtschaftszweig des Investitionsobjekts**



Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK 1997, S. 38, U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE 1996, S. 77.

Der im Vergleich zu anderen Ländern geringere Bestand an deutschen Direktinvestitionen in Kredit-, Finanzierungs- und Versicherungsgewerbe ist vor dem Hintergrund des intensiven Wettbewerbs auf dem amerikanischen Markt in diesen Bereichen zu sehen. Die Markterschließung wird durch die starke inländische Konkurrenz in den USA erschwert. Nur Kredit-, Finanzierungs- und Versicherungsinstitute mit ausgeprägten unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen sind in der Lage, sich in den USA zu behaupten. Die Daten der Bestandsstatistik und des U.S. Department of Commerce weisen eine ähnliche sektorale Verteilung der deutschen Direktinvestitionen in den USA nach dem Wirtschaftszweig des Investitionsobjektes aus, wobei ein Vergleich aufgrund der unterschiedlichen Branchenabgrenzung mit Vorsicht behandelt werden muß (vgl. Abbildung 30 und Abbildung 31).

---

#### 4.2.2 Der Südosten der USA als Untersuchungsregion

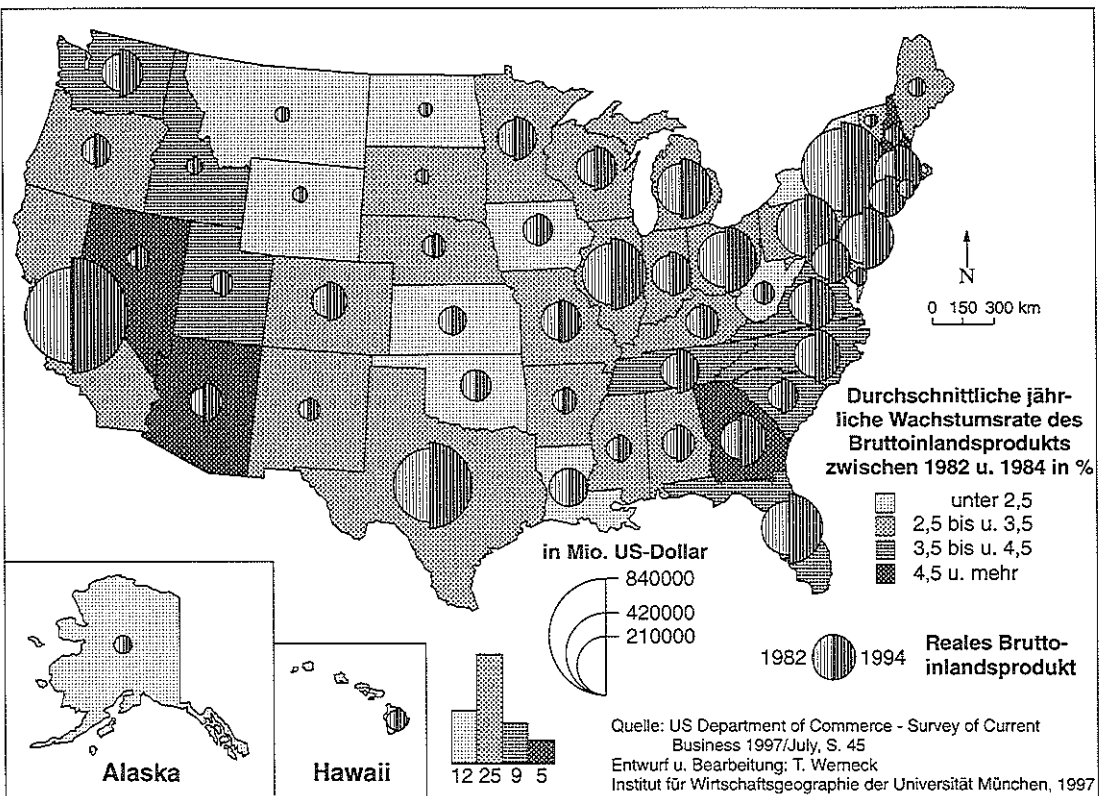
---

Nach der Definition des BEA gehören die Bundesstaaten Alabama, Arkansas, Florida, Georgia, Kentucky, Louisiana, Mississippi, North Carolina, South Carolina, Tennessee, Virginia und West Virginia zum Südosten der USA.<sup>117</sup> Für diese Abgrenzung spricht neben der Verfügbarkeit statistischen Datenmaterials die ähnliche Entwicklungsgeschichte. Der Südosten wurde über einen langen Zeitraum gegenüber dem industrialisierten Norden der USA als peripher betrachtet. Auch noch heute ist der Anteil arbeitsintensiver Industrie im Südosten der USA höher als im US-Durchschnitt, wenngleich sich auch Zentren mit höherwertigen Wirtschaftszweigen entwickelt haben. Beispiele hierfür sind der Verdichtungsraum Atlanta, Georgia, oder das Research Triangle bei Raleigh, North Carolina (vgl. GLICKMAN/GLASMEIER 1989, BATHELT 1993). Die Wirtschaftsstruktur im Südosten ist dual geprägt. Dies spiegelt sich auch in den Restrukturierungsprozessen der Wirtschaft und den Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts der einzelnen Bundesstaaten wider. Überdurchschnittliches Wachstum verzeichneten vor allem die Staaten Florida, Georgia, North Carolina und South Carolina, die auch eine Diversifizierung der Wirtschaft erreicht haben (vgl. Karte 4).

---

<sup>117</sup> Ein weitere weit verbreitete Abgrenzung des historischen Südostens der USA beruht auf dem U.S. Bureau of Census. Der Südosten wird mit der South Atlantic und East South Central Region gleichgesetzt, der die Bundesstaaten Alabama, Delaware, Florida, Georgia, Kentucky, Maryland, Mississippi, North Carolina, South Carolina, Tennessee, Virginia und West Virginia umfaßt.

Karte 4: Das reale Bruttoinlandsprodukt nach Bundesstaaten in den USA 1982 und 1994 im Vergleich.





### 4.2.2.1 Die wirtschaftliche Entwicklung der Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina

Der Südosten gehört zu denjenigen Regionen der USA mit den höchsten Wachstumsraten. Diese Bundesstaaten waren traditionell landwirtschaftlich geprägt. Erst spät entwickelte sich eine Industrie- und Dienstleistungsstruktur. Der rasante Aufschwung ist aber nur vor dem Hintergrund der geschichtlichen Entwicklung zu verstehen (vgl. CONNAUGHTON/MADSEN 1990, S. 50 ff.). Bis zum amerikanischen Bürgerkrieg bestimmte die Plantagenwirtschaft die Entwicklung des Südens. Durch die Zerstörung des landwirtschaftlichen Produktionssystems sowie der, mit Ausnahme des Tennessee Valley Authority, fehlenden Wirtschaftsförderung kam es zu einem deutlichen Nord-Süd-Gefälle in der Regionalentwicklung in den USA. Erst durch staatliche Interventionen - insbesondere im Rahmen des New Deals - kam ein Transformationsprozeß in Gang (vgl. SCHNEIDER-SLIWA 1989, S. 162 f.). Rohstofforientierte und arbeitsintensive Ansiedlungen mit Schwerpunkten u.a. auf der Baumwoll-, Holz-, und Textilverarbeitung bestimmten die Wirtschaftsstruktur bis in die dreißiger Jahre. Die wichtigsten Gründe lagen in dem niedrigen Lohnniveau, dem großen Reservoir an ungelerten Arbeitskräften, der geringen Besteuerung und dem geringen Regulierungsgrad der Wirtschaft (vgl. BRAUN 1991, COBB 1993).

Das starke Wirtschaftswachstum im Südosten der USA setzte mit dem zweiten Weltkrieg ein. Hohe Rüstungsausgaben, der Ausbau der materiellen Infrastruktur und gezielte Wirtschaftsförderung führten zur Modernisierung und Diversifizierung der Wirtschaft. Neben den günstigen Kosten wirkten sich auch sogenannte weiche Standortfaktoren, wie beispielsweise eine hohe Lebensqualität, positiv auf die Ansiedlung von Unternehmen aus. Durch positive Rückkoppelungseffekte von Verflechtungsbeziehungen waren Industrieunternehmen zudem in der Lage, ein ihren Bedürfnissen entsprechendes regionales Umfeld aufzubauen (vgl. BATHELT 1993, S. 529).

Der Südosten bildet jedoch keine homogene Einheit, sondern besteht aus unterschiedlichen subregionalen Wachstumsgebieten. Insbesondere periphere Gebiete außerhalb der Zentren zogen arbeitsintensive Massenproduktionsanlagen aufgrund ihrer günstigen Kostenfaktoren an. Grundlage dafür war externer Kapitalzufluß. Trotz der Ansiedlung vieler High-tech- und Dienstleistungsunternehmen in den Zentren ist der Südosten auch heute noch „(...) the nation's branch plant region“ (GLASMEIER/LEICHENKO 1997, S. 7). Die Verlagerung von Zweigwerken aus dem 'Manufacturing Belt' bezog sich in vielen Fällen nicht auf dispositive Unternehmensfunktionen, die meist in den städtischen Herkunftsregionen verblieben (vgl. BATHELT 1993, S. 97, JOHNSON 1989, S. 33 ff.). Die Strukturschwäche von großen Teilen des Südostens läßt

a. VOLLMAR/HOPF (1987, S 472 f.) eher von „Sun-spots“ als von einem „Sun-belt“ rechnen. Obwohl der Südosten inzwischen in die Volkswirtschaft der USA integriert ist und die Dependenz- und Peripheriesituation der Vergangenheit zunehmend abschüttelt, besteht auch heute noch ein relativ hohes Maß an Abhängigkeit von externen Inputs aus den Kernregionen der USA (vgl. FLORIDA/SMITH 1993, WHEELER 1990):

„The present-day South is very much a product of its past. For example, the South has the nation's largest concentration of low-wage jobs. Growth in manufacturing and in high-tech industries has not lessened the region's dependence on firms headquartered outside of the region. Furthermore, high-technology jobs have brought mixed outcomes: while a few states have gained technical components of these industries, the majority have not. In addition, a part of the region's high-tech and other industries are dependent on *defense spending* for weapons procurement. (...) Taking all these facts into account, the South's meteoric rise rests on a set of precarious economic relationships often vulnerable to global economic change.“

(GLICKMAN/GLASMEIER 1989 S. 61)

Aufgrund der Unterschiedlichkeit der Bundesstaaten im Südosten der USA werden im weiteren nur drei Bundesstaaten näher beleuchtet. Für die Untersuchung deutscher Direktinvestitionen bietet sich die Zusammenfassung von Georgia, North Carolina und South Carolina aus folgenden Gründen an.

- Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts zwischen 1982 und 1992 war für diese Staaten im Vergleich zum US-Durchschnitt hoch. Mit durchschnittlich 4,8% hatte Georgia das dritthöchste Wachstum in den USA, North Carolina und South Carolina lagen mit jeweils 4,2% unter den zehn wachstumsstärksten Bundesstaaten. Eine ähnliche Entwicklung konnten im Südosten nur noch Delaware, Florida und Tennessee aufweisen, während die anderen Staaten im Südosten lediglich durchschnittliches bzw. unterdurchschnittliches Wachstum verzeichneten (vgl. dazu Karte 4).
- Die Wirtschaftsstrukturen in Georgia, North Carolina, South Carolina und Tennessee ähneln sich relativ stark. Demgegenüber stammt in Delaware ein hoher Anteil am Bruttoinlandsprodukt aus dem Handel (45%). Auch im Vergleich des Verarbeitenden Gewerbes ergeben sich starke Strukturunterschiede. Während in Georgia, North Carolina und South Carolina neben der chemischen Industrie und Elektroindustrie traditionelle Zweige wie die Textil-, Bekleidungs-, Papier- und Holzindustrie die Wirtschaftsstruktur bestimmen, muß Delaware eher als Ausläufer des 'Manufacturing Belt' betrachtet werden (vgl. BATHELT 1993, S. 529). Florida ist aufgrund der hohen Ausrichtung auf den Tourismus sowie der

jüngeren Industriestruktur kaum mit den anderen Bundesstaaten vergleichbar (vgl. Anhang 3 und Anhang 4).

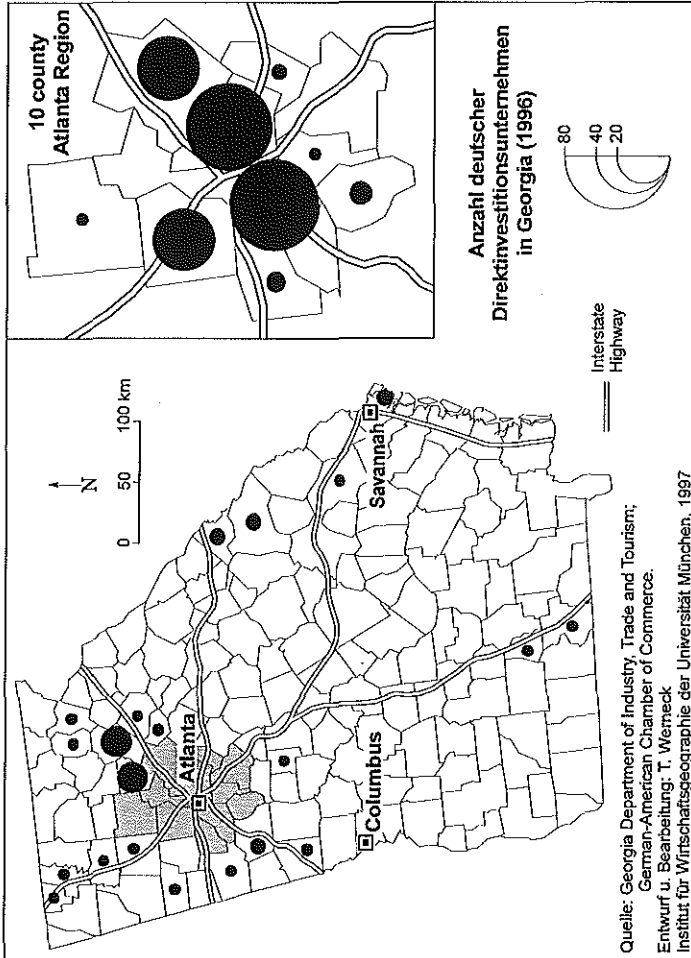
- Im Südosten der USA waren in der Vergangenheit vor allem Georgia, North Carolina und South Carolina wichtige Ziele für ausländische Investoren. In Tennessee investieren ausländische Unternehmen vergleichsweise weniger. Da dort vor allem japanische Direktinvestoren engagiert und deutsche Investoren demgegenüber unterrepräsentiert sind, wurde Tennessee als Untersuchungsregion nicht weiter berücksichtigt (vgl. GLICKMAN/GLASMEIER 1989, S. 75). Gemessen an den Beschäftigten aller ausländischen Unternehmen ist der Anteil deutscher Unternehmen in North Carolina und South Carolina sehr hoch, so daß diesen Bundesstaaten im Rahmen der Analyse deutscher Direktinvestitionen besondere Bedeutung zukommt (vgl. Karte 1). Die Berücksichtigung Georgias in der Untersuchung ist wichtig, da Atlanta eine Steuerungszone für den Südosten ist. Zudem ist die absolute Anzahl an deutschen Unternehmen in Georgia im Vergleich zu allen anderen Bundesstaaten im Südosten der USA am höchsten.

#### 4.2.2.2 Die Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina als Standorte für Direktinvestitionen

Der Sunbelt ist zu einem bedeutenden Standort für ausländische Direktinvestitionen geworden (vgl. BLACKBOURN 1982, S. 150, MCCONNELL 1980, S. 259 ff.). Die Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina gehören schon über dreißig Jahre zu den zehn wichtigsten Standorten innerhalb der USA für Direktinvestitionen aus dem Ausland (vgl. ARPAN/RICKS 1986, S. 151 ff.). Tabelle 1 gibt einen knappen Überblick über die Direktinvestitionsaktivitäten in diesen Bundesstaaten.

In Georgia haben die meisten ausländischen Unternehmen investiert. Atlanta ist das Kommunikations-, Dienstleistungs- und Bankenzentrum des Südostens der USA (vgl. MANZAGOL 1996, S. 516 ff.). Dies schlägt sich auch in der Struktur der Direktinvestitionsunternehmen nieder. Der durchschnittliche Bestand pro Direktinvestitionsunternehmen ist in Georgia mit ca. 700.000 US-Dollar wesentlich geringer als in North Carolina mit durchschnittlich ca. 2,66 Mio. US-Dollar und South Carolina mit ca. 2,40 Mio. US-Dollar (vgl. Tabelle 1). In den Carolina-Staaten wurden mehr Produktionsstätten mit höherem Kapitaleinsatz errichtet. Viele Handels- oder Vertriebsgesellschaften hingegen sind im Verdichtungsraum Atlanta angesiedelt (vgl. BUNDESSTELLE FÜR AUSSENHANDELSINFORMATION 1994).

Karte 5: Verteilung deutscher Unternehmen im Bundesstaat Georgia 1996



Die starke Konzentration der Direktinvestitionstätigkeit deutscher Unternehmen in der '10 county Atlanta region' ist aus Karte 5 ersichtlich. Lediglich in Gainesville ist noch eine Ballung deutscher Direktinvestitionsunternehmen zu verzeichnen. Atlanta ist als wirtschaftliches Zentrum Georgias verkehrstechnisch hervorragend erschlossen.

Neben dem Flughafen Hartsfield - einem der größten Flughäfen der Welt - und dem nahen Seehafen Savannah ist das Straßensystem gut ausgebaut. Direktinvestitionsunternehmen im Bereich Dienstleistungen, Finanzwesen und Versicherungen profitieren zudem auch von dem hohen Anteil inländischer Unternehmen dieser Branchen. Für Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe sind die Genehmigungsverfahren weitgehend unbürokratisch. So ist die Environmental Protection Division (EPD) in Atlanta befugt, eigenständig über Produktions- bzw. Verarbeitungsverfahren zu entscheiden. Umweltverträglichkeitsstudien werden nicht verlangt. Die Energieversorgung ist in ganz Georgia gesichert (vgl. BUNDESSTELLE FÜR AUSSENHANDELSINFORMATION 1993).

*Tabelle 1: Anzahl, Bestand und Beschäftigtenzahl der Direktinvestitionsunternehmen in Georgia, North Carolina und South Carolina*

	Georgia	North Carolina	South Carolina
<b>Anzahl ausl. Unternehmen 1996:</b>	1594	751	487
davon Verarbeitendes Gewerbe:	508	n.v. <sup>2)</sup>	367
davon deutsch:	205	152	112
<b>Direktinvestitionsbestand in Mrd. US-\$:</b>	ca. 11,7	ca. 20 <sup>1)</sup>	ca. 11,7
<b>Beschäftigte in ausl. Unternehmen:</b>	ca. 120.200	n.v.	ca. 79.000
davon Verarbeitendes Gewerbe:	ca. 71.100	n.v.	ca. 68.000
davon deutsch:	n.v.	n.v.	ca. 20.700
davon deutsch u. verarbeit.Gewerbe:	n.v.	n.v.	ca. 18.300

<sup>1)</sup> Eigene Schätzung auf Basis von Angaben des North Carolina Department of Commerce von 1991.

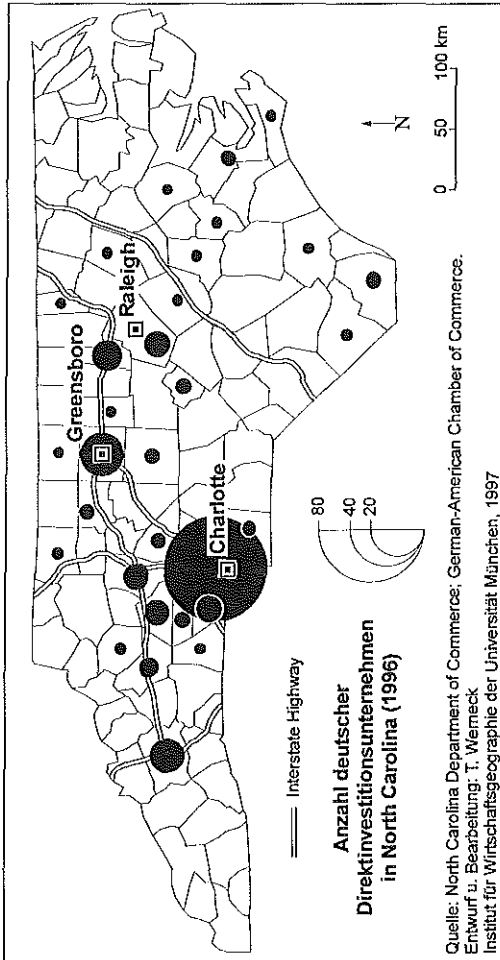
<sup>2)</sup> n.v. = nicht verfügbar.

*Quelle:* GEORGIA DEPARTMENT OF INDUSTRY, TRADE AND TOURISM 1997, NORTH CAROLINA DEPARTMENT OF COMMERCE 1997, SOUTH CAROLINA DEPARTMENT OF COMMERCE 1997.

Mehr als die Hälfte aller deutschen Direktinvestitionsunternehmen in North Carolina hat ihren Standort im Verdichtungsraum Charlotte, in dem ca. 1,2 Mio. Menschen leben. Charlotte und Gastonia liegen am Interstate Highway I-85, der direkt nach Spartanburg, SC und nach Atlanta, GA führt. Insgesamt verfügt North Carolina über ein dichtes Highway-Netz. Weitere Konzentrationen deutscher Unternehmen sind in Asheville, Greensboro und im „Triangle“ um Raleigh, Durham und Chapel Hill zu finden (vgl. Karte 6). Nach Angaben der BUNDESSTELLE FÜR AUSSENHANDELSINFORMATION (1995, S. 13 ff.) werden Ansiedlungsprojekte zügig und unkompliziert

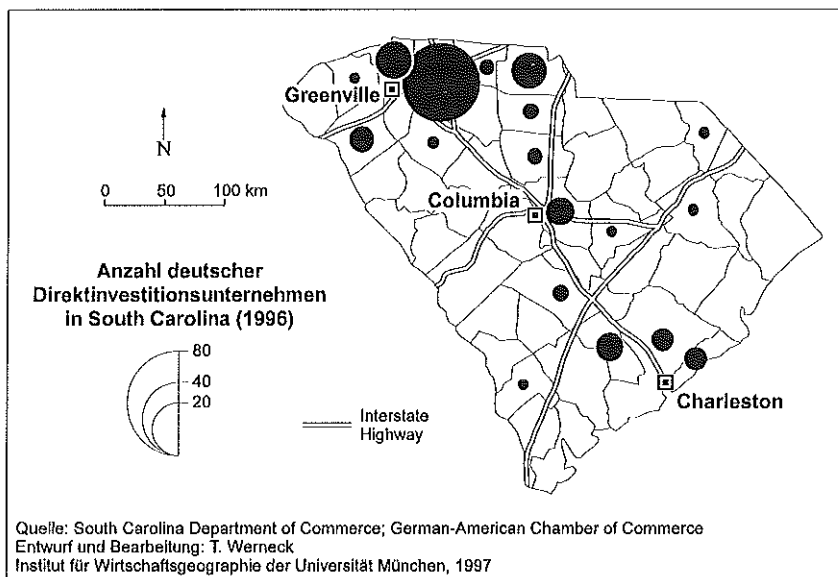
bearbeitet. Ähnlich der EPD in Atlanta kann auch das Department of Environment Health and Natural Resources in Raleigh in eigener Regie umweltbelastende Produktionsanlagen genehmigen. Fördermittel werden nur in geringem Maße gewährt.

*Karte 6: Verteilung deutscher Unternehmen im Bundesstaat North Carolina 1996*



Lediglich strukturschwache Counties erhalten z.T. Mittel für die Gründung oder die Erweiterung von Unternehmen. So konnten Infrastrukturmaßnahmen, wie der Bau von Straßen, Abwassersystemen und Anlagen zur Energieversorgung, gefördert werden.

*Karte 7: Verteilung deutscher Unternehmen im Bundesstaat South Carolina 1996*



Für South Carolina ist Deutschland die wichtigste Investornation aus dem Ausland. Rund ein Drittel der gesamten Direktinvestitionen stammt aus Deutschland. Durch Incentives fördert South Carolina die Ansiedlung ausländischer Unternehmen großzügig. Die Genehmigungspraxis für industrielle Produktionsstätten obliegt dem Department of Environmental and Health Control (DHEC). Trotz strengerer Umweltschutzbedingungen als in den benachbarten Bundesstaaten werden kaum Anträge abgelehnt bzw. mit einschränkenden Auflagen versehen. Schwerpunkte deutscher Aktivitäten liegen in den benachbarten Counties Spartanburg und Greenville. Dort besteht eine gute Anbindung an das Straßensystem und an einen Flughafen. Weitere Direktinvestitionsunternehmen haben sich in der Nähe der Städte Rock Hill, Columbia und Charleston niedergelassen. Auch diese Städte liegen an wichtigen Interstate

ighways. Charleston verfügt über den zweitwichtigsten Seehafen an der Atlantik-  
üste. Zur Vermeidung von Zöllen und Einfuhrabgaben wurden nahe Spartanburg,  
harleston und in Columbia drei Freihandelszonen errichtet (vgl. BUNDESSTELLE FÜR  
USSENHANDELSINFORMATION 1993, SOUTH CAROLINA DEPARTMENT OF COMMERCE  
997).

---

### .3 Methodische Vorgehensweise

---

In der Literatur zur Direktinvestitionsforschung stehen zwei methodische Vor-  
gehensweisen im Vordergrund. Neben schriftlichen Befragungen kommen vor allem  
quantitativ-empirische Methoden<sup>118</sup> zur Anwendung. Diese beruhen auf der Analyse  
sekundärstatistischer Materials, das von verschiedenen Institutionen bereitgestellt  
wird. Dadurch kann der Einfluß verschiedener Variablen auf eine abhängige Variable  
geschätzt werden. Häufig wird dabei die Bedeutung verschiedener Standortfaktoren  
in den Direktinvestitionsbestand ermittelt (vgl. LORZ 1993, S. 154). Dies erfolgt  
jedoch auf einem hohen Aggregationsniveau, da Direktinvestitionsstatistiken nur in  
einer stark zusammengefaßter Form zugänglich sind. Einzelwirtschaftliche Fragestellungen  
bleiben unbeantwortet. Zudem machen die Ausführungen in Abschnitt 2.1.2 deutlich,  
daß die ausgewiesenen Daten für Direktinvestitionen weder international noch inner-  
halb eines Landes im Zeitablauf vergleichbar sind (vgl. GRÜNÄRML 1982, 46 f.,  
SLOFF 1994 et al., S. 192 ff.).

Da in der vorliegenden Untersuchung auch unternehmensbezogene Fragestellungen  
interessieren, wurde im Frühjahr 1997 eine schriftliche Befragung durchgeführt.<sup>119</sup>  
In ähnlicher methodischer Vorgehensweise haben u.a. BEYFUSS/KITTERER (1990),  
KUNNING (1992), ULGADO (1996) in ihren Untersuchungen gewählt. Die Datenbasis der  
deutschen Unternehmen in den untersuchten Bundesstaaten beruht auf Adreßlisten, die  
von der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer, dem Georgia Department of Industry,  
Trade and Tourism, dem North Carolina Department of Commerce und dem South Car-  
olina Department of Commerce zur Verfügung gestellt haben. Als Abgrenzungskri-  
terium für ein Direktinvestitionsunternehmen lag eine Mindestbeteiligung von 10%

---

<sup>118</sup> Hierbei handelt es sich meist um regressionsanalytische Verfahren.

<sup>119</sup> In einigen Untersuchungen wurden diese Vorgehensweisen auch kombiniert (vgl. z.B.  
BARKLEY/MCNAMEARA 1994, TAGGART 1996). Zur kritischen Diskussion der Befragungsmethode zur Erfassung von Determinanten von Direktinvestitionen vergleiche z.B.  
KALLEN (1987, S. 139 ff.).



zugrunde. Aus der Zusammenführung dieser Listen ergab sich eine Grundgesamtheit von 513 deutschen Unternehmen in Georgia, North Carolina und South Carolina. Diesen wurde ein standardisierter Fragebogen zugeschickt. Um die Rücklaufquote zu erhöhen, erhielten die angeschriebenen Unternehmen in Anlehnung an die 'Total Design Method' nach DILLMAN (1978) drei Erinnerungsschreiben. Das erste Erinnerungsschreiben wurde eine Woche nach dem Versand der Fragebögen verschickt. Die nächsten folgten mit jeweils dreiwöchigem Abstand, wobei in der zweiten Welle der Fragebogen erneut beigelegt wurde. Insgesamt konnten 44 Fragebögen nicht zugestellt werden, so daß sich die Grundgesamtheit auf 469 Direktinvestitionsunternehmen verringerte (vgl. Tabelle 2).

*Tabelle 2: Angeschriebene Unternehmen und Rücklauf*

	Angeschriebene Unternehmen	Unzustellbare Fragebögen	Grundgesamtheit	Fragebogenrücklauf	
				Absolut	in %
Georgia	228	23	205	41	20%
North Carolina	167	15	152	25	17%
South Carolina	118	6	112	20	18%
<b>Gesamt</b>	513	44	469	86	18,3%

Von 86 Unternehmen kamen ausgefüllte Fragebögen zurück. Die Rücklaufquote beträgt 18,3%. Damit liegt dieser Wert im Bereich vergleichbarer Untersuchungen und ist angesichts des Umfangs und der Sensibilität der Fragen positiv einzuschätzen (vgl. HAAS/HESS/WERNECK 1995, ULGADO 1996). Zwischen den Bundesstaaten schwanken die Rücklaufquoten geringfügig zwischen 17% und 20%. Inwieweit der Rücklauf systematischen Fehlern unterliegt, ist kaum nachvollziehbar, da außer der Adresse keine weiteren Informationen über alle Unternehmen vorlagen. Die räumliche Verteilung des Rücklaufs entspricht etwa der Verteilung der angeschriebenen Unternehmen.<sup>120</sup> Die Aussagen dieser Studie beziehen sich nur auf die untersuchten Unternehmen. Eine Verallgemeinerung der Ergebnisse einer Vollerhebung auf andere Untersuchungseinheiten oder andere Untersuchungsräume ist nicht zulässig (vgl. SCHNELL/HILL/ESSER 1992, S. 279 ff.).

<sup>120</sup> Aus Gründen der Anonymität der Befragungsteilnehmer wurde auf eine Verteilungskarte in dieser Arbeit verzichtet.

---

## **5 DETERMINANTEN DEUTSCHER DIREKT- INVESTITIONSUNTERNEHMEN IM SÜDOSTEN DER USA**

---

Untersuchungen zu Direktinvestitionen sind meist der empirischen Motivforschung zuzuordnen. Es hat sich gezeigt, daß Direktinvestitionsentscheidungen von vielen Faktoren beeinflußt werden. Die Bedeutung der einzelnen Bestimmungsgründe ergibt sich aus der Unterschiedlichkeit von Direktinvestitionen und länderspezifischen Bedingungen. Aus der Zusammenführung der Einflußfaktoren wurden verschiedene Motivbündel identifiziert, wie sie auch schon in Abschnitt 2.1.4.2 vorgestellt wurden. Für deutsche Direktinvestitionen in den USA wird angenommen, daß absatz- und marktorientierte Motive eine besonders große Rolle spielen (vgl. BEYFUSS 1987, S. 32). Inwieweit dies zutrifft und welche Motivstruktur deutsche Investoren in den Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina aufweisen, wird in diesem Kapitel untersucht.

---

### **5.1 Merkmale deutscher Unternehmen in den Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina**

---

Motive können nur vor dem Hintergrund der Struktur von Direktinvestitionsunternehmen und den Bedingungen des Ziellandes untersucht werden. Empirische Ergebnisse haben gezeigt, daß Strukturdaten der Unternehmen wie z.B. Unternehmensgröße, Branchenzugehörigkeit usw. die relativen Gewichte der Einflußfaktoren mitbestimmen. Wichtige Merkmale der befragten Unternehmen werden in Abschnitt 5.1.1 behandelt. Die Struktur und Charakteristika der Untersuchungseinheit dienen als Grundlage für die Interpretation der Bestimmungsgründe. Abschnitt 5.1.2 dient der Analyse der untersuchten Unternehmen nach ihren grundlegenden Motivbündeln, die dann später genauer durchleuchtet werden.

### 5.1.1 Strukturmerkmale der untersuchten Unternehmen

Direktinvestitionen im Südosten der USA erfolgen meist durch Neugründungen. Für rund drei Viertel der untersuchten Direktinvestitionsunternehmen war dies der Fall. In der Regel halten die deutschen Direktinvestoren 100% der Stimmrechtsanteile. In drei Fällen lag der Anteil unter 80% und in nur einem Fall unter 50%. Deutsche Investoren haben demnach bei Neugründungen die gesamte formale Kontrolle über die Aktivitäten der Direktinvestitionsunternehmen. In elf Fällen wurden Joint-ventures gegründet. Minderbeteiligungen gab es nur in einer Ausnahme. Bis 1997 wurde in nahezu allen Fällen der Anteil des Direktinvestors aufgestockt. Je älter ein Direktinvestitionsunternehmen ist, desto weniger braucht es einen starken Partner, da es selbst durch den Erfahrungsgewinn immer besser mit den wirtschaftlichen Bedingungen in den USA vertraut ist. Dies spiegelt sich auch in den steigenden Besitzanteilen wider. Joint-ventures mit gleichberechtigten Partnerunternehmen kommen nur bei jüngeren Direktinvestitionsunternehmen vor. Bei neun der befragten Unternehmen handelt es sich um Akquisitionen. In allen Fällen wurden 100% der Stimmrechtsanteile übernommen (vgl. Tabelle 3). Insgesamt verliert die Diskussion um die Abgrenzung von Direktinvestitionen gegenüber Portfolioinvestitionen aufgrund der hohen durchschnittlichen Stimmanteile der deutschen Direktinvestoren an Bedeutung.

*Tabelle 3: Die Gründungsform der untersuchten Direktinvestitionsunternehmen*

	Anzahl	in %	Ø Stimmanteil <sup>1)</sup>
<b>Joint-ventures</b>	11	13%	54%
<b>Akquisitionen/Beteiligungen</b>	9	10%	100%
von US-amerikanischen Unternehmen	7	8%	100%
von ausländischen Unternehmen	2	2%	100%
<b>Neugründungen</b>	65	77%	97%
<b>Gesamt</b>	85	100%	92%

<sup>1)</sup> Die Angaben beziehen sich auf das Gründungsjahr der Direktinvestitionsunternehmen.

*Quelle: Eigene Erhebung.*

Die untersuchten Unternehmen beschäftigten 1997 rund 30.000 Arbeitnehmer. Die durchschnittliche Belegschaft beträgt rund 360. Der Median liegt jedoch nur bei 30 Arbeitnehmern. Drei Viertel der Unternehmen haben weniger als 100 Mitarbeiter, und in den größten fünf Direktinvestitionsunternehmen arbeiten etwa 24.000 Personen. Auch am Umsatz gemessen weist die Größe der befragten Unternehmen eine ähnliche Struktur auf. Der Gesamtumsatz beträgt 7,3 Mrd. US-Dollar mit einem durchschnittlichen Umsatz von 109,0 Mio. US-Dollar. Der Median des Umsatzes liegt dagegen nur bei 11,3 Mio. US-Dollar. Auch hier erzielen die fünf größten Direktinvestitionsunternehmen 5,574 Mrd. US-Dollar Umsatz. Bei 75% der Unternehmen liegt dagegen das Umsatzvolumen unter 45 Mio. US-Dollar (vgl. auch Tabelle 4).

**Tabelle 4: Die Unternehmensgröße der untersuchten Direktinvestitionsunternehmen**

	Anzahl	in %	Gesamt-	in %
<b>Beschäftigtenklasse (1997):</b>			Beschäftigte	Beschäftigte
1 bis 49	49	58%	775	3%
50 bis 99	13	16%	835	3%
100 bis 499:	15	18%	3.392	11%
500 und mehr	7	8%	24.827	83%
<b>Umsatzklasse (1996):</b>			Umsatz (US-\$)	Umsatz
unter 10 Mio. US-\$	28	42%	116,5 Mio.	2%
10 bis unter 100	27	40%	625,4 Mio.	8%
100 Mio. US-\$ und mehr	12	18%	6.557,8 Mio.	90%

Quelle: Eigene Erhebung.

Drei Viertel der untersuchten Unternehmen stammen aus Branchen des verarbeitenden Gewerbes. Am stärksten vertreten sind Unternehmen des Maschinenbaus, der Automobil-, Chemie- und Elektroindustrie. 70% dieser Unternehmen haben Produktionsstätten vor Ort errichtet. Die restlichen Unternehmen erfüllen in erster Linie Dienstleistungsfunktionen. Vor allem Maschinenbauunternehmen haben Vertriebs- und Servicegesellschaften im Südosten der USA gegründet. Dies gilt für rund die Hälfte der Direktinvestitionsunternehmen aus dieser Branche. Dienstleistungsunternehmen stammen hauptsächlich aus dem Großhandel, aus dem Immobilienbereich und dem Beratungs- und Finanzierungssektor (vgl. Tabelle 5). Deutsche Dienstleistungs-

unternehmen sind im Vergleich zu den übrigen deutschen Direktinvestitionsunternehmen klein. Durchschnittlich beschäftigen sie lediglich 22 Arbeitnehmer und erzielen einen Umsatz von 17,6 Mio. US-Dollar.<sup>121</sup> Demgegenüber arbeiten im Schnitt 580 Personen in den Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, die durchschnittlich über 145 Mio. US-Dollar Umsatz ausweisen.

*Tabelle 5: Die Altersstruktur der untersuchten Unternehmen*

	bis 1969	1970-1979	1980-1989	1990-1996	Summe
Chemicals & allied products	0	4	2	2	8
Machinery	2	5	12	3	22
Electric & electronic equip.	0	2	3	4	9
Motor vehicles & equip.	0	0	4	4	8
Rubber & plastics products	1	0	2	3	6
Other manufacturing	2	1	6	3	12
Wholesale trade	0	0	4	3	7
Real estate	0	1	2	1	4
Other services	1	1	1	3	6
Other industries	0	1	0	1	2
Summe	6	15	36	27	84

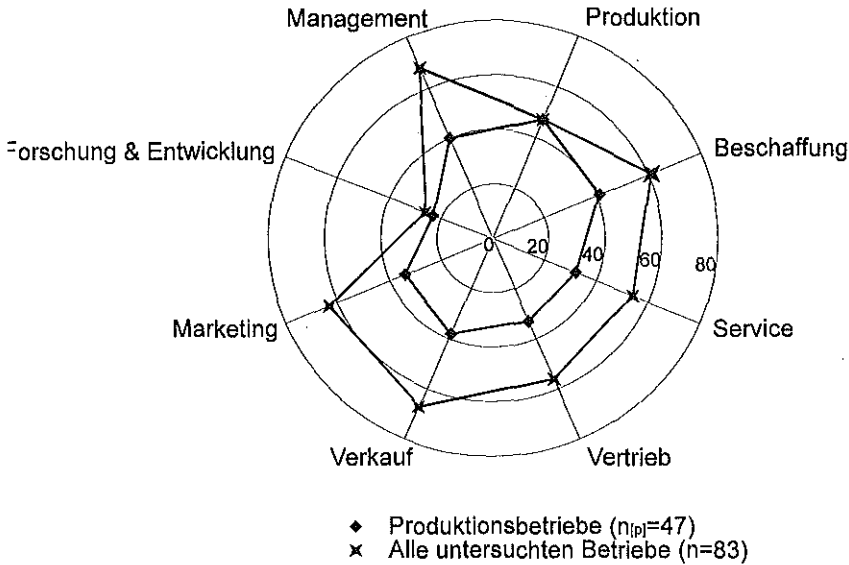
*Quelle: Eigene Erhebung.*

Die wirtschaftliche Dynamik des Südostens der USA läßt sich auch aus der Altersstruktur der befragten deutschen Direktinvestitionsunternehmen ablesen. Nur ein Viertel der Unternehmen wurde vor 1980 gegründet. Aus den achtziger Jahren stammen rund 40% der Unternehmen. Seit 1990 sind weitere 27 Unternehmen hinzugekommen. Die Hälfte der befragten Unternehmen wurde nach 1985 gegründet. Im Verhältnis zu anderen Branchen ging das Engagement im Maschinenbau zurück. Viele Unternehmen dieser Branche haben internationale Märkte schon frühzeitig erschlossen, so daß in den letzten Jahren Neugründungen nicht notwendig waren. In den neunziger Jahren gegründete Unternehmen kommen aus vielen verschiedenen Branchen

<sup>121</sup> Der Median der Beschäftigten liegt für Dienstleistungsunternehmen bei 8; der Median des Umsatzes bei 8 Mio. US-Dollar. Für andere Direktinvestitionsunternehmen liegt der Median bei 48 Beschäftigten bzw. 13,5 Mio. US-Dollar.

vgl. auch Tabelle 5). Eine Konzentration auf einen Sektor, wie es in den achtziger Jahren im Fall des Maschinenbaus zu beobachten war, ist nicht erkennbar.

**Abbildung 32: Die Funktionen in den untersuchten Direktinvestitionsunternehmen**



Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Der Umfang der am Standort vorhandenen Wertschöpfungsaktivitäten ist ein wichtiger Indikator zur Bewertung der Struktur und der Position des Direktinvestitionsunternehmens im Gesamtunternehmen (vgl. dazu auch Abschnitt 3.2.3). Verkauf und Marketing sind in mehr als drei Vierteln der deutschen Direktinvestitionsunternehmen implementiert, und zwei von drei Unternehmen verfügen über Vertrieb und Service. Bei den untersuchten Unternehmen handelt es sich zu 58% um Produktions- und zu 42% um Dienstleistungsbetriebe. Unterschiede ergeben sich insbesondere zwischen diesen Gruppen in Bezug auf die Funktionen Produktion sowie F&E. Definitionsgemäß verfügen Dienstleistungsunternehmen über keine Produktion. F&E-Abteilungen bestehen nur bei drei Dienstleistungsunternehmen. Demgegenüber gibt es bei rund der Hälfte

der Produktionsbetriebe solche Abteilungen. In den meisten Produktionsbetrieben wurden viele verschiedene Funktionen implementiert (vgl. Abbildung 32). Betriebe mit nur zwei oder drei Funktionsbereichen gibt es kaum, da zur Aufrechterhaltung eines Produktionsbetriebes vielfältige Aktivitäten vor Ort nötig sind. Die Struktur der Dienstleistungsunternehmen läßt sich in zwei Gruppen unterteilen. Neben multifunktionalen Unternehmen, die vor allem unternehmensbezogene Dienstleistungen anbieten, stehen auch einige Betriebe, die ausschließlich dem Absatz und/oder Service dienen (vgl. dazu auch WILHELM 1996a, S. 9). Es handelt sich dabei in erster Linie um kleine Vertriebsgesellschaften, durch die der amerikanische Markt erschlossen werden soll. Deutlich wird dies auch durch deren relativ geringe durchschnittliche Beschäftigung von 13 Arbeitnehmern und dem vergleichsweise hohen Umsatz von 17,3 Mio. US-Dollar pro Unternehmen. Dabei erzielen sie jedoch nur eine geringe Wertschöpfung.

Knapp die Hälfte der Unternehmen produziert bzw. vertreibt und verkauft Investitionsgüter. Weitere 15% sind dem Konsumgüterbereich zuzuordnen. Etwa jedes fünfte Direktinvestitionsunternehmen stellt Dienstleistungen bereit, die bis auf sehr wenige Ausnahmen unternehmensbezogen sind. Der Rest der Unternehmen entfällt auf den Grund- und Rohstoffbereich. Die wichtigsten Absatzmärkte für alle Güter sind für über 65% der Unternehmen die USA bzw. die Länder der NAFTA. Für 12% ist das Hauptabsatzgebiet der Südosten der USA. Für ein Fünftel haben die Märkte außerhalb der NAFTA große Bedeutung. Dienstleistungsunternehmen richten ihre Aktivitäten hauptsächlich auf die USA aus, während produzierende Unternehmen stärker die Versorgung internationaler Märkte berücksichtigen. Der Umfang der Wertschöpfungsaktivitäten steigt mit zunehmendem Anteil des Absatzes auf Märkten außerhalb der USA. In der Regel haben diese Unternehmen einen höheren Koordinationsaufwand, so daß im Direktinvestitionsunternehmen zusätzliche Funktionen implementiert werden (vgl. dazu auch Tabelle 6).

**Tabelle 6: Der Umfang der Funktionen in Direktinvestitionsunternehmen und die Hauptabsatzmärkte von Direktinvestitionsunternehmen**

	Nationales Absatzgebiet	Internationales Absatzgebiet	Summe
4 oder weniger Funktionsbereiche	15 (8,9)	7 (13,1)	22
5 oder mehr Funktionsbereiche	19 (25,1)	43 (36,9)	62
<b>Summe</b>	<b>34</b>	<b>50</b>	<b>84</b>

( ) = Erwartungswert; Kontingenzkoeffizient:  $C=0,32$  mit  $C_{max}=0,707$ .

Quelle: Eigene Erhebung.

## 1.2 Allgemeine Motive zur Durchführung von Direktinvestitionen deutscher Unternehmen

---

Markt- und absatzorientierte Motive spielen bei der Durchführung von Direktinvestitionen eine entscheidende Rolle. In vielen empirischen Untersuchungen in Deutschland und den USA wurde die große Bedeutung der Markt- und Absatzorientierung festgestellt (vgl. u.a. AJAMI/RICKS 1981, BEYFUSS/KITTERER 1990, DÜLFER 1992). Die USA bieten einen großen Binnenmarkt, dessen Erschließung bzw. Sicherung zu Wettbewerbsvorteilen z.B. in Form von Skalenvorteilen führt. Markt- und absatzorientierte Motive stehen im Einklang mit der modernen Theorie der Direktinvestition. Es lassen sich auch Output- und Marktvolumenhypothesen heranziehen, die einen Zusammenhang zwischen dem Absatzvolumen bzw. der Marktgröße und der Durchführung einer Direktinvestition herstellen (vgl. AGARWAL 1980, S. 747 ff., TEHN 1992, S. 17 ff.). Abbildung 33 dokumentiert die herausragende Stellung von markt- und absatzorientierten Motiven bei den untersuchten deutschen Unternehmen. In nahezu allen Unternehmen nannten nicht nur diese Motivgruppe, sondern ordneten diesen auch die größte Bedeutung zu. Für knapp ein Viertel war es das einzige bedeutende Motiv.

Im internationalen Vergleich werden in den jeweiligen Zielländern Kostenaspekte, insbesondere niedrige Lohn- und Lohnnebenkosten, als entscheidende Bestimmungsgründe für deutsche Direktinvestitionen angegeben. Durch ein Engagement in den USA können aber auch Transportkosten- und Wechselkursvorteile erzielt werden. Die theoretische Basis kostenorientierter Direktinvestitionen liegt u.a. in außenwirtschafts- und standorttheoretischen Ansätzen sowie in der Produktlebenszyklustheorie, in der Produktionskostenaspekte in der Reife- und Standardisierungsphase von zentraler Bedeutung sind. Insbesondere Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes bauen Produktionsstätten im Ausland auf, um Kostenvorteile zu nutzen. Kosten- und ertragsorientierte Motive wurden in der Untersuchung auch tatsächlich von rund 60% der Unternehmen angeführt. Diese stammen zu einem großen Teil aus dem Verarbeitenden Gewerbe und produzieren auch tatsächlich in den USA.<sup>122</sup> In der Rangordnung der Motive stehen Kostenaspekte jedoch klar hinter markt- und absatzorientierten Motiven. Zwei Drittel der positiv antwortenden Unternehmen ordnen der Kostenorientierung nur die zweitwichtigste Bedeutung zu. Die Berücksichtigung von kostenseitigen Faktoren, die in ihrer Kombination zu kostenseitigen Wettbewerbsvorteilen führen, hatte also für die meisten Unternehmen Einfluß auf die Direktinvestitionsent-

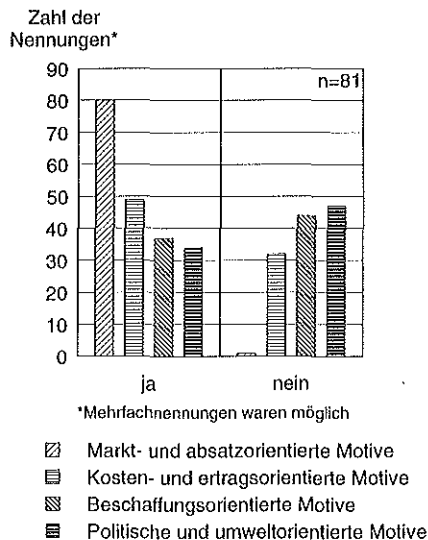
---

<sup>122</sup> Der Kontingenzkoeffizient beträgt  $C=0,23$  mit einem maximalen Wert  $C_{\max} = 0,707$ .



scheidung. Diese dienen aber insgesamt nur als Ergänzung zu markt- und absatzorientierten Motiven, die für die untersuchten Unternehmen eindeutig dominierend sind (vgl. dazu auch HAAS/HESS/WERNECK 1995, S. 21 ff., JAHREISS 1984, S. 49 f.).

**Abbildung 33: Die Bedeutung verschiedener Motivgruppen für deutsche Direktinvestitionen**



Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Der Zugang und die Sicherung von Ressourcen stellen eine weitere Motivkategorie dar. Die Beschaffung von Rohstoffen, Vorprodukten, Technologie usw. ist für über die Hälfte der befragten Unternehmen unerheblich. Nur ganz wenige Unternehmen messen der Beschaffung eine hohe Bedeutung zu. Für rund drei Viertel der Unternehmen stehen beschaffungsorientierte Gründe nur an dritter oder vierter Position, d.h. es waren andere Motive für die Direktinvestitionsentscheidung ausschlaggebend. Die Abgrenzung von beschaffungs- zu kostenorientierten Motiven ist jedoch nicht immer eindeutig. Über den Zugang zu bestimmten Ressourcen können durchaus Kostenvorteile entstehen. Der enge Zusammenhang zwischen diesen Motivkategorien hat sich

auch in der Untersuchung bestätigt. Kosten- und beschaffungsorientierte Motive wurden überproportional häufig gemeinsam genannt. Dies ist auch konsistent mit Klassifikationen aus der Literatur. So ordnet beispielsweise ADEBAHR (1981, S. 33 ff.) Kostenargumente beschaffungsorientierten Direktinvestitionen zu.

Für die Durchführung von Direktinvestitionen sind günstige politische Rahmenbedingungen eine Grundvoraussetzung. Vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern achten Investoren auf eine stabile politische und wirtschaftliche Situation. In den USA haben politische Motive für deutsche Investitionen nur eine untergeordnete Bedeutung. Die Begründung dafür liegt in der Wahrnehmung der Situation in den USA durch ausländische Unternehmen. Als hochentwickelte Industrienation bieten die USA ausländischen Investoren sehr gute Rahmenbedingungen. Mängel im Rechtssystem, in der Infrastruktur usw. gibt es in den USA kaum. Diese Faktoren sind zwar für die Durchführung von Direktinvestitionen sehr wichtig, jedoch erachten deutsche Direktinvestoren in den USA günstige Bedingungen als selbstverständlich. Folglich wird diese Motivkategorie als nicht besonders wichtig eingestuft. Empirische Untersuchungen haben jedoch für Entwicklungs- und Schwellenländer bestätigt, daß politischen Faktoren hohes Gewicht beigemessen wird (vgl. AKHTER/LUSCH 1991, S. 333, SETHI/LUTHER 1986, S. 57 ff., TALLMAN 1988). Unter politische Motive fällt auch die Förderung von Direktinvestitionen durch administrative Stellen im Gastland. Diese Förderungen gaben in den USA immer wieder Anlaß zur Kritik. Welche Bedeutung die wirtschaftliche Förderung im Gastland auf das Standortverhalten deutscher Unternehmen tatsächlich hat, wird im späteren Verlauf noch genauer ausgeführt (vgl. Abschnitt 5.3.2).

Motivgruppen stellen Bündel aus verschiedenen Einflußfaktoren dar. In den folgenden Abschnitten werden diese genauer durchleuchtet. Durch eine tiefergehende Differenzierung dieser Motivkategorien können zum einen die Bedeutung einzelner Einflußfaktoren genauer identifiziert und bewertet, zum anderen verschiedene räumliche Ebenen näher berücksichtigt werden.

---

### 5.2 USA-spezifische Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen

---

Push-Faktoren, d.h. Bestimmungsgründe für Direktinvestitionen, die im Heimatland des Direktinvestors zu suchen sind, wurden im Rahmen dieser Studie weitgehend vernachlässigt, da die Analyse der empirischen Literatur auf eine hohe Relevanz von Pull-

Faktoren in den USA hindeutet. Zudem belegen Untersuchungen auch die geringe Bedeutung von Push-Faktoren für die Durchführung von Direktinvestitionen (vgl. z.B. AJAMI/RICKS 1981, S. 30 ff., BUCKLEY 1988a, S. 54 ff.). Die Volkswirtschaften der USA und der Bundesrepublik Deutschland weisen deutliche strukturelle Ähnlichkeiten auf. In beiden Ländern gibt es eine gut ausgebaute materielle und immaterielle Infrastruktur. Die politischen und rechtlichen Systeme sind stabil, und die Industriestruktur ist in den USA und in der Bundesrepublik Deutschland von kapital- und humankapitalintensiven Wirtschaftszweigen geprägt. Die Ähnlichkeit der Volkswirtschaften spricht zwar zunächst gegen den Aufbau deutscher Produktionsstätten, trotzdem engagierten sich deutsche Unternehmen bis heute sehr stark in den USA. Bestimmend dafür waren markt- und absatzorientierte Motive, die sich sowohl in unternehmensexternen Bestimmungsgründen als auch unternehmensinternen Strategien und Bedingungen widerspiegeln (vgl. BEYFUSS 1987, SCHOENBERGER 1985). Im Sinne einer kontingenztheoretischen Sichtweise werden die grundlegenden Einflußfaktoren, die eine Direktinvestitionsentscheidung in den USA nach sich ziehen, näher beleuchtet.

---

### 5.2.1 Unternehmensexterne Determinanten zur Durchführung deutscher Direktinvestitionen

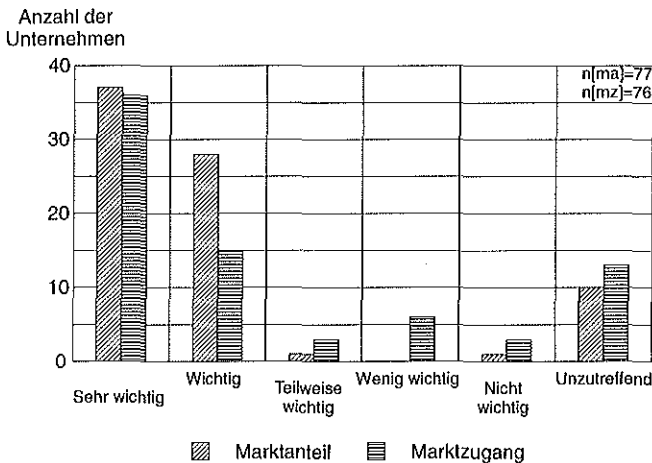
---

#### 5.2.1.1 Marktspezifische Einflußfaktoren

Marktspezifische Einflußfaktoren sind vor dem Hintergrund offensiver und defensiver Investitionsziele zu sehen und richten sich auf die Erschließung neuer Märkte sowie auf die Sicherung bestehender Märkte. Zur Marktvolumenhypothese, die einen Zusammenhang zwischen relativer Marktgröße und Ausmaß der Direktinvestitionstätigkeit herstellt, gibt es eine Reihe empirischer Untersuchungen. LEFTWICH (1973), dessen Untersuchung AJAMI/BARNIV (1984) erweiterten, und HULTMAN/MCGEE (1988) konnten für die Zeiträume 1962 bis 1971, 1975 bis 1980 und 1970 bis 1986 einen signifikanten Zusammenhang zwischen diesen Variablen herstellen. Dabei spielte die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts keine Rolle. Demgegenüber deuten die Ergebnisse von RAY (1989) darauf hin, daß eine hohe Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts einen Direktinvestitionsstrom in die USA nach sich zieht. Weitere Untersuchungen, die die hohe Bedeutung der absoluten Größe des Binnenmarktes im Empfängerland bestätigen, stammen von AJAMI/RICKS (1981), CUSHMAN (1987) und O'HUALLACHAIN (1984).

Die Marktgröße allein erscheint jedoch kein hinreichender Grund für die Durchführung einer Direktinvestition zu sein. 'Economies of scale' stellen zwar einen Anreiz zur Erschließung neuer, großer Märkte im Ausland dar. Die Nutzung dieser betriebsgrößenabhängigen Vorteile ergibt sich aber erst in Verbindung mit unternehmensspezifischen Faktoren. Vor dem Hintergrund der Marktvolumenhypothese reicht der Faktor Marktgröße demnach nicht zur theoretischen Erklärung von Direktinvestitionen (vgl. STEHN 1992, S. 26 ff.).

**Abbildung 34: Die Bedeutung des Marktzugangs und der Marktsicherung**



Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Auf die Determinanten deutscher Direktinvestitionen in den USA haben sich nur wenige Untersuchungen konzentriert. PFEIL (1981) befragte 76 Unternehmen des Chemie-, Maschinenbau- und Bankensektors nach ihren Investitionsmotiven. Als am wichtigsten wurden die Größe und das Wachstumspotential des US-Marktes und dessen Sicherung durch Marktnähe eingestuft. Auch BEYFUSS (1987) und MOORE (1993) schreiben der Größe und Dynamik des amerikanischen Absatzmarktes ein besonderes Gewicht zu. In der Studie von GROSSE/TREVINO (1996) wird die Marktsicherung als wichtiges Motiv herausgearbeitet. Dadurch werden sowohl Exporte ergänzt als auch neue Exportmöglichkeiten geschaffen. In welcher Reihenfolge dies

geschieht, läßt sich wohl nur in Verbindung mit unternehmensspezifischen Merkmalen ableiten.

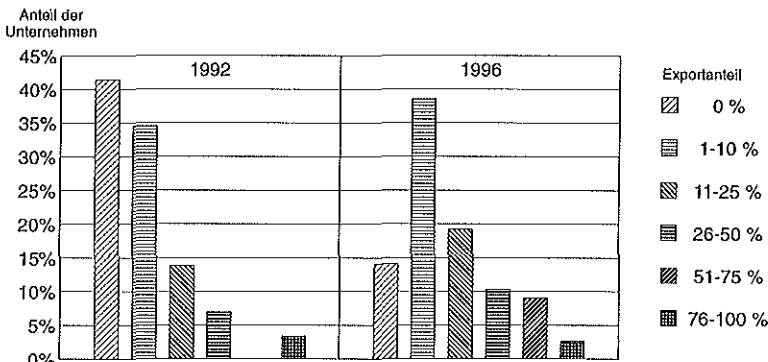
In der vorliegenden Arbeit bestätigt sich der dominante Einfluß des US-Marktes als Bestimmungsgrund. Zwei Drittel der Unternehmen messen der Erschließung der Nachfrage in den USA bzw. in der NAFTA eine wichtige Bedeutung zu. Noch klarer fällt die Bewertung hinsichtlich der Sicherung des Marktanteils aus (vgl. Abbildung 34). Für einige Unternehmen war einer dieser Einflußfaktoren jedoch nicht zutreffend. Nur vier Unternehmen schätzten beide Faktoren als unzutreffend ein. Die Markterschließung ist für den Teil der Unternehmen nicht relevant, der bereits in den USA etabliert und nur noch auf die Sicherung der eigenen Marktposition durch z.B. Erweiterungsinvestitionen bedacht ist. Der Rest der Unternehmen investierte dagegen erstmals in den USA. Für diese Unternehmen ist die Etablierung am Markt entscheidend. Die Sicherung dieser Stellung wird dagegen erst zu einem späteren Zeitpunkt relevant.

Die Studien von CAVES (1982), CULEM (1988), KAYSER/KITTERER (1981) und MANN (1989) stellen die Bedeutung des Marktzugangs heraus. Die Umgehung von Handelshemmnissen stellt einen starken Anreiz für Direktinvestitionen im Ausland dar. Andere Arbeiten wie die von CUSHMAN (1987), LALL/SIDDHARTHAN (1982) oder RAY (1989) konnten jedoch keinen Einfluß von Handelshemmnissen auf die Direktinvestitionsströme in die USA feststellen. Für die befragten Unternehmen spielt die Umgehung von Handelshemmnissen kaum eine Rolle. Für über drei Viertel hatte dieser Faktor nur eine geringe oder keine Bedeutung oder war zumindest nicht entscheidungsrelevant. 14 der 43 produzierenden Unternehmen sehen in der Überwindung von Handelshemmnissen einen (zum Teil) wichtigen Bestimmungsgrund. Unterschiede hinsichtlich der Branchenzugehörigkeit innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes ließen sich nicht finden. Da Dienstleistungsunternehmen ihre Leistungen in der Regel am Standort des Kunden erbringen, haben Handelsbeschränkungen keinen Einfluß auf die Standortentscheidungen. Dies gilt für knapp 90% der Dienstleistungsunternehmen.

Neben der Erschließung und Verteidigung von Märkten aus binnenmarktorientierten Überlegungen dienen Direktinvestitionen auch als Exportbasis für Drittmärkte. Nach Gründung der NAFTA kann über die USA ein Markt mit rund 380 Mio. Nachfragern versorgt werden. Mexikanische 'local-content'-Anforderungen sind für Güter, die innerhalb der NAFTA produziert werden, weniger streng als für Importe aus Drittländern. Zudem ist eine schrittweise Senkung der Zölle vereinbart. Weiter können deutsche Unternehmen die USA als Exportbasis für die Märkte Mittel- und Südamerikas nutzen, deren Erschließung und Versorgung von Deutschland aus wesentlich schwieriger ist. Empirische Ergebnisse zur Bedeutung von Exportplattformen für Drittmärkte als Investitionsmotiv liegen nur in begrenztem Umfang vor und beziehen sich in vielen

Fällen auf Entwicklungsländer (vgl. JAHREISS 1984, S. 284 ff.). In Anlehnung an die Produktlebenszyklustheorie können dort zusätzlich komparative Kostenvorteile bei der Produktion standardisierter Güter genutzt werden. Der Aufbau einer Exportplattform für Reimporte ist für deutsche Unternehmen in den USA nach BEYFUSS/KITTERER (1990) und KAYSER/KITTERER (1981) weniger wichtig.

**Abbildung 35: Der Exportanteil der Direktinvestitionsunternehmen 1992 und 1996**



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Die Versorgung von Drittmärkten wird von den befragten Unternehmen als Bestimmungsgrund uneinheitlich bewertet. Zentrales Absatzgebiet für die Direktinvestitionsunternehmen ist der große Binnenmarkt der USA. Mehr als die Hälfte der Direktinvestitionsunternehmen haben einen Exportanteil von weniger als 10%, wobei im Vergleich zu 1992 der Anteil stark gestiegen ist (vgl. Abbildung 35). Die Versorgung der NAFTA-Länder Mexiko, Kanada und weiterer Märkte in Mittel- und Südamerika von einem Standort in den USA aus gewinnt also an Bedeutung, obgleich andere Bestimmungsgründe höheres Gewicht haben. 'Local-content'-Anforderungen der NAFTA beeinflussen in diesem Zusammenhang die Standortentscheidung kaum. Über die Hälfte der befragten Unternehmen halten diese als Determinante für unwichtig bzw. unzutreffend.

### 5.2.1.2 Kosten- und beschaffungsspezifische Einflußfaktoren

Durch eine Produktion vor Ort lassen sich in bestimmten Konstellationen Kostenvorteile erreichen. Insbesondere kostengünstige Arbeitsbedingungen wie geringe Lohn- und Lohnnebenkosten, Verfügbarkeit von Arbeitskräften mit unterschiedlichem Ausbildungsniveau, längere und flexiblere Arbeitszeiten sowie niedrige Energiekosten werden als Argumente für Direktinvestitionen angeführt (vgl. REUTER 1990). Empirische Ergebnisse bestätigen die Bedeutung von Kostenmotiven, wenngleich sie in nahezu allen Untersuchungen für Investitionen in Industrieländern eine nachrangige Rolle hinter absatz- und marktorientierten Motiven spielen (vgl. WESTERHOFF 1991, S. 21). Dies zeigt auch eine Umfrage des IFO-Instituts, wonach insbesondere von Industrie- und Handelsunternehmen Lohnkostenaspekten nach marktspezifischen Einflußfaktoren die zweitwichtigste Bedeutung eingeräumt wird (vgl. CAVES 1982, WILHELM 1996a). Ähnliche Resultate ergaben auch die Arbeiten von z.B. CUSHMAN (1987) oder MOORE (1993). CULEM (1988) bestätigte investitionslenkende Wirkungen hoher Lohnstückkosten innerhalb der Länder der europäischen Gemeinschaft. Für die USA konnte er keinen Zusammenhang zwischen Arbeitskosten und dem Zufluß von Direktinvestitionen herstellen. In einer Regressionsanalyse konnte LORZ (1993) unter Ausschluß Japans und der USA einen eindeutig negativen Einfluß der Arbeitskosten auf Direktinvestitionen belegen. Hohe Stundenlohnkosten in den USA sind nach LORZ (1993) dagegen kein Hinderungsgrund für deutsche Unternehmen. Die Höhe der Arbeitskosten bzw. die Lohnstückkosten beeinflussen demnach nicht den aggregierten Direktinvestitionsstrom in die USA, bestimmen aber zu einem gewissen Grad die Standortwahl innerhalb der USA (vgl. dazu auch ONDRICH/WASYLENKO 1993, S. 54).<sup>123</sup> Zudem sind andere Merkmale des Faktors Arbeit wie z.B. das hohe Ausbildungsniveau oder die Verfügbarkeit von Arbeitskräften als wichtige Bestimmungsgründe anzunehmen. Nach AJAMI/RICKS (1981) ordnen ausländische Unternehmen dem Ausbildungsniveau und der Produktivität von Arbeitskräften in den USA im Vergleich zur Bedeutung anderer Motive jedoch nur Position 17 zu.

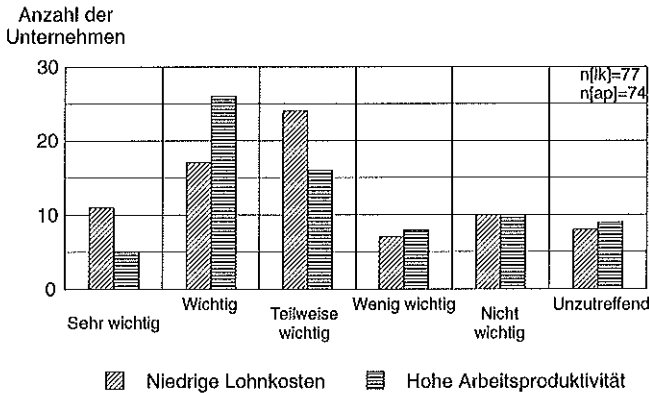
In Hinblick auf die Direktinvestitionsentscheidung ist die Verfügbarkeit unqualifizierter Arbeitskräfte für die befragten Unternehmen erwartungskonform ein unwichtiger Faktor. Für Dienstleistungsunternehmen ist der Zugang zu einem Pool unqualifizierter Arbeitskräfte völlig unwichtig, während die Hälfte der produzierenden Direktinvestitionsunternehmen zum Teil auch auf solche Arbeitnehmer angewiesen ist. Bei Produktionsprozessen muß eine Reihe von Arbeitsplätzen mit geringen Anforderungen

---

<sup>123</sup> Im Vergleich zu anderen Industrieländern sind in Deutschland die Lohnstückkosten nicht übermäßig hoch (vgl. dazu KÖDDERMANN/WILHELM 1996, S. 80 ff.).

ersetzt werden, so daß produzierende Unternehmen die Verfügbarkeit solcher Arbeitskräfte als notwendige Bedingung betrachten. In der Einschätzung wichtiger ist demgegenüber das Arbeitsangebot an qualifizierten Arbeitskräften, das immerhin rund 0% der Unternehmen als mindestens zum Teil wichtig erachten. In den USA besteht aufgrund des gut entwickelten Ausbildungssystems ein großes Reservoir an qualifizierten Arbeitskräften, die traditionell flexibel und räumlich sehr mobil sind. Von deutschen Unternehmen wird auch die hohe Produktivität amerikanischer Arbeitnehmer geschätzt (vgl. Abbildung 36).

**Abbildung 36: Die Bedeutung der Arbeitsproduktivität und der niedrigen Lohnkosten**



Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Über 40% sehen in der Produktivität einen wichtigen Bestimmungsgrund für eine Direktinvestitionsentscheidung. Vor allem Unternehmen aus konkurrenzintensiven Branchen wie der Automobilindustrie sehen darin einen wichtigen Faktor zur Verbesserung der unternehmerischen Wettbewerbsfähigkeit. Hoch korreliert mit der Produktivität sind geringe Lohnkosten.<sup>124</sup> Drei Viertel der Direktinvestitionsunternehmen

<sup>124</sup> Nimmt man für die Ratingskala metrisches Skalenniveau an, so beträgt die Produktmoment-Korrelation zwischen den Bestimmungsgründen „hohe Produktivität“ und „niedrige Lohnkosten“  $r=0,71$ .



betrachten das Lohnkostenniveau in den USA als attraktiv, wobei für 28 von 77 Unternehmen dieser Faktor ein wichtiger Bestimmungsgrund ist. Auch hier sind Dienstleistungsunternehmen weniger kostenorientiert.

Dem Zugang zu Rohstoffen und Vorprodukten als Bestimmungsgrund für Direktinvestitionen in Industrieländern wird in der Literatur nur relativ geringe Bedeutung beigemessen. Sowohl die USA als auch Deutschland sind Rohstoffimporteure, wenn auch in unterschiedlichem Maße. Übereinstimmend mit den Ergebnissen der Untersuchungen von BEYFUSS/KITTERER (1990) und AJAMI/RICKS (1981) ordneten die befragten Unternehmen der Verfügbarkeit von und dem Zugang zu Grund- und Rohstoffen ebenso geringes Gewicht zu wie günstigen Beschaffungskosten.<sup>125</sup> Eine Ausnahme stellen explizit beschaffungsorientierte Direktinvestitionsunternehmen dar, von denen es jedoch nur wenige gibt. Auch die Aneignung amerikanischer Technologie durch Akquisitionen wird nicht als besonders wichtig betrachtet (vgl. auch WESTERHOFF 1991, S. 29). Trotz des hohen technologischen Standards ist dieser Bestimmungsgrund für 80% der untersuchten Direktinvestitionsunternehmen unerheblich. Dies ist ein Indiz für technologische Wettbewerbsvorteile deutscher Unternehmen, die in den USA verwertet werden sollen. Für japanische Unternehmen konnte RAY (1995) diesen Zusammenhang empirisch stützen. Ihm zufolge verbessern japanische Produktionsstätten sogar die technologische Situation in den USA. Ein Technologietransfer von japanischen Direktinvestitionsunternehmen zu den jeweiligen Muttergesellschaften vollzieht sich dagegen nicht.

Die Bedeutung von Wechselkursen wird in der Literatur immer wieder bestätigt. Zwar betont LEVINSOHN (1989), daß die Abwertung einer Währung keine hinreichende Begründung für die Durchführung einer Direktinvestition ist. Vorteile aus einer unterbewerteten Währung können auch über Arbitrage genutzt werden, ohne daß davon die Direktinvestitionstätigkeit berührt ist. Trotzdem konnten empirische Studien, die explizit den Wechselkurs bzw. die Wechselkursstabilität als Einflußvariablen berücksichtigten, den Zusammenhang zwischen der Abwertung der Währung im Empfängerland und dem Anstieg von Direktinvestitionszuflüssen darstellen. Gleichzeitig verteuern sich die Exporte in das Empfängerland, so daß dieser Kostennachteil durch Direktinvestitionen umgangen werden kann (vgl. FROOT/STEIN 1991, KLEIN/ROSENGREN 1994, RAY 1989). Für den Zeitraum zwischen 1980 und 1992, in dem sich der Wechselkurs des US-Dollars gegenüber den meisten Währungen stark verschob, konnte dieser Zusammenhang ebenfalls signifikant bestätigt werden (vgl. GROSSE/

---

<sup>125</sup> Die Produkt-Moment-Korrelation zwischen der „Verfügbarkeit von Grund- bzw. Rohstoffen“ und „niedrigen Beschaffungskosten“ beträgt dementsprechend auch  $r=0,92$ .

REVINO 1996). DEWENTER (1995) identifizierte eine Zeitverzögerung von knapp einem Jahr zwischen Wechselkursänderung und Veränderungen von Direktinvestitionsströmen. In dieser Untersuchung wird jedoch der Wechselkurs zwischen US-Dollar und DM als ein eher unbedeutender Parameter betrachtet. Zum einen liegt dies an dem zum Erhebungszeitpunkt gestärkten US-Dollar, der Exporte und nicht Direktinvestitionen begünstigt und damit die Wahrnehmung des Zusammenhangs verzerrt. Im Rahmen einer Querschnittuntersuchung stellt das Ergebnis nur eine Momentaufnahme dar. Zum anderen investieren deutsche Unternehmen in den USA, um eine starke Marktposition aufzubauen. Deutsche Direktinvestitionsentscheidungen werden mit einer langfristigen Perspektive getroffen und nicht von mittel- und kurzfristigen Verschiebungen zwischen Währungen abhängig gemacht. Hier stehen weniger kurzfristige Kostenaspekte im Mittelpunkt, sondern die Risikodiversifizierung einer langfristigen und international ausgerichteten Unternehmensstrategie, die sich auf den Ausgleich der Wechselkursrisiken zwischen Währungsräumen bezieht.

Ein weiterer Anreiz für deutsche Direktinvestitionen liegt im Steuersystem der USA. Die Antworten lassen den Schluß zu, daß deutsche Investoren das amerikanische Steuersystem positiv einschätzen. Zwar sehen nur 5% darin einen sehr wichtigen Bestimmungsgrund, aber für 60% der Unternehmen hat dieser Faktor eine wichtige bzw. zum Teil wichtige Bedeutung. Eine geringe steuerliche Belastung führt zu einer Verbesserung der Kostensituation im Unternehmen (vgl. WRIGHT 1987). HARTMAN (1984) bestätigte ebenfalls den Einfluß von Steuern auf die Investitionstätigkeit ausländischer Unternehmen in den USA zwischen 1965 und 1979. Zu ähnlichen Resultaten gelangten auch BOSKIN/GALE (1987) und WILLARD (1994). Geringe Bedeutung schreiben dagegen HARVEY (1989), SLEMROD (1989) und YOUNG (1988) der Besteuerung als Bestimmungsgrund zu.

### 2.1.3 Sonstige Einflußfaktoren

Politische Risiken lenken Direktinvestitionsströme. Die Ergebnisse in der empirischen Literatur sind jedoch uneinheitlich. In Hinblick auf die Direktinvestitionstätigkeit innerhalb von Industrieländern, insbesondere in den USA, gibt es nur wenige Inhaltspunkte (vgl. z.B. AJAMI/RICKS 1981, KIM/LYN 1987, KOBRIN 1979, TALLMAN 1988). Als Ausnahme ist die Untersuchung von PFEL (1981) zu sehen, in der die untersuchten chemischen Unternehmen die wirtschaftliche und politische Stabilität unter den wichtigsten Bestimmungsgründen sahen (vgl. dazu auch Untersuchungen von GLATZ/MOSER 1989, KLOSE 1983). Einen schwachen Zusammenhang zwischen politischen Unwägbarkeiten und verstärktem Engagement in den USA konnten

GROSSE/TREVINO (1996) identifizieren. Dies ist aber für deutsche Direktinvestitionen unwahrscheinlich, da die politische Situation in beiden Ländern ähnlich ist. Die USA verfolgen gegenüber ausländischen Investoren eine liberale Politik. Eine klare und kontinuierliche politische Linie zugunsten von Direktinvestitionen ist für ausländische Unternehmen eine notwendige Bedingung, aber kein hinreichender Bestimmungsgrund, um im Ausland zu investieren. Dementsprechend wird der liberalen Wirtschaftspolitik gegenüber Direktinvestitionen in den USA nur mittlere Bedeutung zugeordnet. Zudem erachtet ein Viertel der befragten Unternehmen diesen Faktor als unerheblich oder unzutreffend.

Nach der Literatur wird der Infrastruktur nur ein nachgeordneter Einfluß zugeschrieben. Das bestätigt sich auch für deutsche Direktinvestitionsunternehmen. Der Infrastruktur messen nur sehr wenige Unternehmen eine sehr hohe Bedeutung bei, aber zwei Drittel sehen darin einen bedeutenden Teileinflußfaktor. Nach WILHELM (1996a) legen vor allem Banken, Industrieunternehmen und mit Einschränkungen auch Handelsunternehmen darauf Wert. Für den Südosten der USA ließen sich keine branchenspezifischen Unterschiede identifizieren. In einer Untersuchung zum Wirtschaftsraum Bayern hat sich gezeigt, daß ausländische Unternehmen, die in Form von Neugründungen investieren, die Infrastruktur wichtiger einschätzen (vgl. HAAS/HESS/WERNECK 1995). Auch dies läßt sich - nicht zuletzt aufgrund des geringen Anteils an Beteiligungen und Übernahmen - in dieser Untersuchung nicht bestätigen. Vorteile einer besseren Infrastrukturausstattung werden in der Unternehmensbefragung von BEYFUSS/KITTERER (1990) ebenfalls als eher unwichtig eingeschätzt. Die Infrastrukturausstattung ist im Zielland nicht homogen, sondern regional verschieden. Dies hat auch unmittelbare Auswirkungen auf Direktinvestitionsentscheidungen. Während für die Grundsatzentscheidung, im Ausland zu investieren, die Infrastruktur als Bestimmungsgrund kaum beachtet wird, hat die regionale Infrastrukturausstattung als Standortfaktor einen höheren Einfluß (vgl. COUGHLIN/TERZA/ARROMDEE 1991, HAAS/HESS/WERNECK 1995, S. 56 ff). Unter den regionalen Standortfaktoren nimmt die Verkehrsinfrastruktur den wichtigsten Rang ein, während die Infrastruktur als Bestimmungsgrund für die Standortentscheidung zugunsten der USA den absatzbezogenen Faktoren nachgeordnet wird (vgl. dazu auch Abschnitte 5.3.1 und 5.4).

AJAMI/BARNIV (1984) schreiben der Attraktivität der amerikanischen Kapitalmärkte zwar einen gewissen Erklärungsbeitrag zu, ein signifikanter Zusammenhang konnte jedoch nicht festgestellt werden. Die Ergebnisse von AJAMI/RICKS (1981) deuten ebenso auf einen geringen Einfluß hin. Auch in dieser Studie ließ sich keine besondere Bedeutung feststellen. Lediglich für Unternehmen, die Finanzdienstleistungen anbieten, stellen amerikanische Kapitalmärkte einen wichtigen Investitionsgrund dar.

sonst finden deutsche Unternehmen auf den europäischen Kapitalmärkten ausreichend gute Möglichkeiten zur Finanzierung vor.

---

### **.2.2 Unternehmensinterne Bestimmungsgründe zur Durchführung deutscher Direktinvestitionen**

---

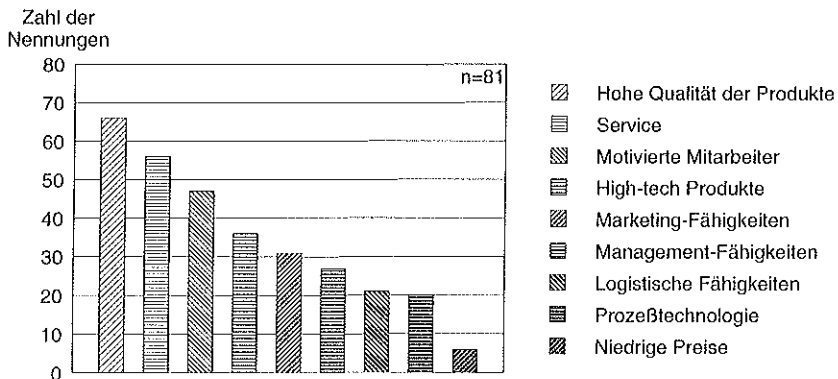
Unternehmensinterne Bestimmungsgründe sind vor dem Hintergrund der 'Industrial-Organisation'-Theorie in der Tradition von HYMER (1976) und KINDLERGER (1969) sowie des Internalisierungsansatzes zu sehen. Die Theorie des Monopolistischen Vorteils rückt unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile in das Zentrum der Analyse. Das heißt, daß unternehmensinterne Bestimmungsgründe für die Durchführung einer Direktinvestition maßgeblich sind. Im Rahmen von Internalisierungsansätzen steht dagegen nicht das Eigentum, sondern die effiziente Gestaltung von Koordinationsmechanismen im Vordergrund. Internalisierungsvorteile ergeben sich aus einer im Vergleich zur Marktlösung effizienteren Organisation von Prozessen im Unternehmen. Unternehmensinterne Fragen rücken also auch hier in den Mittelpunkt, obwohl die Effizienz von Märkten auch über Bedingungen in den Gastländern von Direktinvestitionen bestimmt wird, die außerhalb des Unternehmens liegen. Da aber der Schwerpunkt auf der Gestaltung der unternehmensinternen Organisation liegt und die Literatur in dem Zusammenhang i.d.R. auf Unternehmensfaktoren abstellt, erscheint die Diskussion im Rahmen unternehmensinterner Bestimmungsgründe gerechtfertigt (vgl. SCHREYGER 1994, S. 214 f.).

#### **.2.2.1 Verwertung unternehmensspezifischer Wettbewerbsvorteile**

Unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile werden in verschiedenen Bereichen anerkannt und verwertet. Die Absicht, diese Wettbewerbsvorteile durch Direktinvestitionen zu nutzen, ist einer der wichtigsten Bestimmungsgründe für ein Engagement in den USA. Für eine Reihe unternehmensinterner Faktoren, die zu einer temporären Monopolstellung führen, konnte ein direkter Einfluß auf das Direktinvestitionsverhalten festgestellt werden. In Abbildung 37 sind die wichtigsten Vorteilsarten in der Einschätzung der befragten Unternehmen zusammengefaßt. Durch differenzierte Produkte können sich Direktinvestitionsunternehmen von Wettbewerbern am Markt absetzen und den Nachteil des „Fremdseins“ kompensieren. Ihren wichtigsten Vorteil sehen über 80% der Unternehmen in qualitativ hochwertigen Produkten. Nach ihren

eigenen Aussagen bieten 45% High-tech-Produkte an. Überproportional häufig spielen diese Vorteilsarten auch zusammen.<sup>126</sup> Bei 70% der Unternehmen stellt der Service die zweitwichtigste Quelle unternehmensspezifischer Vorteile dar. Hochwertige Serviceleistungen können aber nur dann bereitgestellt werden, wenn auch qualifizierte Arbeitnehmer im Unternehmen verfügbar sind. „Service“ und „motiviertes Personal“ wurden von den befragten Unternehmen auch häufig gemeinsam genannt.

**Abbildung 37: Unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile der untersuchten Unternehmen**



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Eine hohe Qualifikation und Motivation der Beschäftigten sind besondere Fähigkeiten des Direktinvestors und wirken als unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen Unternehmen im Gastland. Ein hohes Ausbildungsniveau der Belegschaft entspricht Know-how, dessen Koordination über externe Märkte oft nicht effizient ist (vgl. TEECE 1981, S. 8). Empirisch wurde der Zusammenhang zwischen Qualifikationsniveau der Beschäftigten und Direktinvestitionen meist bestätigt. DUNNING (1980), JUNGnickel (1981), RAY (1989), SWEDENBORG (1985) konnten die Bedeutung der Humankapitalintensität für Direktinvestitionen belegen, während

<sup>126</sup> Der Kontingenzkoeffizient zwischen „qualitativ hochwertige Produkte“ und „High-tech Produkte“ beträgt  $C=0,34$  mit einem maximalen Wert  $C_{max} = 0,707$ .

AVES (1974a), LALL (1980), SCHREYGER (1994) nur einen geringen Einfluß feststellen konnten. Eine motivierte Belegschaft wird von 60% der befragten Unternehmen als unternehmensspezifischer Wettbewerbsvorteil angeführt. Inwieweit es sich dabei um umankapitalintensive Unternehmen handelt, läßt sich nur im Vergleich mit einer Kontrollgruppe feststellen.

Eng mit einer motivierten und leistungsfähigen Belegschaft sind bestimmte Marketing-, Management- und logistische Fähigkeiten verbunden. Deshalb hängen diese Vorteilsarten auch eng zusammen. Die Kontingenzkoeffizienten liegen zwischen  $\kappa=0,24$  und  $C=0,38$  mit einem  $C_{\max}=0,707$ . Knapp zwei Drittel der Unternehmen führen mindestens eine dieser drei Fähigkeiten als Wettbewerbsvorteil an. Ausgeprägte Marketingfähigkeiten werden in 40% der untersuchten Fälle als Grundlage für Wettbewerbsvorteile genannt. In einigen Untersuchungen diente die Marketingintensität als Indikator für differenzierte Produkte im Unternehmen. Unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile auf dieser Grundlage entstehen aus der Leistung, während beispielsweise die Nutzung von 'economies of scale' Kostenvorteile ausschöpft. Differenzierungsvorteile ergeben sich aus der Wahrnehmung der Nachfrager von Produkten mit bestimmten Eigenschaften, die die Austauschbarkeit mit anderen Produkten einschränkt oder aus einem guten Image, das durch Werbung oder Rückkoppelungseffekte entstehen kann (vgl. auch PERLITZ 1995, S. 60 ff., PORTER 1988). Die Fähigkeit zur Produktdifferenzierung ist nicht in dem Umfang untersucht worden wie andere Faktoren, da die Operationalisierung schwierig ist (vgl. JAHREISS 1984, S. 202 ff.). Ausnahmen sind die Arbeiten von CAVES (1974a), GRUBAUGH (1987), LALL (1980), in denen ein Zusammenhang zwischen Produktdifferenzierung und Direktinvestitionen festgestellt werden konnte. Auch KIM/LYN (1987) kamen zu dem Ergebnis, daß die Werbeintensität als Markteintrittsbarriere wirkt. Einen geringen bzw. keinen Einfluß in diesen Zusammenhang ergaben dagegen die Untersuchungen von BUCKLEY/DUNING (1976) und DENEKAMP (1995).

Die Unternehmensgröße dient in vielen Untersuchungen als Indikator für die Existenz von Wettbewerbs- und Internalisierungsvorteilen z.B. in Form von 'economies of scale' (vgl. JAHREISS 1984, S. 192). Ergebnisse empirischer Untersuchungen bestätigen dies weitgehend. BORNSCHIER (1976), JUNGnickel (1981), KÜTING (1980), SCHREYGER (1994) belegten den Einfluß der Unternehmensgröße deutscher Unternehmen auf das Direktinvestitionsverhalten. STEINMANN/KUMAR/WASNER (1977) konnten dies sogar für Mittelbetriebe darstellen. Im Durchschnitt waren diejenigen Mittelstandsbetriebe größer, die sich im Ausland engagiert hatten. WAGNER/SCHNABEL (1994) wiesen dagegen in ihrer ökonomischen Analyse auf einen umgekehrt umgekehrten Zusammenhang zwischen Direktinvestitionswahrscheinlichkeit und Unter-

nehmensgröße hin. Schon in Abschnitt 5.1.1 wurde die Unternehmensgröße der untersuchten Direktinvestitionen beschrieben. Der Großteil der Direktinvestitionsunternehmen (80%) hat weniger als 100 Mitarbeiter und ein Umsatzvolumen unter 50 Mio. US-Dollar. Entscheidend ist jedoch die Größe der Direktinvestoren, über die keine Informationen vorliegen.

Markunvollkommenheit leitet sich auch aus unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen durch technologischen Vorsprung ab. In der Produktlebenszyklustheorie wird dies ebenso betont wie in mikroökonomischen 'Industrial-Organisation'-Ansätzen. Eine hohe Technologieintensität als unternehmensspezifischer Wettbewerbsvorteil wird mit der Fähigkeit zur Neuentwicklung und -modifizierung von Produkten gleichgesetzt. Auch der Internalisierungsansatz liefert dafür eine Begründung, da die Verwertung von Technologie über den externen Markt zu hohen Transaktionskosten führt. Da empirisch kaum erfaßt werden kann, wo ein unternehmensspezifischer Vorteil endet und ein Internalisierungsvorteil beginnt, wurden verschiedene Annäherungen zur Operationalisierung entwickelt (vgl. DENEKAMP 1995, S. 494). Technologieintensität wird meist über die Ausgaben für F&E gemessen (vgl. JUNGNICHEL 1981). Untersuchungen in Deutschland und den USA bestätigen die hohe Bedeutung der Technologieintensität (vgl. z.B. DENEKAMP 1995, SCHREYGER 1994, RAY 1995, DANIELS/TREVINO 1994, WAGNER/SCHNABEL 1994). Überlegene Prozeßtechnologie sowie niedrige Preise spielen nur bei sehr wenigen der untersuchten Unternehmen eine Rolle. Deutsche Direktinvestitionsunternehmen richten ihre strategische Position nicht - wie schon erwähnt - an Kostenüberlegungen aus, sondern erzielen über innovative und qualitativ hochwertige Produkte höhere Preise. Aufgrund der am Umsatz gemessenen geringen Ausgaben für F&E in den Direktinvestitionsunternehmen liegt der Schluß nahe, daß die befragten Unternehmen technologische Vorteile von der Muttergesellschaft übernehmen, d.h. von der F&E-Arbeit des Direktinvestors profitieren. Diese Vermutung wird durch die niedrige Bewertung des Faktors „Zugang zu technologischem Know-how in den USA“ unterstützt. Die Verwertung steht gegenüber der Aneignung von Technologie eindeutig im Vordergrund (vgl. auch Abschnitt 5.2.1.2).

### 5.2.2.2 Strategiespezifische Einflußfaktoren

Strategische Überlegungen und Notwendigkeiten können zur Durchführung einer Direktinvestition führen. Die 'follow-the-leader'-Strategie identifiziert MCCONNELL (1980) als eine Möglichkeit für Direktinvestoren, die Unerfahrenheit durch eine Imitation des Investitionsverhaltens des Marktführers zu kompensieren und damit die Kosten einer Standortsuche zu verringern (vgl. dazu auch Abschnitt 5.3). 'Industrial-

Organisation'-Ansätze gehen von oligopolistischen Marktstrukturen aus, in denen die Marktteilnehmer ihr Verhalten an dem Marktverhalten der Konkurrenz ausrichten. Das ist um so wahrscheinlicher, je höher die Konzentration in einer Branche ist (vgl. DANIELS/TREVINO 1994, KINDLEBERGER 1969). Empirisch konnte dies von ZICKERBOCKER (1973) und FLOWERS (1976) bestätigt werden. Neuere Studien kommen jedoch zu dem Ergebnis, daß eine hohe Branchenkonzentration nicht mit höherer Investitionstätigkeit verbunden ist (vgl. z.B. DANIELS/TREVINO 1994, CIM/LYN 1987, RAY 1989, WAGNER/SCHNABEL 1994). Eine mögliche Begründung dafür ist, daß Direktinvestitionen in konzentrierten Branchen schon früher getätigt wurden, während in fragmentierten Branchen noch Wachstum auf dem Inlandmarkt erreicht werden konnte. Inzwischen tätigen jedoch auch Unternehmen aus diesen Branchen Direktinvestitionen (vgl. CANTWELL/RANDACCIO 1989). Für die untersuchten Unternehmen läßt sich die Reaktionshypothese nicht bestätigen. Rund drei Viertel der befragten Unternehmen ordnen Direktinvestitionen von Wettbewerbern in den USA als Bestimmungsgrund keine Bedeutung zu. Dabei ließen sich in den Antwortmustern auch keine branchenspezifischen oder altersbedingten Unterschiede feststellen. Inwieweit das daran liegt, daß oligopolistische Strukturen fehlen, läßt sich anhand des vorliegenden Datenmaterials nicht überprüfen. Hierzu wäre eine Analyse der Direktinvestoren notwendig.

Auch vertikale Abhängigkeiten zwischen Anbietern und Abnehmern auf unterschiedlichen Produktionsstufen stehen mit dem Direktinvestitionsverhalten in Verbindung. Die Kundennachfolgehypothese besagt, daß Direktinvestitionen ebenfalls in dem Land getätigt werden, in dem wichtige Kunden investiert haben, um diese nicht zu verlieren. Ergebnisse zur 'Follow-up'-Investitionshypothese sind nur in beschränktem Maße verfügbar, da dieser Aspekt im Rahmen von Befragungen meist nur am Rande behandelt wurde (vgl. JAHRREISS 1984, S. 215 ff.). Einen unbedeutenden Stellenwert räumen die Unternehmen in der Untersuchung von AJAMI/RICKS (1981), BEHRMAN (1962), KAYSER/SCHWARTING (1981) dem Zwang der Kundennachfolge ein. Zu einem einheitlichen Bild kommen die Studien von JUHL (1980), STEINMANN/KUCHAR/WASNER (1977), ULGADO (1996). Wie in Abbildung 38 ersichtlich, spielt die Nähe zu Kunden im Ausland als Bestimmungsgrund für die befragten Unternehmen eine überragende Rolle. Nahezu alle Unternehmen können nur durch die Präsenz in den USA ihre Position am Markt sichern.<sup>127</sup> Hinter diesem Marktmotiv stehen u.a. (...) Zulieferfirmen, die [z.B. (Anmerkung des Verfassers)] in „just-in-time“-Beziehungen zum leading-Investor stehen und aus diesem Grund dem Kunden ins

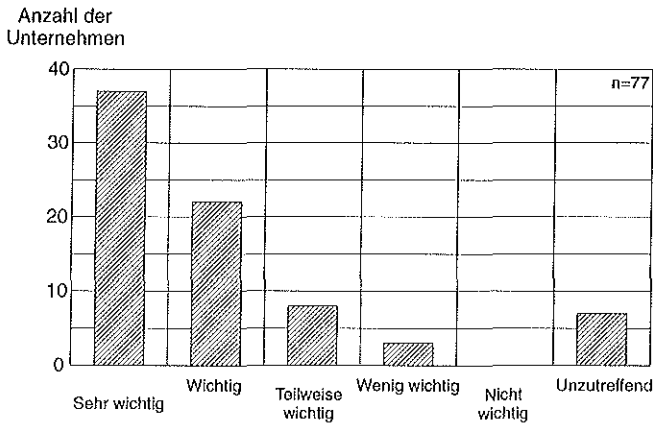
---

<sup>127</sup> Die Produkt-Moment-Korrelation zwischen Marktanteil und Kundennachfolge beträgt  $r=0,39$ .



Ausland folgen müssen. Bei diesen 'Following-Investoren' ist demzufolge ausschließlich Absatzsicherung die bestimmende Einflußgröße" (BEYFUSS/KITTERER 1990, S. 46). Zudem stammen zwei Drittel der Direktinvestitionsunternehmen aus der Investitionsgüterindustrie oder bieten unternehmensbezogene Dienstleistungen an und sind dadurch in einem höheren Maße auf die Nähe zu Abnehmern angewiesen.

**Abbildung 38: Die Bedeutung der Kundennachfolge**



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Direktinvestitionen entsprechen einer Diversifizierung der Unternehmensaktivitäten im internationalen Kontext. Neben der Renditesteigerung steht bei der Diversifikation vor allem das Ziel der Risikoreduzierung im Vordergrund. Multinationale Unternehmen können das systematische Risiko über verschiedene Direktinvestitionsunternehmen, die unterschiedlichen Risiken unterworfen sind, senken. Dies kann durch konjunkturell gegenläufige Produkt- und Marktkombinationen in verschiedenen Ländern, Streuung nach unterschiedlichen Phasen im Produktlebenszyklus bzw. nach Währungs-, Transfer- oder politischen Risiken erreicht werden (vgl. STEIN 1992, S. 133). In der Literatur gibt es eine Reihe von Untersuchungen zur internationalen Diversifikation von Eigentumsrechten anhand von Aktien multinationaler Unternehmen. Die Bedeutung von Diversifikationsmotiven konnte bestätigt werden (vgl. JAHRREISS 1984, S. 247 ff. und die dort angegebene Literatur). AJAMI/RICKS (1981)

den dagegen in ihrer Befragung der Risikodiversifizierung nur die Position 16 zu. u einem ähnlich geringen Einfluß auf die Direktinvestitionsentscheidung kommen EHRMAN (1962), HAAS/HESS/WERNECK (1995). Für die in dieser Studie untersuchten Unternehmen spielen Risikoerwägungen ebenfalls nur eine untergeordnete Rolle. Bis auf vier Ausnahmen wurden von den untersuchten Direktinvestitionsunternehmen keine konglomeraten Direktinvestitionen getätigt, so daß hinter dem Risikoaspekt in erster Linie der Ausgleich von Wechselkursunsicherheiten steht.

---

### **.3 Standortwahlverhalten deutscher Unternehmen in Georgia, North Carolina und South Carolina**

---

Die Standortwahl deutscher Investoren innerhalb der USA läßt sich aus der Betrachtung der allgemeinen Motive nicht befriedigend ableiten. Für die Wahl des Bundesstaates als Standort zählen Bestimmungsgründe, die für die grundsätzliche Wahl des marktes USA nur eine untergeordnete Rolle spielen. Andere Faktoren verlieren auf größerem Maßstab dagegen an Bedeutung, da sie einheitlich für die gesamten USA gelten. Es kommen regionale Standortfaktoren hinzu, die sich in den einzelnen Bundesstaaten der USA unterscheiden (vgl. HAAS/HESS/WERNECK 1995, S. 26, TESCH 1980). Durch den Wechsel der räumlichen Ebene steigt der Detaillierungsgrad der Bestimmungsgründe. Damit soll nicht ein hierarchischer Standortentscheidungsprozeß postuliert, sondern lediglich eine analytische Trennung des Erklärungsbeitrags verschiedener Faktoren bereitgestellt werden. Es ist davon auszugehen, daß im Rahmen der Länderwahl, die auch als Makroanalyse bezeichnet wird, gleichzeitig konkrete Standortalternativen<sup>128</sup> innerhalb eines Landes oder sogar verschiedener Länder beurteilt werden (vgl. dazu auch GOETTE 1994, S. 298, HUMMEL 1997, S. 162 ff.).

Das Standortwahlverhalten ausländischer Unternehmen unterscheidet sich von dem inländischer Unternehmen hinsichtlich der Präferenzen für unterschiedliche Regionen im Gastland (vgl. BLACKBOURN 1982, S. 148 f., LITTLE 1978, S. 43 ff.). Dem widerspricht jedoch die Untersuchung von SWAMIDASS (1990), die ein zunehmend ähnliches Standortverhalten von ausländischen und inländischen Unternehmen feststellt. Neuere Untersuchungen zeigen eine Schwerpunktverschiebung der Direktinvestitionstätigkeiten zu Standorten außerhalb traditioneller Kernregionen. In den USA belegen dies

---

<sup>128</sup> LÜDER/KÜPPER (1983) bezeichnen die konkrete Standortalternativenbewertung als Mikroanalyse, während die Makroanalyse nur länderbezogen ist.

auch die Wachstumsraten im Südosten. Die Wahl des Standortes durch Direktinvestitionsunternehmen innerhalb der USA wird erst seit rund zwanzig Jahren untersucht. Weil es bisher nur wenige empirische Untersuchungen gibt, sind die Ergebnisse noch recht uneinheitlich (vgl. z.B. HILL/MUNDAY 1992, S. 537).

---

### 5.3.1 Regionalspezifische Standortfaktoren

---

#### 5.3.1.1 Markt und Agglomeration

Die regionale Marktnähe beeinflußt die Standortwahl von Direktinvestitionsunternehmen. HARRINGTON/BURNS/CHEUNG (1986) identifizierten in ihrer Befragung kanadischer Unternehmen den Marktzugang als wichtigsten Bestimmungsgrund für die Standortentscheidung zugunsten Western New York. Die Versorgung einer starken regionalen Nachfrage verbessert die Ertragslage. Die große Bedeutung der Nähe zu Abnehmern konnte durch weitere empirische Untersuchungen bestätigt werden (vgl. SWAMIDASS 1990). FRIEDMAN/GERLOWSKI/SILBERMAN (1992), GLICKMAN/WOODWARD (1988) wiesen einen signifikanten Zusammenhang zwischen Marktpotential und Direktinvestitionen nach. Ähnliche Ergebnisse ergeben sich beim Pro-Kopf-Einkommen als Indikator. Auch COUGHLIN/TERZA/ARROMDEE (1991), WOODWARD (1992) stellten signifikant positive Beziehungen fest.

Verschiedene Arbeiten operationalisieren die regionale Nachfrage über die Bevölkerungszahl bzw. -dichte (vgl. BAGCHI-SEN/WHEELER 1989, CHERNOTSKY 1983, MOORE/STEECE/SWENSON 1987). Nach ONDRICH/WASYLENKO (1993) ist die Bevölkerungsgröße eines Staates als Variable für das Marktpotential eher geeignet als das Pro-Kopf-Einkommen oder das Wachstum des BIP.<sup>129</sup> LUGER/SHETTY (1985) konnten die Annahme nicht belegen, daß dicht besiedelte Bundesstaaten vor allem für Direktinvestitionsunternehmen besonders attraktiv sind, die Produkte für die lokale Nachfrage herstellen.

Der Südosten weist im Vergleich zu anderen Regionen die höchsten Wachstumsraten des BIP auf und gewinnt für inländische und ausländische Unternehmen stetig an Attraktivität. Für zwei Drittel der Direktinvestitionsunternehmen stellt der regionale

---

<sup>129</sup> In einer neueren Untersuchung von WERNER/BROUThERS/GEMEINHARDT (1996) konnte lediglich für die Marktvariable Bevölkerungszahl ein statistischer Zusammenhang zur Direktinvestitionstätigkeit nachgewiesen werden. Demgegenüber konnten für die Variablen „Bevölkerungsdichte“ und „Einkommen“ keine signifikanten Werte ermittelt werden.

absatzmarkt im Südosten der USA einen wichtigen Bestimmungsgrund dar, obwohl in der Regel der gesamte Markt der USA bzw. der NAFTA versorgt wird. Ihren Absatzschwerpunkt haben lediglich elf Unternehmen im Südosten. Neben Konsumgüterherstellern legen vor allem Dienstleistungsunternehmen besonderen Wert auf ein großes regionales Absatzpotential, da Dienstleistungen oftmals am bzw. mit dem Kunden gebracht werden. Unmittelbar damit verbunden ist die Kundennähe - eine der zentralen regionalen Determinanten.<sup>130</sup> Die Vermarktung spezialisierter Güter durch Direktinvestitionsunternehmen erfordert die Nähe zum Kunden. Es handelt sich dabei in erster Linie um Investitionsgüterunternehmen, die ihre Produkte nicht in großer Stückzahl herstellen bzw. vertreiben, sondern auf den Kunden abgestimmte Leistungen anbieten. Es sehr wichtig wird die Kundennähe von Unternehmen eingeschätzt, die regional angepasste Produkte in ihrem Programm haben.<sup>131</sup> Für diese Unternehmen ist ein zentraler Standort im regionalen Absatzgebiet besonders günstig, da Vorteile durch geringere Koordinations- und Transportkosten erzielt werden können (vgl. Abbildung 39).

Einen wichtigen Standortfaktor stellen Agglomerationsvorteile dar, die auf vielfältige Weise entstehen können. Durch räumliche Konzentrationsprozesse von Unternehmen verschiedener Produktionsstufen bzw. von Unternehmen einer Branche können Kostenvorteile erreicht werden. Viele Arbeiten stützen den hohen Erklärungsbeitrag von Agglomerationsvorteilen für die Standortwahl ausländischer Unternehmen. Direktinvestitionen werden insbesondere in Wirtschaftszweigen getätigt, die in den weitaus meisten Bundesstaaten überproportional stark vertreten sind. Sowohl die relative Konzentration von bestimmten Branchen als auch ein absolut hoher Anteil dieser Branchen an der Gesamtwirtschaft machen wirtschaftsstarke Bundesstaaten für Direktinvestitionen attraktiver. Damit verbunden sind Agglomerationsvorteile, die aus dem Zugang zu qualifizierten Arbeitskräften in der Branche, der räumlichen Nähe zu ähnlichen Unternehmen, besseren Informationen über Marktentwicklung und technischen Neuerungen usw. erwachsen (vgl. MCCONNELL 1980, ONDRICH/WASYLENKO 1993, WOODWARD 1992). Auch LUGER/SHETTY (1985) weisen in ihrer Untersuchung auf die hohe Relevanz von Agglomerationsvorteilen für Neugründungen im Südosten der USA hin. Branchen- oder Nationalitätenkonzentrationen beeinflussen die Standortwahl deutscher Unternehmen in den USA jedoch nur wenig. Die Kategorien „nicht wichtig“ bzw. „trifft nicht zu“ sind am häufigsten genannt. Deshalb ist eine weitere Differen-

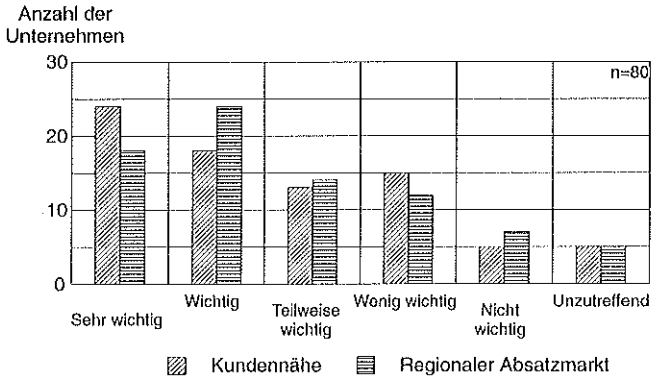
---

<sup>130</sup> Die Produkt-Moment-Korrelation zwischen regionalem Marktpotential und Kundennähe beträgt  $r=0,57$ .

<sup>131</sup> Die Rangkorrelation nach SPEARMAN zwischen Spezialisierungsgrad der Güter und Kundennähe beträgt  $r_s=0,34$ ; für den Zusammenhang zwischen regionalem Anpassungsgrad und Kundennähe ist der Wert des Koeffizienten  $r_s=0,31$ .

zierung nicht sinnvoll. Hohe Bedeutung wird lediglich der Frage eingeräumt, ob qualifiziertes Personal verfügbar ist (vgl. Abschnitt 5.3.1.2).

**Abbildung 39: Die Bedeutung der regionalen Marktnachfrage und Kundennähe**



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

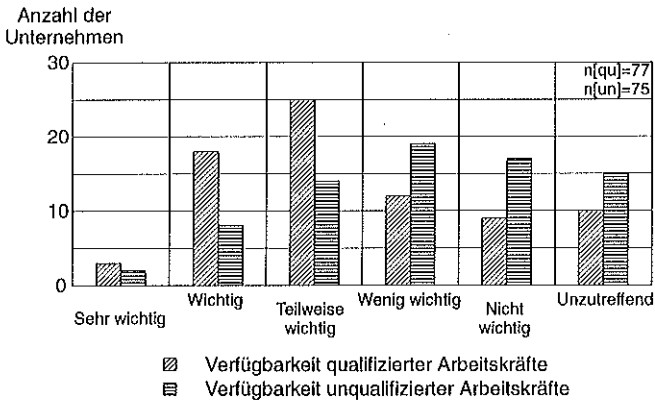
(Quelle: Eigene Erhebung).

### 5.3.1.2 Arbeitsmarkt und Infrastruktur

Der Faktor Arbeit wirkt unmittelbar auf die Kostensituation eines Unternehmens. Hohe Lohnkosten wirken auf die Standortwahl negativ, da die standortabhängigen Kosten steigen. BARTIK (1985) konnte zeigen, daß höhere Lohnkosten die Wahrscheinlichkeit der Standortentscheidungen zugunsten eines Bundesstaates verringern. Die meisten Untersuchungen kamen zu ähnlichen, signifikanten Ergebnissen (vgl. u.a. COUGHLIN/TERZA/ARROMDEE 1991, FRIEDMAN/GERLOWSKI/SILBERMAN 1992, LUGER/SHETTY 1985). Zudem spielen nach LITTLE (1978) Lohnkostenunterschiede für Direktinvestitionsunternehmen eine größere Rolle als für amerikanische Unternehmen. Keine signifikanten Beziehungen zwischen Lohnhöhe und Standortentscheidungen ergaben demgegenüber die Arbeiten von ONDRICH/WASYLENKO (1993), SWAMIDASS (1990), WOODWARD (1992). In ihrer Interpretation sind die Lohnkostenunterschiede innerhalb der USA nicht groß genug, um Standortentscheidungen von Direktinvesti-

onsunternehmen zu beeinflussen. Im Rahmen dieser Untersuchung ergab sich für eringe Lohnkosten im Vergleich zu anderen Bundesstaaten eine mittlere Bedeutung. 1 Georgia, North Carolina und South Carolina wurden 1995 Stundenlöhne von durchschnittlich 10,50 US-Dollar gezahlt (vgl. NORTH CAROLINA DEPARTMENT OF COMMERCE). Damit lagen diese Staaten auf den Positionen 42, 45 und 47 im Vergleich u den übrigen Bundesstaaten. Über 60% der befragten Unternehmen ordnen dem iedrigen Lohnkostenniveau eine Pull-Funktion zu. Ein dominierender Einfluß auf das tandortverhalten läßt sich daraus jedoch nicht ableiten. Lediglich für produzierende irektinvestitionsunternehmen aus Branchen wie Maschinenbau oder Elektroindustrie ielen geringe Lohnkosten eine sehr große Rolle. Für die restlichen Unternehmen sind ndere Standortfaktoren maßgeblich.

Abbildung 40: Die Bedeutung der Verfügbarkeit von Arbeitskräften



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Eine sinnvolle Interpretation der Lohnkosten ist nur unter Berücksichtigung der Produktivität möglich. Da sich diese nicht direkt beobachten läßt, wurden zur Messung eine Reihe von Indikatoren entwickelt. Aufgrund der Operationalisierungsprobleme kann die Lohnkostenhöhe jedoch nicht angemessen korrigiert werden. Produktivitätsunterschiede zwischen den Bundesstaaten können dennoch einen Teil der Varianz in den Untersuchungen zu Lohnkostenhöhe und Standortentscheidungen von Direktin-

vestitionsunternehmen erklären (vgl. dazu auch FRIEDMAN/GERLOWSKI/SILBERMAN 1992, ONDRICH/WASYLENKO 1993). In einer Befragung deutscher Direktinvestitionsunternehmen in den USA von ULGADO (1996) wurde der Arbeitsproduktivität hohe Bedeutung beigemessen.<sup>132</sup> Gemessen am „workers productivity index“ liegen die untersuchten Bundesstaaten über dem US-Durchschnitt, so daß von einem tatsächlichen Lohnstückkostenvorteil in Georgia, North Carolina und South Carolina auszugehen ist (vgl. BUNDESSTELLE FÜR AUSSENHANDELSINFORMATION).

Voraussetzung für die Nutzung von Kostenvorteilen durch niedrige Lohnkosten und hohe Produktivität ist, daß Arbeitskräfte zur Verfügung stehen. In einer Untersuchung in Western New York wurde nur von Direktinvestitionsunternehmen aus den Branchen 'printing & publishing' und 'chemicals' ein ausreichendes Reservoir an Arbeitskräften als sehr wichtig eingestuft (vgl. HARRINGTON/BURNS/CHEUNG 1986). Klarer sind die Ergebnisse von ULGADO (1996), die die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften als eher wichtig und von unqualifizierten Arbeitskräften als eher unwichtig bewerten. Zudem schätzen deutsche Direktinvestitionsunternehmen den Zugang zu unqualifizierten Arbeitnehmern signifikant unwichtiger ein als Unternehmen aus anderen Ländern (vgl. auch CHERNOTSKY 1983).

Auch die Arbeitslosenrate wurde in verschiedenen Studien - mit unterschiedlichen Ergebnissen - als Indikator für das Arbeitsangebot herangezogen. COUGHLIN/TERZA/ARROMDEE (1991), FRIEDMAN/GERLOWSKI/SILBERMAN (1992), MOORE/STEECE/SWENSON (1987) bestätigten die positive Beziehung zwischen Arbeitslosenrate und Direktinvestitionstätigkeit, während SWAMIDASS (1990) zu keinem signifikanten Ergebnis kam. WOODWARD (1992) zog aus seinen Studien sogar den gegenteiligen Schluß, daß eine hohe Arbeitslosenrate die Direktinvestitionstätigkeit hemme. Die untersuchten Bundesstaaten liegen im Vergleich zu anderen Bundesstaaten mit ihren Arbeitslosenraten im Mittelfeld, so daß sich hierfür keine eindeutigen Aussagen ableiten lassen.

Die Verfügbarkeit unqualifizierter Arbeitskräfte wird von deutschen Unternehmen als unwichtiger Faktor für die regionale Standortwahl betrachtet. Dies liegt zum einen daran, daß Direktinvestitionsunternehmen einen hohen Anteil an qualifizierten Arbeitskräften benötigen. Durchschnittlich sind über drei Viertel der Gesamtbelegschaft Arbeitskräfte mit einer Ausbildung. Zum anderen sind unqualifizierte Arbeitnehmer in nahezu allen Bundesstaaten jederzeit verfügbar.<sup>133</sup> Wichtiger wird dagegen der

---

<sup>132</sup> Nach CHERNOTSKY (1983) ist die Produktivität sogar das wichtigste Arbeitsmarktmerkmal.

<sup>133</sup> Die Produkt-Moment-Korrelation zwischen Verfügbarkeit unqualifizierter Arbeitskräfte und dem Anteil qualifizierter Arbeitnehmer im Direktinvestitionsunternehmen beträgt

Zugang zu gut ausgebildeten Arbeitskräften angesehen. Nur 40% der untersuchten Unternehmen - davon viele aus dem Dienstleistungsbereich - messen diesem Faktor eine geringe oder keine Bedeutung zu. Demgegenüber benötigen produzierende Unternehmen eine hohe Anzahl an Fachkräften, die in der Regel aus der Region rekrutiert werden. Diese Unternehmen legen bei Standortentscheidungen auch höheren Wert auf Aus- und Weiterbildungseinrichtungen, um ihr Personal schulen zu können. Dienstleistungsunternehmen, die einen wesentlich höheren Anteil an hochqualifizierten Arbeitnehmern aufweisen, greifen dagegen eher auf den überregionalen Arbeitsmarkt zurück.

**Tabelle 7: Der gewerkschaftliche Organisationsgrad bei deutschen Produktions- und Dienstleistungsunternehmen in den untersuchten Bundesstaaten**

	Produktions- unternehmen	Dienstleistungs- unternehmen	Summe
Sehr wichtig/wichtig	33 (26,7)	11 (17,3)	44
Zum Teil wichtig/weniger wichtig	11 (10,9)	7 (7,1)	18
Unwichtig/unzutreffend	4 (10,3)	13 (6,7)	17
<b>Summe</b>	<b>48</b>	<b>31</b>	<b>79</b>

( ) = Erwartungswert; Kontingenzkoeffizient:  $C=0,38$  mit  $C_{max}=0,707$ .<sup>134</sup>

Quelle: Eigene Erhebung.

In den Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina gilt das 'Right-to-work'-Gesetz, das jedem Arbeitnehmer das Recht zuspricht, ein Arbeitsverhältnis unabhängig von einer Mitgliedschaft zu einer Gewerkschaft anzutreten. Deshalb ist der gewerkschaftliche Organisationsgrad und damit die Möglichkeit der Arbeitnehmer, höhere Löhne und Sozialleistungen durchzusetzen, eingeschränkt. Der zusätzliche unternehmerische Spielraum und die niedrigen Löhne wirken auf Standortentscheidungen positiv (vgl. BARTIK 1985). Neuere Forschungsbemühungen unterstützen aber auch die Ansicht, daß ein hoher gewerkschaftlicher Organisationsgrad mit Produktivitätsverbesserungen, geringeren Fluktuationsraten usw. verbunden ist (vgl. FREE-

$r=-0,43$ . Unternehmen mit einem hohen Anteil an qualifizierten Arbeitnehmern legen besonders geringeren Wert auf ein großes Reservoir an unqualifizierten Arbeitskräften.

<sup>134</sup> Bei der Interpretation des Kontingenzkoeffizienten ist zu beachten, daß eine Zelle mit nur vier Fällen belegt ist, der Erwartungswert jedoch bei 10,3 liegt. Statistisch vorausgesetzt wird ein Erwartungswert von mindestens fünf pro Zelle (vgl. BORTZ 1989, S. 202).



MAN/MEDOFF 1984). Die unterschiedliche Auffassung über die Bedeutung der Gewerkschaften spiegelt sich auch in der empirischen Forschung wider. CHERNOTSKY (1983), COUGHLIN/TERZA/ARROMDEE (1991), FRIEDMAN/GERLOWSKI/SILBERMAN (1992) ermittelten eine positive Beziehung. Für Dienstleistungsunternehmen kommen WERNER/BROUTHERS/GEMEINHARDT (1996) jedoch zu gegenteiligen Ergebnissen. Sie begründen dies mit dem hohen Anteil der Personalkosten an den Gesamtkosten im Dienstleistungsbereich. Die starke Stellung der Gewerkschaft führt auch nach Arbeiten von GLICKMAN/WOODWARD (1988), WOODWARD (1992) zu einer geringeren Investitionswahrscheinlichkeit. Nach ULGADO (1996) ist dies der wichtigste Einflußfaktor auf Standortentscheidungen deutscher Unternehmen. Dies bestätigt sich auch für die untersuchten Bundesstaaten, deren gewerkschaftlicher Organisationsgrad weit unter dem nationalen Durchschnitt liegt. In diesen Staaten sind wenige Produktionsausfälle durch Streiks zu verzeichnen. Der Großteil der befragten Unternehmen sieht in der schwachen Stellung der Gewerkschaften einen wichtigen Standortfaktor. Tabelle 7 zeigt die große Bedeutung dieses Faktors für Produktionsunternehmen, insbesondere aus der chemischen, Elektro- und Automobilindustrie. In Kombination mit niedrigen Lohnkosten und geringen Arbeitnehmerrechten haben Investoren eine stärkere Stellung gegenüber der Belegschaft als in anderen Regionen der USA. Dienstleistungsunternehmen sind aufgrund ihrer Beschäftigtenstruktur dagegen weniger anfällig gegenüber Streiks und bewerten den gewerkschaftlichen Organisationsgrad geringer.

Die regionale Infrastruktur läßt sich in sachkapital-, humankapital- und haushaltsorientierte Einrichtungen unterteilen, wobei letztere eine nur untergeordnete Bedeutung für unternehmerische Standortentscheidungen haben. Produktionsrelevant sind sachkapital- und humankapitalorientierte Infrastruktur, Einrichtungen des Verkehrs, der Kommunikation, der Ver- und Entsorgung sowie der beruflichen Aus- und Weiterbildung. Die Infrastruktur hängt eng mit markt- und kostenseitigen Einflußfaktoren zusammen, denn damit sind regionale Märkte und Marktpartner leichter zugänglich. Durch eine gut ausgebaute Verkehrsinfrastruktur wird auch die Logistik effizienter, was Kosten einspart. Untersuchungen bestätigen die große Bedeutung der Verkehrsinfrastruktur (vgl. GLICKMAN/WOODWARD 1988, HARRINGTON/BURNS/CHEUNG 1986, WOODWARD 1992). Ein gutes 'Highway'- und Eisenbahnsystem und die Nähe zu einem Flughafen haben einen positiven Einfluß auf Direktinvestitionen. Dies gilt auch für den Zugang zu einem Seehafen (vgl. COUGHLIN/TERZA/ARROMDEE 1991, FRIEDMAN/GERLOWSKI/SILBERMAN 1992, ULGADO 1996).

Eine gut ausgebaute Infrastruktur hat nach Einschätzung der befragten Direktinvestitionsunternehmen einen sehr wichtigen Einfluß auf die Standortentscheidung innerhalb der USA. Nur für sechs Unternehmen spielt die Verkehrsinfrastruktur keine

rolle. Besonders für Neugründungen ist die Infrastruktur wichtig. Auch das haben andere Untersuchungen gezeigt (vgl. HAAS/HESS/WERNECK 1997). Bei fast 80% der befragten Direktinvestitionsunternehmen handelt es sich um Neugründungen. Da die Absatzorientierung für Direktinvestitionen in den USA vorherrschend ist, stellt die Zugänglichkeit zu Abnehmern einen standortspezifischen Wettbewerbsvorteil dar, da dadurch z.B. Lieferzeiten verkürzt werden. Die Senkung der Transportkosten steht dabei weniger im Vordergrund als die Flexibilität gegenüber Kunden.

Eng verknüpft mit der Infrastrukturausstattung sind auch eine leistungsfähige Energieversorgung sowie geringe Bau- und Transportkosten usw. Einige Untersuchungen konnten auch die Bedeutung infrastrukturbezogener Kosten belegen, obwohl diese im Vergleich zu anderen Faktoren nur zweitrangig waren. Einen Erklärungsbeitrag zum Standortverhalten schreiben GLICKMAN/WOODWARD (1988) den Energiekosten zu, während nach ULGADO (1996) die Verfügbarkeit von geeigneten Bauplätzen und die mit der Erschließung und Errichtung verbundenen Kosten stärker berücksichtigt werden. Die Verringerung von Transportkosten spielt im Gegensatz zu einigen anderen Untersuchungen für deutsche Unternehmen im Südosten der USA nur eine untergeordnete Rolle (vgl. dazu auch WILLIAMS/BRINKER 1985, ULGADO 1996). Auch andere ostenseitige Einflußfaktoren sind von mittlerer bzw. geringer Bedeutung. So ist der Zugang zu günstigen Grund- und Rohstoffen für die Untersuchungseinheit unwichtig, Ausnahme stellen einige Unternehmen aus der Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie dar, die aus beschaffungsorientierten Gründen in den USA investiert haben. Niedrige Energie- und Baukosten werden von Produktionsunternehmen als relativ wichtig und von Dienstleistungsunternehmen eher als unwichtig eingestuft. Insbesondere große Anlagen zur Massenproduktion sind in der Errichtung teuer und verursachen im laufenden Betrieb hohe Energiekosten. Dies gilt vor allem für die untersuchten Unternehmen der chemischen, Gummi-, Kunststoff- und Automobilindustrie.

### 3.1.3 Sonstige Faktoren

Die große Bedeutung weicher Standortfaktoren für Standortentscheidungen wird in der Literatur immer wieder betont (vgl. ICKRATH 1992, S. 47). Tatsächlich nennen Direktinvestitionsunternehmen eine hohe Lebensqualität in den untersuchten Bundesstaaten als wichtigsten Standortfaktor. 80% der befragten Unternehmen gaben an, daß weiche Standortfaktoren die Standortwahl zumindest zum Teil beeinflussen. Georgia, North Carolina und South Carolina bieten ein attraktives Kulturangebot, ein positives Image, ein angenehmes Klima usw. Deutsche Unternehmen wollen ihren Arbeitnehmern, die zum Teil aus dem Heimatland kommen, auch außerhalb des Unter-

nehmens einen hohen Lebensstandard bieten. Zudem erscheint es sinnvoll, die Standortwahl an die Wohnstandortpräferenzen qualifizierter Arbeitnehmer anzupassen (vgl. BATHELT 1993, S. 525). Andere Untersuchungen haben ähnliche Ergebnisse hervorgebracht (vgl. CHERNOTSKY 1983 und MCCONNELL 1980). Im Vergleich zu anderen Nationalitäten scheinen deutsche Unternehmen jedoch weiche Standortfaktoren als weniger wichtig einzuschätzen (vgl. ULGADO 1996, WOODWARD 1992).

Persönliche Kontakte verändern die Wahrnehmung möglicher Standortalternativen. Informationsdefizite werden so z.T. kompensiert, da persönliche Beziehungen eine direkte Verbindung zum Zielland einer möglichen Direktinvestition herstellen. Das erleichtert die Entscheidung für einen Standort. Für einen Teil der untersuchten Unternehmen ist dies auch der Fall. Jeweils ein Drittel schätzt die Bedeutung von persönlichen Kontakten 'hoch' oder 'zum Teil wichtig' ein. Auffällig ist dabei die hohe Korrelation zwischen den Faktoren „persönliche Kontakte“ und „Nähe zu Unternehmen gleicher Nationalität“ mit  $r=0,51$ . Offensichtlich bestärken persönliche Kontakte zu anderen deutschen Direktinvestitionsunternehmen die Standortentscheidungen. Im Rahmen eines Interviews<sup>135</sup> wurde dies ebenfalls bestätigt. Auch bei ausländischen Unternehmen im Wirtschaftsraum Bayern trugen persönliche Kontakte maßgeblich zur Standortfindung bei (vgl. HAAS/HESS/WERNECK 1995, S. 57).

---

### 5.3.2 Die Rolle administrativer Eingriffe für die Standortwahl deutscher Unternehmen

---

Der Bundesstaat South Carolina betrachtet die aktive Rekrutierung ausländischer Unternehmen als „(...) key factor[s] in the strategy to create wealth and opportunity“ (SOUTH CAROLINA DEPARTMENT OF COMMERCE 1997, S. 1). Auch die anderen Bundesstaaten schreiben Direktinvestitionen positive Wirkungen auf die eigene Wirtschaft zu. Inzwischen haben die Bundesstaaten verschiedene Fördermaßnahmen entwickelt, um Investitionsprojekte anzuziehen oder zu unterstützen. In den USA ist diese Vorgehensweise umstritten, da dafür Mittel verwendet werden, die unter Umständen effizienter eingesetzt werden könnten. Zudem ist die Rolle von Direktinvestitionen für die Regionalentwicklung ungeklärt. Das Gesetz verbietet in den USA die Diskriminierung von ausländischen Unternehmen, so daß jede Förderung allen Unternehmen gleichermaßen zugänglich sein muß (vgl. ARPAN 1981, S. 36).

---

<sup>135</sup> Persönliches Interview mit W. Schlegel, Geschäftsführer der TECH IMPLEX, LLC aus North Carolina am 10.9.1997.

Georgia, North Carolina und South Carolina bieten viele verschiedene Fördermaßnahmen an. Förderungen in Georgia und North Carolina werden dabei strikter erhandelt als in South Carolina und beschränken sich vor allem auf wirtschaftlich weniger entwickelte Counties, auf kleine, innovative Unternehmen sowie auf die Unterstützung umweltschonender Anlagen (vgl. BUNDESSTELLE FÜR AUSSENANDELSINFORMATION, div. Jahrgänge). South Carolina hat zusätzlich u.a. das Technologietransferinstitut 'Southeast Manufacturing Technology Center (SMTC)' aufgebaut und gewährt umfangreiche Vergünstigungen verschiedener Art.

Hinsichtlich der Bedeutung staatlicher Fördermaßnahmen für die Ansiedelung von Direktinvestitionsunternehmen zeichnet die Literatur ein uneinheitliches Bild. COUGHIN/TERZA/ARROMDÉE (1991), FRIEDMAN/GERLOWSKI/SILBERMAN (1992) kommen zu dem Ergebnis, daß staatliche 'Incentives' auch zu einer höheren Direktinvestitionstätigkeit führen. LUGER/SHETTY (1985) konnten einen signifikanten Zusammenhang nur für einzelne Branchen nachweisen. Nach ULGADO (1996) hat nur die Förderung durch Ausbildungseinrichtungen eine gewisse Bedeutung für deutsche Unternehmen. MCCONNELL (1980) schätzt administrative Eingriffe als relativ unwichtig für die Direktinvestitionstätigkeit ein.

Lediglich ein Fünftel der untersuchten Unternehmen hat Förderungen verschiedener Art erhalten. Elf dieser Unternehmen haben sich in South Carolina angesiedelt und fünf haben ihren Standort in Georgia. In North Carolina wurde nur ein Unternehmen von staatlicher Seite gefördert. Während Georgia und North Carolina nur Projekte in strukturschwachen Counties unterstützen, fördert South Carolina auch Direktinvestitionsunternehmen in Verdichtungsräumen. In allen drei Staaten handelt es sich um ostorientierte Produktionsstätten, die im Schnitt wesentlich mehr Beschäftigte als die übrigen Direktinvestitionsunternehmen aufweisen. Insbesondere Unternehmen der chemischen Industrie und Automobilwirtschaft erhielten 'Incentive'-Pakete. Am häufigsten wurden Steuervergünstigungen und staatlich unterstützte Schulungsmaßnahmen gewährt. In einigen Fällen kam es auch zur Bereitstellung von Infrastrukturmaßnahmen, Grundstücke und günstige Kredite. Zwei Drittel der geförderten Unternehmen bezeichneten diese Incentives als sehr wichtig für ihre Standortentscheidung. Die Übrigen sahen darin einen wichtigen Grund oder gaben keine Auskunft.

Der Großteil der deutschen Unternehmen erhielt - wie erwähnt - keine Förderung. Insgesamt spielen also staatliche 'Incentives' eine untergeordnete Rolle. Lediglich bei Großprojekten beeinflussen staatliche finanzielle Förderungen die Standortentscheidungen in den USA. In dem Zusammenhang gibt ARPAN (1981, S. 39) jedoch zu bedenken, daß (...)

„[t]he key issue, however, appears to be the significantly higher importance placed on the investment climate, rather than on special incentives. Investment is a long term, profit-oriented decision, and virtually no amount of special incentives (particularly those that are short term in nature) is likely to attract and keep a firm in an area in which long term profitability criteria are not present“.

---

### 5.4 Zusammenführung der Ergebnisse

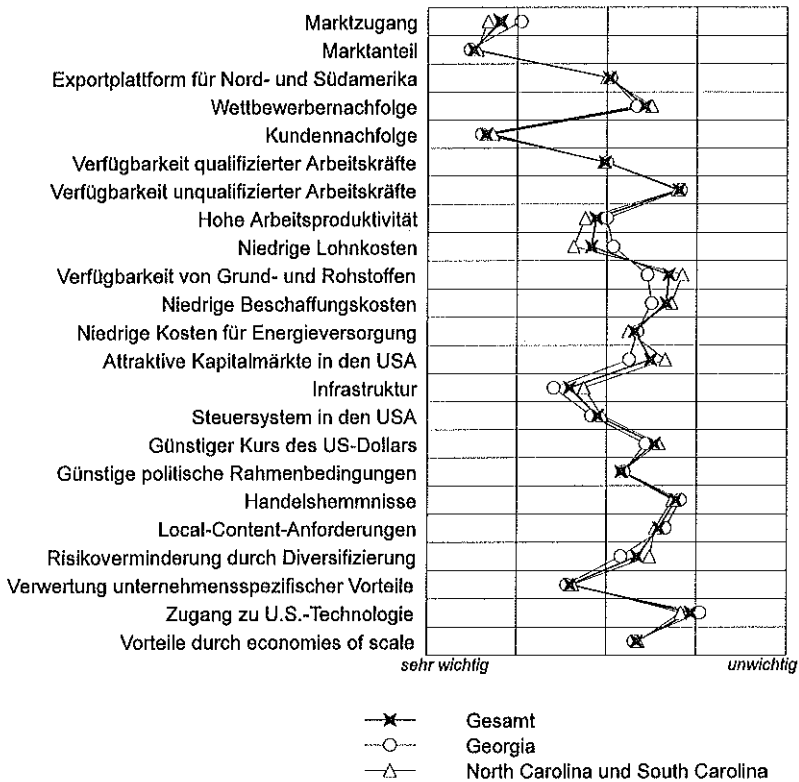
---

Unternehmensinterne und -externe Bestimmungsgründe beruhen auf unterschiedlichen theoretischen Ansätzen. Während sich die Außenwirtschafts- und Standorttheorie vor allem auf unternehmensexterne Einflußfaktoren bezieht, stehen bei 'Industrial-Organisation'- und Internalisierungsansätzen Wettbewerbsvorteile und Effizienz im Vordergrund. Die Vorteilsarten im eklektischen Paradigma nach DUNNING lassen sich entsprechend zuordnen. Für deutsche Direktinvestitionen stehen Marktgründe eindeutig im Vordergrund. Nahezu alle befragten Unternehmen wollen durch ihr Auslandsengagement den US-/NAFTA-Markt erschließen oder ihre Position am Markt sichern und ausbauen. Weitere standortgebundene Vorteile liegen im Zugang zu einem Pool an gut ausgebildeten Arbeitskräften und im Vergleich zu anderen Industriefländern günstigen Lohnkosten.

Außerdem verfügen die USA über eine hervorragende Kommunikations- und Verkehrsinfrastruktur, die für deutsche Unternehmen wichtig ist. Diese Lokalisationsvorteile haben für die Standortentscheidung zugunsten der USA jedoch lediglich zweitrangige Bedeutung hinter den Marktgründen. Bewertungsdifferenzen zwischen den Bundesstaaten sind wegen der ähnlichen Struktur in der Untersuchungseinheit erwartungsgemäß nur sehr gering. Der Anteil produzierender Unternehmen ist in den Carolina-Staaten größer. Deshalb wurden die Faktoren Lohnkosten und Infrastruktur geringfügig höher bewertet (vgl. Abbildung 41).

Notwendige Bedingung für die Durchführung von Direktinvestitionen sind unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile. Dies gilt auch für die untersuchten Unternehmen. Wettbewerbsvorteile beruhen vor allem auf qualitativ hochwertigen Produkten, über die sich höhere Preise erzielen lassen. Auch im Service mit qualifiziertem Personal sieht ein Großteil der Unternehmen eine Überlegenheit gegenüber Wettbewerbern. Viele Produkte sind mit einem hohen Anteil an Dienstleistungen verbunden und nur in Kombination mit diesen verwertbar.

Abbildung 41: Bewertung der Determinanten für deutsche Direktinvestitionen in den USA



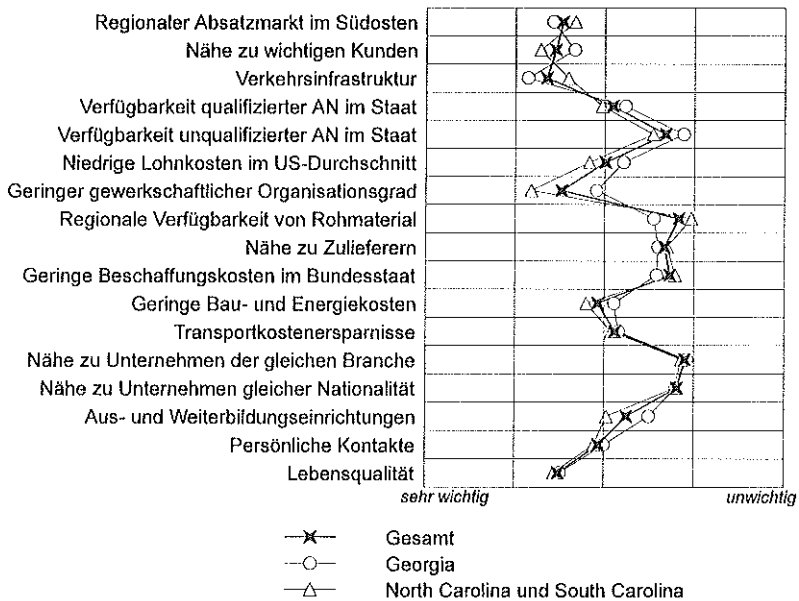
Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Eine Externalisierung einzelner Teilleistungen über den freien Markt ist oft nicht sinnvoll. Zudem ergeben sich auch Bewertungsprobleme für Teilleistungen und Übertragungsprobleme, da in vielen Fällen Wissen und Erfahrungen an einzelne Mitarbeiter gebunden und nicht ohne weiteres weitergegeben werden können. Strategische Überlegungen spielen nur im Hinblick auf die Kundennachfolge eine große Rolle. Während die Nähe zu anderen Unternehmen der gleichen Branche bzw.

Nationalität nur für bestimmte Unternehmen eine wichtige Rolle spielt, wird der Kundennähe durchweg sehr hohe Bedeutung beigemessen. Fast alle Unternehmen sehen sich gezwungen, Kapazitäten im Land der Nachfrage aufzubauen. Auch hier spiegelt sich die Bedeutung marktseitiger Determinanten wider.

**Abbildung 42: Regionale Standortfaktoren in der Bewertung der untersuchten Unternehmen**



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Für die Standortentscheidung zugunsten eines bestimmten Bundesstaates sind auch andere Faktoren maßgeblich. Die Bedeutung des regionalen Absatzmarktes ist angesichts der Tatsache, daß meist die gesamten USA bzw. NAFTA vom Direktinvestitionsunternehmen bedient werden, im Vergleich zu anderen Faktoren nicht herausragend. Harte Standortfaktoren wie eine gut ausgebaute regionale materielle und immaterielle Infrastruktur, aber auch geringe Bau- und Energiekosten werden stark

achtet. Besondere Bedeutung wird dem relativ geringen gewerkschaftlichen Organisationsgrad im Südosten der USA beigemessen. In den untersuchten Bundesstaaten üben die Arbeitnehmer deutlich weniger Einflußmöglichkeiten als in andern Regionen der USA. Zudem können Direktinvestitionsunternehmen aus einem großen regionalen Reservoir an qualifizierten Arbeitnehmern schöpfen. Daraus ergibt sich für ausländische Unternehmen ein größerer unternehmerischer Spielraum. Auch durch vergleichsweise niedrige Lohnkosten in diesen Staaten lassen sich Wettbewerbsvorteile erzielen. Zwischen Georgia und den Carolina-Staaten ergeben sich z.T. Bewertungsunterschiede. Der Verdichtungsraum Atlanta ist ein wichtiges Distributions- und Dienstleistungszentrum in den USA, während in North Carolina und South Carolina traditionell das Verarbeitende Gewerbe die Wirtschaftsstruktur prägt. Folglich ordnen die befragten Unternehmen der Infrastruktur und dem regionalen Absatzmarkt in Georgia überdurchschnittlich hohe Bedeutung zu, während die Direktinvestitionsunternehmen in den anderen Staaten die Bedeutung eines geringen gewerkschaftlichen Organisationsgrades überproportional hoch einschätzen (vgl. Abbildung 42).

Auffallend ist der hohe Erklärungsbeitrag weicher Standortfaktoren für regionale Standortentscheidungen deutscher Direktinvestitionsunternehmen. Die Lebensqualität stellt nach Angaben der Unternehmen die wichtigste Determinante dar. Unterschiede zwischen den Bundesstaaten ließen sich erwartungsgemäß nicht feststellen, da klimatische Bedingungen, Kultur- und Freizeitangebote usw. in den untersuchten Staaten ähnlich sind. Trotz der Berücksichtigung harter Standortfaktoren zeigt sich damit auch, daß deutsche Unternehmen bei der Standortwahl innerhalb der USA eine gewisse Freiheit haben, die im Sinne eines „window of locational opportunity“ nach STORR/WALKER (1992) interpretiert werden kann.



---

## 6 WIRKUNGEN DEUTSCHER DIREKT- INVESTITIONSUNTERNEHMEN IM SÜDOSTEN DER USA

---

Im Forschungsfeld zu Direktinvestitionen interessiert sich die wissenschaftliche Gemeinschaft in erster Linie für die Bestimmungsgründe. Wirkungsanalysen stehen dagegen eher im Hintergrund. Zudem bezieht sich innerhalb dieses Bereiches ein Großteil der Literatur auf Entwicklungsländer, obwohl Direktinvestitionen vor allem zwischen Industrieländern getätigt werden. Die Ergebnisse sind uneinheitlich, da sowohl unternehmens- als auch regionalspezifische Einflußfaktoren zu berücksichtigen sind. Als Ausweg bietet sich die empirische Analyse einer ausgewählten Region an, die regionalspezifische Bedingungen berücksichtigt. In einem zweiten Schritt lassen sich dann Konstellationen - möglichst aus mehreren Untersuchungen - feststellen, die mit bestimmten Wirkungen verknüpft sind. Daraus sind Voraussetzungen und Bedingungen abzuleiten, die zu wirtschaftspolitisch wünschenswerten Zuständen führen (vgl. ADEBAHR 1981, S. 40 ff., WILLIAMS 1995, S. 27 f.).

Im weiteren Verlauf dieser Arbeit werden die Wirkungen deutscher Direktinvestitionen im Südosten der USA zusammengefaßt analysiert. Dadurch lassen sich grundlegende Strukturen und Folgen der Direktinvestitionen in den untersuchten Bundesstaaten erkennen. Eine abschließende Bewertung der Wirkungen ist jedoch wegen der in Abschnitt 3.2 dargelegten methodischen Probleme nicht möglich. Insbesondere die Ableitung von Alternativszenarios bliebe stets hypothetisch. Deshalb werden lediglich die absoluten Wirkungen der Direktinvestitionsunternehmen untersucht und in Bezug zur Empfängerregion gestellt. In diesem Zusammenhang werden Aspekte wie Technologietransfer, Beschäftigungswirkungen und Zulieferbeziehungen, die für die Regionalentwicklung besonders wichtig sind, herausgegriffen. Auf Basis der aggregierten Analyse erfolgt in Abschnitt 6.2 die Typisierung der Direktinvestitionsunternehmen. Dadurch lassen sich verschiedene Gruppen von Unternehmen identifizieren, die vor dem Hintergrund regionalspezifischer Bedingungen mit unterschiedlichen Wirkungen auf die Empfängerregion verbunden sind. So wird der Beitrag, den verschiedene Direktinvestitionsunternehmen zur Regionalentwicklung leisten, berücksichtigt. Dies hat neben der Veränderung der regionalen Wettbewerbsfähigkeit durch wirtschaftliche Struktureinflüsse auch wirtschaftspolitische Konsequenzen, da sich daraus z.B. auch Antworten auf die Frage nach der Förderungswürdigkeit deutscher Direktinvestitionen ableiten lassen (vgl. auch DUNNING 1994a).

---

## .1 Analyse verschiedener Wirkungskategorien

---

---

### .1.1 Transferwirkungen

---

Technologietransfer ist die Weitergabe von Wissen und Know-how an neue Nutzer Unternehmen bzw. zwischen Ländern (vgl. PLUM 1995, S. 174 ff.). Direktinvestitionen stellen ein wichtiges Medium für den Transfer von Technologien dar. Für die Zielländer bedeuten Direktinvestitionen technischen Fortschritt, mit dem ein Wohlstandsgewinn verbunden ist.<sup>136</sup> Im Mittelpunkt des Technologietransfers stehen Produkt- oder Prozeßinnovationen sowie verschiedene Formen von Wissen. Dabei wird angenommen, daß es vor allem bei Neugründungen zu Transferwirkungen kommt. RAY (1995) konnte hierzu auch den Zusammenhang zwischen Forschungsintensität und Neugründungen bestätigen. Für Übernahmen gelang ihm dies nicht. Bei Übernahmen oder Beteiligungen kommt es nur dann zu einer technologischen Aufwertung, wenn mit Direktinvestitionen auch Veränderungen der Produktions-, Organisationsstrukturen usw. einhergehen. Da die in dieser Arbeit untersuchten Direktinvestitionsunternehmen zu drei Vierteln Neugründungen darstellen, kann dies als erstes Indiz für einen Technologietransfer betrachtet werden.

Technologie und Know-how werden zwar über Ländergrenzen hinweg übertragen. Der Prozeß bleibt jedoch auf das Unternehmen beschränkt. Gemäß der modernen Theorie der Direktinvestition erschließen Unternehmen ausländische Märkte, um eigene monopolähnliche Wettbewerbsvorteile zu verwerten. Technologischer Vorrang ist eine wichtige Quelle für solche unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteile. Um diese Externalität weiter nutzen zu können, versuchen multinationale Unternehmen die freie Verwendung von Wissen und Technologie durch Dritte so weit wie möglich zu verhindern (vgl. RUGMAN 1980, S. 104). Bedingungen und Voraussetzungen, unter denen Technologie transferiert wird, bestimmen international operierende Unternehmen also in hohem Maße selbst. Direktinvestitionen stellen nur eine „second-best“-Lösung für Technologietransfer dar, da multinationale Unternehmen an

---

<sup>136</sup> Im weiteren Verlauf wird die Möglichkeit eines Technologietransfers von Direktinvestitionsunternehmen in Unternehmen im Untersuchungsraum unterstellt. Für diese Diffusionsrichtung sprechen andere empirische Studien wie von RAY (1995) oder WESTERHOFF (1991). Zudem zeigt die Motivanalyse in Abschnitt 5.2.1.2, daß die Akquisition von Technologie als Investitionsmotiv keine Rolle spielt. Direktinvestitionsunternehmen verfügen in der Regel über höherwertige Technologie, die als Wettbewerbsvorteil genutzt wird.

einer externen Diffusion an andere Unternehmen grundsätzlich nur bedingt interessiert sind (vgl. DICKEN 1992, S. 391 ff.).

Für positive regionale Wirkungen durch Technologie- und Wissenstransfer bedeutet dies, daß zusätzlich eine Übertragung auf andere Unternehmen bzw. Unternehmensteile in der Empfängerregion stattfinden muß. Diese Diffusion, die in der Literatur auch als 'spill-over' bezeichnet wird, kann grundsätzlich über zwei Wege geschehen (vgl. BLOMSTRÖM 1989, S. 90). Die interne Diffusion bezieht sich auf die Verbreitung des technologischen Wissens innerhalb des Unternehmens, während die externe Diffusion die Übertragung von Technologie und Wissen auf andere Unternehmen bezeichnet. Im Falle der vertikalen internen Diffusion sind Unternehmen auf vor- oder nachgelagerten Wertschöpfungsstufen betroffen, während es sich bei einer horizontalen Diffusion um Wettbewerber auf der gleichen Stufe handelt. Stehen die Unternehmen in keinerlei direktem Zusammenhang zu dem Direktinvestitionsunternehmen, so spricht man von einer ungerichteten Diffusion (vgl. PLUM 1995, S. 218 ff.).

Die Übertragung von Produkt-, Prozeßinnovationen und Know-how innerhalb eines Unternehmens läßt sich anhand von Inputfaktoren messen. Häufig werden hierfür die Ausgaben für F&E herangezogen (vgl. PLUM 1995, S. 219). Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß diese Ausgaben nicht unbedingt mit einem Technologietransfer gleichzusetzen sind. Erst wenn durch F&E Inventionen zu marktfähigen Innovationen umgesetzt werden, entstehen transferierbare Technologien (vgl. DOSI/PAVITT/SOETE 1990, S. 44). Verschiedene Untersuchungen bestätigen das zunehmende Engagement von Direktinvestitionsunternehmen in der F&E. Nach HAUG/HOOD/YOUNG (1983) erhalten z.B. amerikanische Unternehmen in Schottland verstärkt F&E-Verantwortung. Auch die Untersuchung von GLATZ/MOSER (1989) ergab eine überdurchschnittliche Forschungsintensität ausländischer Unternehmen, wenngleich nur rund die Hälfte der ausländischen Unternehmen F&E-Ausgaben tätigten. Die Untersuchung der deutschen Direktinvestitionsunternehmen im Südosten der USA bestätigt die internationale Dezentralisierung von F&E-Aktivitäten. 1992 betrieben 41% der befragten Unternehmen F&E, während 1996 schon 55% in diesem Bereich tätig waren. Deutlich wird auch der Einfluß des Alters der Direktinvestition. Zum Investitionszeitpunkt hatten nur 22% der Unternehmen F&E-Kompetenz inne.

Ein Vergleich zwischen den Direktinvestitionsunternehmen, die keine F&E-Aktivitäten vor Ort tätigen, mit denjenigen, die entsprechende Einrichtungen im Ausland aufgebaut haben, zeigt Anzeichen eines Technologietransfers. Insbesondere der Umfang interner Zulieferungen liegt bei Unternehmen ohne F&E-Engagement deutlich höher. 40% der Unternehmen beziehen über 75% der Zulieferungen aus dem eigenen Produktionsverbund. Regionale Zulieferbeziehungen gibt es bei diesen Unternehmen

ur in eingeschränktem Maße. Damit verringern sich auch die Kontakthäufigkeit zu lokalen Unternehmen in der Zielregion und die Wahrscheinlichkeit der Weitergabe von Wissen und Technologie. Es verschlechtern sich auch die Möglichkeiten des Transfers durch Demonstrationseffekte. Für lokale Zulieferer und Wettbewerber wird es schwieriger, aus den Aktivitäten des Direktinvestitionsunternehmens indirekt durch Beobachtung“ zu lernen (vgl. HOOD/YOUNG 1979, S. 189). Demgegenüber bezieht mehr als die Hälfte der Direktinvestitionsunternehmen mit F&E-Aktivitäten weniger als 10% aus dem eigenen Unternehmensverbund, und nur jedes zehnte Unternehmen weist einen internen Zulieferanteil von über 75% auf.

Wichtig für die Beurteilung eines möglichen Technologietransfers sind Umfang und Art der Aktivitäten. Durchschnittlich betragen 1996 die F&E-Ausgaben aller befragten Unternehmen - gemessen am Umsatz - rund 1,6%. Im Jahr 1992 nahm der Anteil noch 0,3% Prozentpunkte weniger ein. Berücksichtigt man nur die Direktinvestitionsunternehmen mit F&E-Aktivitäten, so lag der Anteil 1996 bei 2,2% (1992: 1,8%). Nach Angaben der National Science Foundation (NSF) entspricht dies in etwa der F&E-Intensität aller deutschen Unternehmen in den USA. Im Vergleich zu US-amerikanischen Unternehmen zeigt sich, daß deutsche Direktinvestitionsunternehmen prozentual weniger für F&E aufwenden.<sup>137</sup> Der Anteil am Umsatz lag für US-amerikanische Unternehmen 1995 bei rund 3%. Dies begründet sich zum einen durch fehlende F&E-Aktivitäten in vielen Direktinvestitionsunternehmen. Oft sind die F&E-Aktivitäten im multinationalen Unternehmen zentralisiert und werden übergreifend für viele Unternehmenseinheiten durchgeführt. Zum anderen ist ein Großteil des F&E-Engagements im Ausland eine Folge der Internationalisierung von Aktivitäten mit einer relativ geringen Wertschöpfung. Im Vordergrund standen dabei die Erhöhung der Effizienz durch Produkt-, Material- oder Prozeßverbesserungen. Erst seit den achtziger Jahren wurden F&E-Aktivitäten in Direktinvestitionsunternehmen intensiviert, die nicht nur der Verwertung bereits bestehender Wettbewerbsvorteile, sondern auch zu deren Generierung dienen. Aufgrund imperfekter Märkte für Technologie müssen F&E-Aktivitäten im Unternehmen internalisiert werden. Nur so kann das Unternehmen die Vorteile angemessen realisieren. F&E-Aktivitäten, die neue Vorteile schaffen, sind aber nur in wenigen Direktinvestitionsunternehmen implementiert (vgl. dazu auch DUNNING/NARULA 1985, S. 42 ff.).

---

<sup>137</sup> Die Untersuchung von DUNNING/NARULA (1985) hat jedoch gezeigt, daß die F&E-Intensität von Direktinvestitionsunternehmen stetig steigt und daß sich der Anteil der F&E-Ausgaben am Umsatz an den Anteil US-amerikanischer Unternehmen annähert.

Neben quantitativen Indikatoren, aus denen sich nur beschränkt Aussagen ableiten lassen, spielen die schon erwähnten qualitativen Aspekte für Transferwirkungen eine besondere Rolle. Grundsätzlich ist F&E im Direktinvestitionsunternehmen für die Empfängerregion positiv. Dabei muß aber auch die Art der durchgeführten Aktivitäten berücksichtigt werden, da diese in unterschiedlichem Maße zu einer technologischen Aufwertung der lokalen Wirtschaft durch Wissensdiffusion beitragen. In Tabelle 8 sind verschiedene F&E-Aktivitäten in den befragten Direktinvestitionsunternehmen dargestellt.

*Tabelle 8: Art der F&E-Aktivitäten bei den untersuchten Unternehmen 1992 und 1996*

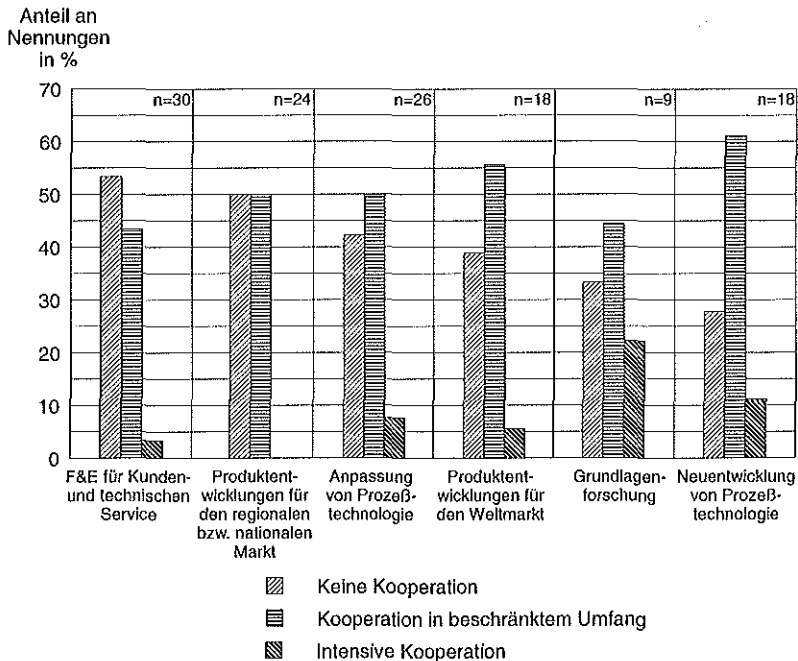
	Anzahl der Unternehmen 1992	Anzahl der Unternehmen 1996
Grundlagenforschung	7 (11%)	9 (12%)
Neuentwicklung von Prozeßtechnologie	9 (15%)	18 (23%)
Anpassung von Prozeßtechnologie	11 (18%)	26 (33%)
Produktentwicklung für den regionalen/nationalen Markt	16 (26%)	24 (31%)
Produktentwicklung für den Weltmarkt	16 (26%)	18 (23%)
F&E für Kunden- und technischen Service	9 (15%)	30 (39%)
Anzahl der Unternehmen mit F&E-Aktivität	25 (41%)	43 (55%)

( ) = Anteil an allen befragten Unternehmen in Prozent mit  $n_{1992}=61$  und  $n_{1996}=78$ .

Quelle: Eigene Erhebung.

Grundlagenforschung gab es 1996 nur in neun Unternehmen. Am häufigsten werden in Direktinvestitionsunternehmen „implementierende“ F&E-Aktivitäten ausgeführt, durch die die Produktion oder der Absatz im Zielland unterstützt werden sollen (vgl. dazu Abschnitt 3.2.3.1.2). F&E für Kunden- und technischen Service wurde 1996 in 40% der Fälle durchgeführt. Jedes dritte Unternehmen arbeitete daran, Prozeßtechnologien an die eigenen Bedürfnisse anzupassen. Für die regionale Wirtschaft sind von derartigen F&E-Aktivitäten nur geringe Impulse zu erwarten, da sich diese in erster Linie auf die effiziente Verwertung von Technologien aus der Unternehmenszentrale beziehen. Mit der Generierung neuer Prozeßtechnologien und neuer Produkte werden dagegen verstärkt positive Wirkungen für die Empfängerregion in Verbindung gebracht (vgl. z.B. PEARCE 1989, S. 131).

**Abbildung 43: Umfang und Intensität von Kooperationsbeziehungen zwischen deutschen Direktinvestitionsunternehmen und externen Forschungseinrichtungen**



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Entsprechend der Klassifizierung nach HOOD/YOUNG (1982) wird die Entwicklung neuer Prozeßtechnologien und neuer Produkte für sowohl den regionalen als auch den Weltmarkt in vielen Fällen gemeinsam durchgeführt. Das entspricht „lokal-integrieren“ F&E-Einrichtungen bzw. dem Typus „basic material or product research“ nach DUNNING/NARULA (1985). Dies bestätigte sich auch im Rahmen einer hierarchischen Clusteranalyse für dichotome Variablen, die in dieser Arbeit zur Überprüfung durchgeführt wurde. Zwei weitere Cluster umfassen zum einen die Anpassung von Prozeßtech-

nologien und zum anderen F&E für Kunden- und technischen Service, die „international integrierte“ und „implementierende“ F&E-Einrichtungen repräsentieren.<sup>138</sup>

Als weiterer Indikator für einen Technologietransfer können der Umfang und die Intensität von Kooperationen der Direktinvestitionsunternehmen mit externen Forschungseinrichtungen im Gastland herangezogen werden. Über Kooperationen können Know-how und Technologie direkt übertragen und so inländischen Unternehmen verfügbar gemacht werden (vgl. GLATZ/MOSIER 1989, S. 154 ff.). Abbildung 43 verdeutlicht die geringe Bedeutung von Kooperationen bzgl. F&E für Produktentwicklungen für den regionalen bzw. nationalen Markt. Dabei handelt es sich in der Regel nur um Verbesserungen oder Weiterentwicklungen schon bestehender Produkte. Auch im Hinblick auf die F&E-Aktivitäten für Kunden- und technischen Service sowie für die Anpassungen von Prozeßtechnologien wird nur in geringem Umfang kooperiert. Die Aktivitäten beschränken sich in hohem Maße auf das Direktinvestitionsunternehmen selbst. Interne und externe Diffusionsprozesse sind damit kaum verbunden. Demgegenüber unterhalten Direktinvestitionsunternehmen mit „lokal-integrierten“ F&E-Einrichtungen, die Produkte für den Weltmarkt<sup>139</sup> bzw. neue Prozeßtechnologien entwickeln oder Grundlagenforschung betreiben, intensive Kooperationsbeziehungen. Sowohl der Anteil der Kooperationen als auch die Intensität sind höher als bei „international integrierten“ und „implementierenden“ F&E-Typen.

Über die Hälfte der externen Forschungseinrichtungen, zu denen die befragten Direktinvestitionsunternehmen Kontakte aufgebaut haben, sind in den untersuchten Bundesstaaten. Knapp 30% der Kooperationseinrichtungen liegen in den USA, und weniger als 20% der Beziehungen wurden mit Einrichtungen in Deutschland und Kanada aufgebaut. Berücksichtigt man nur Direktinvestitionsunternehmen mit „lokal-integrierten“ F&E-Einrichtungen, so liegt der Anteil der Forschungseinrichtungen in den untersuchten Bundesstaaten sogar bei über 60%, und nur 10% der Kontakte gehen in das Ausland. Dies deutet auf ein relativ hohes Technologietransferpotential derjenigen Direktinvestitionsunternehmen hin, die entsprechende F&E-Aktivitäten im Sinne „lokal-integrierter“ Einrichtungen aufweisen. Insgesamt dominieren jedoch F&E für

---

<sup>138</sup> In der Klassifikation von DUNNING/NARULA (1985) entsprechen die Cluster den Typen „rationalized R&D“ und „product, material, or process adaptations or improvements“. Zusätzlich wird von den Autoren auch noch ein vierter Typ eingeführt, den sie als „strategic asset seeking R&D“ bezeichnen.

<sup>139</sup> Entspricht auch einem World-Product Mandate (WPM) (vgl. auch Abschnitt 3.2.3.1.2).

Kunden- und technischen Service sowie Anpassungen von Prozeßtechnologien, die beide nur mit geringeren Diffusionsprozessen verbunden werden.<sup>140</sup>

Der Transfer von Technologie und Know-how führt nur dann zu einer Stärkung der endogenen Entwicklung des Gastlandes, wenn neben internen auch entsprechende externe Diffusionsprozesse zwischen Direktinvestitionsunternehmen und anderen Unternehmen einsetzen. Hierfür ist das Ausmaß der regionalen Verhaftung wichtig, die sich über Linkage-Effekte operationalisieren läßt und im folgenden Abschnitt behandelt wird (vgl. DICKEN et al. 1994, S. 23).<sup>141</sup>

---

### 6.1.2 Handels- und Zulieferwirkungen

---

Linkage-Effekte bezeichnen die Wirkungen, die sich aus Zulieferbeziehungen zwischen verschiedenen Unternehmen ergeben. Neben vorwärtsgerichteten werden rückwärtsgerichteten Zulieferungen für die Regionalentwicklung besondere Bedeutung zugeschrieben. Grundgedanke ist, daß Branchen mit ausgeprägten Lieferverflechtungen zu einem verstärkten Wirtschaftswachstum führen (vgl. z.B. HIRSCHMAN 1967, SCOTT 1983). Auch im Rahmen der Diskussion um die Rolle von Direktinvestitionsunternehmen spielt das Ausmaß der Zulieferverflechtungen eine entscheidende Rolle. In mehreren Untersuchungen in Großbritannien, Irland und Kanada konnten anfang der achtziger Jahre überproportional hohe überregionale Anteile am Zulieferumfang ausländischer Unternehmen beobachtet werden. Nach diesen Studien handeln Direktinvestitionsunternehmen als Enklaven, die nur in geringem Maße in die heimische Wirtschaft integriert sind. Begründet wird dies durch den Kontrollverlust innerhalb der betrachteten Region. Die Wertschöpfung wird im internationalen Maßstab optimiert, d.h. die Unternehmensaktivitäten vollziehen sich in einem internationalen Produktionsverbund. Demnach lassen sich Direktinvestitionsunternehmen als vertikal-integrierte Branch Plants charakterisieren, die nur einen geringen Autonomiegrad und wenig Entscheidungsbefugnis haben und nur geringe lokale Zulieferverflechtungen aufbauen (vgl. u.a. MARSHALL 1979, MCDERMOTT 1976, O'FARRELL/O'LOUGHLIN 1981, STE-

---

<sup>140</sup> Im Vergleich zwischen den Direktinvestitionsunternehmen, die F&E-Aktivitäten durchführen, und denjenigen, die keine F&E betreiben, zeigt sich ein deutlicher Unterschied hinsichtlich des Umfangs an Kooperationsbeziehungen zu externen Forschungseinrichtungen. Während bei Direktinvestitionsunternehmen mit F&E-Aktivitäten rund die Hälfte Kontakte zu externen Partnern aufgebaut hat, ist dies bei Direktinvestitionsunternehmen ohne F&E-Aktivitäten nur bei einem Viertel der Fall. Auch hinsichtlich der Intensität haben sich die erwarteten Differenzen gezeigt.

<sup>141</sup> Eine indirekte Übertragung kann sich auch über Demonstrationseffekte vollziehen.



WART 1976). Untersuchungen mit ähnlichen Ergebnissen wurden in Nordamerika durchgeführt. In Kanada und den USA beziehen Direktinvestitionsunternehmen nur einen geringen Teil der Vorleistungen lokal (vgl. BRITTON 1980, GLICKMAN/WOODWARD 1989, S. 152).

„The predominant view therefore is that external investment has been of relatively poor quality overall, and it is likely to have only a limited role in stimulating long-run regional economic growth“ (POTTER 1995, S. 164). Zu einem weniger klaren Schluß kommt WATTS (1981) in seiner Zusammenfassung mehrerer empirischer Untersuchungen. Zu viele Variablen wirken auf den Umfang und die Qualität solcher Beziehungen, so daß „(...) it is not really possible to reach any definitive conclusion as to whether external ownership decreases dependence on the local region“ (WATTS 1981, S. 47). In neueren Untersuchungen Anfang der neunziger Jahre wurden die Qualität und der Wandel von Zulieferbeziehungen näher thematisiert, die zu alternativen Entwicklungspfaden der Regionalentwicklung führen können. In der Diskussion um die regionale Einbettung von 'Silicon Glen' wurden zwei Entwicklungsszenarios - das „dependency“- und das „developmental“-Modell - einander gegenübergestellt. Letzteres führt durch vertikale Desintegrationsprozesse und die Dezentralisierung von Entscheidungsbefugnissen zu kooperativen Beziehungen zwischen Direktinvestitionsunternehmen und lokalen Zulieferern mit positiven Impulsen für die Regionalentwicklung (vgl. Abschnitt 3.2.3.1). Die Ergebnisse für die Elektronikindustrie in Schottland sind jedoch dazu uneinheitlich (vgl. MCCANN 1997, TUROK 1993, TUROK 1997). Produktionstechnologien, Organisationsstrukturen, Produktpalette usw. auf der einen Seite sowie Merkmale der Gastregion auf der anderen Seite beeinflussen in hohem Maße die Verflechtungsbeziehungen zwischen Direktinvestitionsunternehmen und lokalen Zulieferern. Als Beispiele für ausgeprägte Zulieferbeziehungen, die nicht mehr im Sinne fordistischer Produktionssysteme zu verstehen sind, werden Agglomerationen japanischer Unternehmen und deren Zulieferer angeführt. Diese sind u.a. durch spezialisierte, „just-in-time“ Produktionsmethoden geprägt, die eine stärkere räumliche Nähe der kooperierenden Unternehmen erfordern. So können Transaktionskosten vermieden und Vorteile netzwerkähnlicher Strukturen genutzt werden (vgl. z.B. FLORIDA/KENNEY 1991, FLORIDA/KENNEY 1994, SCHOENBERGER 1987). Die Zulieferverflechtungen von Direktinvestitionsunternehmen im Bundesstaat Illinois untersuchte O'HUALLACHAIN (1984). Neben der Variablen „externe Kontrolle“ wurden im Rahmen einer Regressionsanalyse elf weitere Variablen berücksichtigt, zwischen denen jedoch zum Teil eine hohe Kollinearität bestand. Für die Bewertung von Linkage-Effekten spielen viele Faktoren eine Rolle. Auch BARKLEY/MCNAMARA (1994) konnten für die Bundesstaaten Georgia und South Carolina keine Hinweise dafür

finden, daß ausländische Unternehmen geringere lokale Zulieferverflechtungen aufbauen als US-amerikanische Unternehmen. Für lokale Unternehmen aus den betrachteten Bundesstaaten konnten sie zwar eine stärkere Neigung zu lokalen Zulieferungen feststellen, jedoch sind diese Unterschiede statistisch nicht signifikant. Begründet wird dies analog zu O'HUALLACHAIN (1986), der dem Faktor „ausländische Kontrolle“ nur einen begrenzten Erklärungswert zuweist. Unterschiede hinsichtlich der Zulieferverflechtungen schreiben BARKLEY/MCNAMEARA (1994, S. 734) insbesondere wirtschaftlichen Bedingungen der Gastregion und unternehmensspezifischen Merkmalen zu.

*Tabelle 9: Wichtigste Herkunftsregionen der Zulieferungen nach Art der Güter bzw. Dienstleistungen*

	Art der Güter			Art der Dienstleistungen		
	Einzelprodukte, Spezialteile	Komponenten, Systeme	Standardisierte Massenprodukte	Hochwertige Dienstleistungen	Operative Dienstleistungen	Einfache Dienstleistungen
Eigener Bundesstaat	9 <sup>1)</sup>	4	10	16	27	34
Südosten der USA	12	12	8	8	11	7
Rest der USA	10	14	13	9	7	5
Rest der Welt	7	7	8	2	1	1
Keine externen Zulieferer	33	34	32	30	19	18

<sup>1)</sup> Die Zellen beinhalten die Anzahl der befragten Direktinvestitionsunternehmen.

Quelle: Eigene Erhebung.

Insgesamt bezogen die untersuchten Direktinvestitionsunternehmen 1996 Güter und Dienstleistungen im Wert von über 1 Mrd. US-Dollar (vgl. Karte 8). Rund 18% der Zulieferungen kommen von Unternehmen, die im gleichen Bundesstaat angesiedelt sind und weitere 12% stammen aus dem Rest der USA.<sup>142</sup> Dabei ist auffällig, daß der Anteil der Verflechtungen außerhalb des Südostens der USA mit nur 5% recht gering ausfällt, während aus Kanada und insbesondere Mexiko fast ein Viertel der Zulieferungen stammt. Wichtigste Herkunftsregion für Vorleistungen ist jedoch die Europä-

<sup>142</sup> Diese Ergebnisse decken sich mit denen von GLICKMAN et al. (1989), die für ausländische Unternehmen aus der Halbleiterindustrie einen lokalen Zulieferanteil von 17% ermittelten.

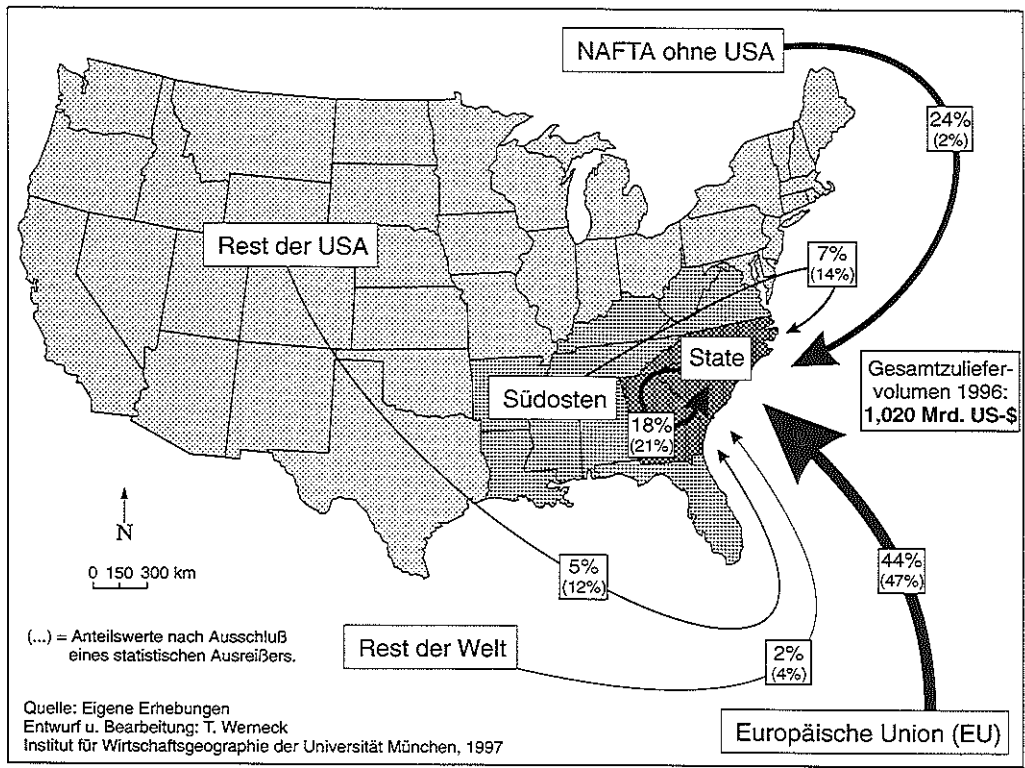
ische Union mit 44%. Im Rahmen dieser Untersuchung ist jedoch zu beachten, daß ein statistischer Ausreißer zu Verzerrungen führt. Insbesondere Zulieferungen aus der NAFTA werden zu 95% von einem einzigen Unternehmen bezogen. Berücksichtigt man dieses Unternehmen nicht, so ergeben sich die in der Karte 8 in Klammern gesetzten Werte. Nach diesen stammt ein Drittel des Zuliefervolumens aus dem Südosten der USA. Lieferungen aus der EU erfolgen vor allem im Rahmen der unternehmensinternen Arbeitsteilung, d.h. es bestehen ausgeprägte Beziehungen zu den Mutterunternehmen in Deutschland. Dies bestätigt sich in einem hohen Rangkorrelationskoeffizienten von 0,4 zwischen dem Umfang unternehmensinterner Zulieferungen und dem Anteil der Zulieferungen aus der EU.

Zulieferverflechtungen zu externen Marktpartnern außerhalb der USA existieren nur in sehr eingeschränktem Maße (vgl. Tabelle 9). Dies läßt sich in dreierlei Hinsicht interpretieren.

- Im Falle von Standortverlagerungen werden Lieferbeziehungen nach Deutschland nicht aufrechterhalten. Dies wird jedoch nur in seltenen Fällen zutreffen, da Marktmotive für die Durchführung von Direktinvestitionen eindeutig vorherrschen.
- Im Rahmen der Errichtung zusätzlicher Standorte werden neue Zulieferbeziehungen in erster Linie im Zielland aufgebaut. Damit lassen sich Koordinationskosten mit Partnerunternehmen in Deutschland vermeiden.
- Deutsche bzw. europäische Zulieferunternehmen folgen den Direktinvestitionsunternehmen in die USA. Die Kundennachfolge ist den befragten Unternehmen zufolge ein wichtiger Grund für die Investitionsentscheidung, um u.a. Zulieferbeziehungen, die schon in Deutschland bestanden, aufrechtzuerhalten.

Die Art der Zulieferungen ist ein wichtiges Kriterium für die Beurteilung möglicher Multiplikatoreffekte. Qualitativ hochwertige Zulieferungen in der Gastregion führen eher zu persistenten Beziehungsmustern zu Direktinvestitionsunternehmen, so daß von einer stärkeren regionalen Verhaftung der Unternehmen ausgegangen werden kann. Tabelle 8 zeigt die Herkunft verschiedener Arten von Zulieferungen, unterteilt nach Gütern und Dienstleistungen. Für hochwertige Güter lassen sich geringe Unterschiede ausmachen. Auffallend ist in erster Linie die geringe Zahl von Direktinvestitionsunternehmen, die Systeme und Komponenten aus dem eigenen Staat beziehen. Die unmittelbare Nähe der Zulieferer von diesen Gütern ist dann nicht entscheidend, wenn deren Entwicklung und Bereitstellung unternehmensintern geregelt werden.

Karte 8: Herkunft der Zulieferungen an deutsche Direktinvestitionsunternehmen



Bei externen Marktpartnern ist die räumliche Nähe eine wichtige Determinante, wenngleich sich die Koordination aufgrund der guten Infrastruktur in den USA auch aus größerer Distanz bewerkstelligen läßt. Demgegenüber werden Spezialteile häufiger von Unternehmen in näherer Umgebung bezogen. Diese Teile erfordern aufgrund ihres kundenspezifischen Charakters ein höheres Maß an Koordination. Standardisierte Produkte stammen von sowohl räumlich nahen als auch entfernten Zulieferern. Die Produktionsanforderungen an solche Güter liegen vergleichsweise niedrig, so daß die Zulieferunternehmen nach Kostengesichtspunkten ausgewählt werden können.

Dienstleistungen, die wertmäßig knapp ein Viertel des gesamten Zuliefervolumens einnehmen, kommen in größerem Umfang von externen Unternehmen. Dabei sind zwei Trends auffällig:

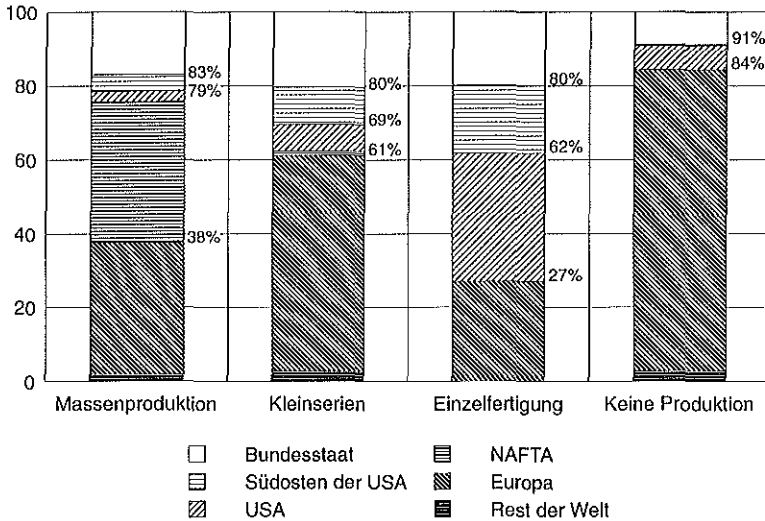
- Je höherwertig die Dienstleistungen, desto eher werden sie von Zulieferern außerhalb des eigenen Bundesstaates beschafft. Insbesondere einfache Dienstleistungen, die mit keinen hochwertigen Arbeitsplätzen und geringen Sekundäreffekten verbunden sind, werden zu drei Vierteln lokal bezogen. Insgesamt ist jedoch zu berücksichtigen, daß bei fast der Hälfte der Direktinvestitionsunternehmen mit externen Zulieferbeziehungen hochwertige Dienstleistungen hauptsächlich aus dem eigenen Bundesstaat stammen.
- Hochwertige Dienstleistungen werden in vielen Fällen innerhalb des eigenen Unternehmensverbundes bereitgestellt und nicht externalisiert. In der Folge kommt es hier zu geringeren regionalen Wachstumsimpulsen. Mit fallenden Anforderungen an die Dienstleistungen verringern sich auch die Transaktionskosten, so daß diese Leistungen verstärkt an externe Unternehmen vergeben werden.

Den größten Teil der Zulieferungen beziehen produzierende Direktinvestitionsunternehmen, während Dienstleistungsunternehmen im Vergleich nur in sehr geringem Umfang Zulieferbeziehungen aufbauen. Diese Unternehmen sind in der Regel auf den Vertrieb und den Service der Produkte der Muttergesellschaft ausgerichtet und weisen daher auch nur geringe Potentiale für eine regionale Verhaftung auf. Wenn aber Beziehungen geknüpft werden, dann meist mit lokalen Unternehmen. Insgesamt herrschen eindeutig unternehmensinterne Zulieferungen vor, die durch Direktinvestitionsunternehmen in den USA vertrieben werden. Zudem sind viele Dienstleistungsunternehmen nicht auf externe Zulieferungen angewiesen, da sie vor Ort Leistungen beim Kunden erbringen. Dies gilt z.B. für Finanzdienstleister, Beratungsunternehmen, Dienstleister im Bereich „Real Estate“ usw. Für produzierende Direktinvestitionsunternehmen zeigt sich, daß Komponenten und Systeme in verhältnismäßig hohem Volumen im eigenen

Unternehmensverbund beschafft werden. Wertmäßig gilt dies in dem Maße nicht für Einzelteile bzw. Spezialprodukte und standardisierte Massenprodukte, obwohl die Anzahl der Unternehmen mit unternehmensinternen Zulieferungen ähnlich hoch ist. Systeme und Komponenten sind meist mit einer hohen Wertschöpfung verbunden, unterliegen aber nicht - wie schon erwähnt - den Flexibilitäts- und Koordinationsanforderungen von Spezialteilen. Eine Internalisierung dieser Aktivitäten bietet sich deshalb in einigen Fällen an.

**Abbildung 44: Herkunft von Zulieferungen in Abhängigkeit von der Produktionsform**

Anteil am Zuliefervolumen in %



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Die regionale Verhaftung wird auch durch Produktmerkmale bzw. die zur Herstellung angewandten Produktionstechnologien beeinflusst. Im Rahmen der Massenproduktion standardisierter Güter können multinationale Unternehmen Wettbewerbsvorteile dadurch erreichen, daß sie 'economies of scale' nutzen. Die Unternehmensaktivi-

täten werden überregional an den Standorten durchgeführt, die die besten Rahmenbedingungen bieten. Diese internationale Arbeitsteilung, die vor dem Hintergrund fordristischer Produktions- und Organisationsstrukturen zu sehen ist, führt aufgrund der Trennung der Funktionen in einem internationalen Unternehmensverbund zu einer geringen regionalen Verhaftung der Direktinvestitionsunternehmen auf lokaler Ebene (vgl. auch Abschnitt 3.2.3.1.3). Erwartungsgemäß sind in den untersuchten Direktinvestitionsunternehmen, die hauptsächlich ihre Produkte in Massenproduktion herstellen, die Zahl der angesiedelten Funktionen geringer als in den übrigen produzierenden Direktinvestitionsunternehmen. Ähnlich deutlich fällt der Unterschied auch zu nicht produzierenden Direktinvestitionsunternehmen aus, deren Wertschöpfungsaktivitäten ebenfalls vergleichsweise stark beschnitten sind,<sup>143</sup> Unternehmen mit Kleinserien und Einzelfertigung weisen dagegen einen deutlich höheren Umfang an Funktionen auf. Die Produktion flexibler Kundenlösungen bedingt einen größeren Koordinationsaufwand, der sich nur durch eine lokale Anpassung abdecken läßt. Diese Unterschiede bestätigen sich auch für den Grad der Entscheidungsautonomie.

Die Analyse der Herkunft der Zulieferungen nach der Produktionsform ergibt kein eindeutiges Bild (vgl. Abbildung 44). Der Anteil an lokalen Zulieferungen ist nur bei Dienstleistungsunternehmen deutlich geringer. Erst wenn man die Art der zugelieferten Vorprodukte näher betrachtet, können Hinweise für einen unterschiedlichen Grad der regionalen Verhaftung abgeleitet werden. Für die Massenproduktion beziehen Direktinvestitionsunternehmen hauptsächlich standardisierte Vorprodukte und einfache Dienstleistungen lokal. Komponenten und Systeme werden in keinem einzigen Fall aus dem eigenen Bundesstaat bezogen. Höherwertige Vorleistungen stammen aus den restlichen USA und vor allem aus Europa. Dieses Bild verändert sich bei Kleinserien. Hochwertige, koordinationsintensive Zulieferungen durch externe Partner kommen hauptsächlich aus dem Südosten der USA und aus dem eigenen Bundesstaat. Auffällig ist jedoch der ausgeprägte Anteil unternehmensinterner Lieferungen. Bei vielen Direktinvestitionsunternehmen vollzieht sich die Koordination im Unternehmensverbund und nicht mit regionalen Zulieferpartnern. Die fehlende lokale Anpassung führt in diesen Fällen zu einer schwächeren regionalen Verhaftung. Aus den restlichen Bundesstaaten der USA werden in erster Linie standardisierte Güter beschafft. Einzelfertigungen haben den höchsten Zulieferanteil aus den USA. Aus dem eigenen

---

<sup>143</sup> Tatsächlich liegt die durchschnittliche Anzahl der implementierten Funktionen nicht-produzierender Direktinvestitionsunternehmen mit 4,9 deutlich unter der Zahl für Direktinvestitionsunternehmen mit Massenproduktion mit 5,8. Dies liegt jedoch daran, daß die Produktionsfunktion definitorisch fehlt, so daß der Umfang der restlichen Funktionen bei diesen Gruppen ähnlich ist.

Bundesstaat werden sowohl hochwertige als auch einfache Güter und Leistungen eingekauft. Zulieferungen aus Europa umfassen in hohem Umfang Spezialteile sowie Massenprodukte und werden meist im eigenen Unternehmensverbund bereitgestellt, während Komponenten und Systeme, aber auch Spezialteile, in den USA von externen Zulieferern bezogen werden. Bei Dienstleistungsunternehmen, die oft Vertriebs- und Serviceneiederlassungen sind, spiegelt die Zulieferstruktur den geringen Grad der regionalen Verhaftung wider. Nur ein sehr geringer Zulieferanteil stammt aus den USA, so daß vielfältige Zulieferverflechtungen mit einheimischen Unternehmen kaum aufgebaut werden können. Die Barrieren für einen Marktaustritt liegen relativ niedrig, da durch die geringe Kapitalbindung die mit einer möglichen Desinvestition verbundenen 'sunk costs' gering ausfallen.

Ein weiteres wichtiges Unternehmensmerkmal in Hinblick auf Zulieferbeziehungen ist die Branchenzugehörigkeit (vgl. DICKEN 1992, S. 396 f.). Ein überdurchschnittlich hoher lokaler Beschaffungsanteil von über 30% läßt sich für die Elektroindustrie sowie für die Kunststoff- und Gummiwarenindustrie feststellen. In diesen Branchen sind in einigen Fällen Kommunikations- und Abstimmungsprozesse zwischen Herstellern und Fremdzulieferern notwendig, um Qualitätsstandards zu gewährleisten und Lernfortschritte zu ermöglichen. Entsprechend viele Direktinvestitionsunternehmen beziehen obgleich auch Einzel- und Spezialteile aus dem eigenen Bundesstaat, während standardisierte Vorprodukte meist überregional beschafft werden. In der Elektroindustrie erlassen sich aber immer noch knapp zwei Drittel der Unternehmen hauptsächlich auf unternehmensinterne Zulieferungen aus dem eigenen Konzern. In der chemischen Industrie liegt der Zulieferanteil aus dem eigenen Bundesstaat sogar bei über zwei Fünftel, und weniger als 1% der gesamten Zulieferungen stammt nicht aus den USA. Allerdings begründet sich die räumliche Nähe zu Zulieferern nicht nur mit erforderlichen Anpassungsprozessen, sondern beruht auch auf Herstellungsanforderungen für heimische Produkte. Einige Unternehmen sind der Grundstoffchemie zuzurechnen, die in Verbundproduktion standardisierte Güter herstellen. Die dafür benötigten Inputmaterialien, die im Sinne WEBERS Gewichtsverlustmaterialien darstellen, sind transportkostenintensiv und werden deshalb von Zulieferern in unmittelbarer Nähe beschafft. Die untersuchten Direktinvestitionsunternehmen der Maschinenbau-, aber auch der Automobilbranche erhalten den Großteil ihrer Zulieferungen aus Europa. In vielen Unternehmen werden Systeme und Komponenten und in geringerem Umfang auch Spezialteile aus dem eigenen Konzern bezogen. Standardisierte Inputs werden dagegen meist fremd bezogen. Der wertmäßige Beschaffungsanteil aus dem Südosten der USA an dem dem eigenen Bundesstaat ist weit unterdurchschnittlich, wenngleich ein Viertel



der untersuchten Unternehmen hochwertige Spezial- und Einzelteile von Unternehmen im Südosten der USA beziehen.

Die Literatur nennt Merkmale der Gastregion als wichtige Determinante für die Intensität von Zulieferverflechtungen (vgl. z.B. BARKLEY/MCNAMARA 1994, O'HUALLACHAIN 1986, PHELPS 1993). In Kernregionen steigt die Wahrscheinlichkeit von positiven lokalen Zulieferbeziehungen zu externen Marktpartnern.

„In central regions, where the density of relevant organizations is likely to be great, the possibility of externalization of relationships is higher. Cooperation agreements of a variety of types with local firms are common. (...) In contrast, internalization is more the rule in peripheral regions and the local integration correspondingly less.“

(DICKEN et al. 1994, S. 21)

Die drei untersuchten Bundesstaaten weisen eine recht ähnliche Wirtschaftsstruktur auf (vgl. auch Abschnitt 4.2.2.1). Ausländische Unternehmen haben sich vor allem in den Verdichtungsräumen wie Atlanta oder Mecklenburg angesiedelt, die als Kernregionen im Südosten der USA bezeichnet werden können. Unterschiede in den Zulieferstrukturen zwischen den Bundesstaaten lassen sich nur in geringem Umfang feststellen.<sup>144</sup> In North Carolina und South Carolina liegt der Anteil lokaler Zulieferungen knapp unter 30%. Rund 40% werden aus Europa beschafft. In Georgia wird nur ein Zehntel der Vorleistungen aus dem eigenen Bundesstaat eingekauft. Inputs aus Europa nehmen dagegen 60% des Volumens ein. Durch Atlanta als wichtige Steuerungs- und zentrale haben sich überproportional viele Dienstleistungsunternehmen in Georgia angesiedelt, die in vielen Fällen reine Vertriebs- und Servicefunktionen erfüllen. Das Potential für Linkage-Effekte und eine regionale Verhaftung sinkt für diese Unternehmen und schlägt sich in den Zulieferstrukturen nieder.

Das Alter eines Direktinvestitionsunternehmens wird in der Literatur mit einem höheren Grad an regionaler Verhaftung verbunden. Lernprozesse führen im Zeitablauf zum Aufbau und zur Intensivierung von Zulieferbeziehungen. Zudem finden neugegründete Direktinvestitionsunternehmen in der Gastregion oft keine geeigneten Zulieferer. Diese müssen zum einen erst identifiziert werden, und zum anderen müssen sich potentielle Zulieferer an die Anforderungen anpassen (vgl. BRITTON 1976, O'FARRELL/O'LOUGHLIN 1981, DICKEN et al. 1994). Für die untersuchten Direktinvestitionsunternehmen, die 1992 oder früher gegründet wurden, ließen sich die Zulieferverflechtungen im Jahr 1992 mit denen 1996 vergleichen. Innerhalb von vier Jahren stieg die Anzahl der Unternehmen, die lokal Fremdleistungen bezogen, leicht an. Bei jedem

---

<sup>144</sup> Weitergehende Analysen innerhalb der Bundesstaaten sind aufgrund der geringen Fallzahlen nicht sinnvoll. Insgesamt haben nur wenige der untersuchten Direktinvestitionsunternehmen ihren Standort in peripheren Lagen.

hnten Unternehmen wuchs der Fremdbezug von höherwertigen Gütern. Lediglich für standardisierte Vorprodukte ließ sich kein Zuwachs bestätigen. In vertikal-integrierten Unternehmen sind die internen Lieferstrukturen stabil. Veränderungen bei der Beschaffungsstruktur von Dienstleistungen waren nicht zu verzeichnen, da schon frühzeitig ein hoher Anteil an Dienstleistungen lokal bezogen wurde.

Die Integration von Direktinvestitionsunternehmen in die Wirtschaft der Zielregion hängt auch von den vorwärtsgerichteten Verflechtungsbeziehungen ab. Schon die Analyse der Bestimmungsgründe hat gezeigt, daß die Kundennachfolge these eine wichtige Rolle für ein Engagement in den USA spielt und daß die räumliche Nähe zum Kunden die Wahl eines Bundesstaates mitbestimmt. Für zwei Drittel der befragten Direktinvestitionsunternehmen steht die Versorgung des gesamten US-Marktes und der Nachfrager in Kanada und Mexiko im Vordergrund. Fast jedes siebte Unternehmen konzentriert sich auf den Südosten der USA als Absatzmarkt. Rund ein Viertel setzt seine eigenen Produkte weltweit ab. Auch der gemessen am Umsatz geringe Anteil an Exporten der befragten Direktinvestitionsunternehmen bestätigt die starke Ausrichtung auf den US-amerikanischen Binnenmarkt. Fast zwei Drittel der Unternehmen erzielen 50% oder weniger ihres Umsatzes durch Exporte. Auch als Produktionsstätten von Zwischenprodukten für andere Einheiten im Rahmen eines Unternehmensverbundes sind nur wenige Unternehmen tätig. Lediglich in sieben Fällen wurden mehr als 10% des Produktionsvolumens unternehmensintern abgesetzt. Absatzverflechtungen zu internen Marktpartnern in den gesamten USA überwiegen also.

Aufgrund der gut ausgebauten Infrastruktur bezieht sich die hohe Einschätzung des Faktors der unmittelbaren Nähe zu Kunden auf die jeweilige Region innerhalb der USA. Die befragten Direktinvestitionsunternehmen erzielen rund 11% des gesamten Umsatzes im jeweiligen eigenen Bundesstaat. Betrachtet man den Südosten der USA, so stammen 32% des Gesamtumsatzes aus dieser Region. Für Absatzmärkte außerhalb der NAFTA beträgt der Anteil 25%, wobei lediglich 8% des Umsatzes aus Ländern der EU kommen. Dabei gibt es deutliche branchenspezifische Unterschiede hinsichtlich der Absatzreichweite. Überproportional stark auf den Südosten der USA bzw. auf den nationalen Markt ausgerichtet sind u.a. die Grundstoffindustrie und Dienstleistungsunternehmen, während Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes - insbesondere Maschinenbau, Elektrotechnik und Automobilbau - zusätzlich auch internationale Märkte versorgen. Exportorientierte Investitionen spielen dennoch keine überragende Rolle. Die hohe Kundenorientierung führt vor allem zu binnenmarktorientierten Direktinvestitionen. Entsprechend hoch ist der Anteil des Umsatzes im Südosten der USA der Direktinvestitionsunternehmen, die räumliche Nähe zu Kunden als bedeutend einschätzen. Der Rangkorrelationskoeffizient nach SPEARMAN zwischen diesen

Variablen beträgt hohe 0,46. Aus regionalwirtschaftlicher Sicht wird exportorientierten Direktinvestitionen mit hohen rückwärtsgerichteten Verflechtungen die größte Bedeutung zugeschrieben (vgl. ADEBAHR/MAENNING 1987, S. 311). Die befragten Direktinvestitionsunternehmen mit einem internationalem Absatzgebiet verfügen zwar über weitreichende Kompetenzen (vgl. Abschnitt 5.1.1). Der Autonomiegrad dieser Unternehmen ist jedoch nur geringfügig höher. Insgesamt läßt sich eine zugunsten lokaler und regionaler Verflechtungen verschobene Zulieferstruktur nicht feststellen.

Zusammenfassend zeigen die Ergebnisse, daß stark in einen Unternehmensverbund integrierte Direktinvestitionsunternehmen mit niedriger Entscheidungsautonomie regional gering verhaftet sind. Zwar bauen auch diese Unternehmen lokale Zulieferbeziehungen auf, doch handelt es sich dabei in höherem Maße um einfache Vorprodukte und Dienstleistungen. Für die Regionalentwicklung bedeutet das, daß sekundäre Wachstums- und Beschäftigungseffekte durch 'spin-offs', Demonstrationseffekte usw. weniger wahrscheinlich werden.

---

### 6.1.3 Beschäftigungs- und Wachstumswirkungen

---

Beschäftigungspolitische Fragen haben in der Diskussion um die Wirkungen von Direktinvestitionen einen großen Stellenwert. In den USA erheben Gewerkschaften und Handelsorganisationen den Vorwurf, ausländische Investitionen würden zu einem Netto-Arbeitsplatzverlust in den USA führen. Begründet wird das vor allem mit einem stetigen Kontroll- und Kompetenzverlust der einheimischen Wirtschaft. Dem halten viele politische Entscheidungsträger entgegen, daß Direktinvestitionen als zusätzliche Kapitalquelle neue Beschäftigungsmöglichkeiten schaffen und zu einer Verbesserung der industriellen Struktur beitragen (vgl. GIESE/KAHLEY/RIEFLER 1990, S. 114).

Die starke Betonung von Beschäftigungseffekten halten GRAHAM/KRUGMAN (1989) für mißverständlich. Zwar sehen sie in regionalen und branchenspezifischen Analysen ein interessantes Forschungsfeld, jedoch kommt es auf nationaler Ebene zu keinen nennenswerten Nettoeffekten. Dazu schreiben sie:

„The dominance of this issue in public discussion of FDI [foreign direct investment, Anmerkung des Verfassers] represents a misunderstanding of the nature of the problem. FDI almost surely has very little net effect on overall employment in the United States; this conclusion has nothing to do with the results of calculations of net job effects at the industry level, but rests on the macroeconomic point that employment in the United States is essentially determined by supply, not demand, except in the short run.“

(GRAHAM/KRUGMAN 1989, S. 48)

Die Diskussion um Arbeitsplatzwirkungen schließt sich an die Unterscheidung zwischen verschiedenen Markteintrittsformen an. Nach PIGOZZI/BAGCHI-SEN (1995) haben Akquisitionen US-amerikanischer Unternehmen durch ausländische Direktinvestoren nur einen geringen positiven Effekt, während bei Übernahmen deutliche Beschäftigungszuwächse zu beobachten sind. Positive Wirkungen im Rahmen von Akquisitionen konnten jedoch u.a. BAGCHI-SEN (1991), LITTLE (1982), LITTLE (1986) feststellen. Zu gegenteiligen Ergebnissen kamen GLICKMAN/WOODWARD (1989, S. 126 ff.) in ihrer Untersuchung.<sup>145</sup> Zwischen 1982 und 1986 gingen durch ausländische Unternehmen in den USA insgesamt knapp 60.000 Arbeitsplätze verloren. Begründet wird dies dadurch, daß zum einen Akquisitionen kaum zusätzliche Beschäftigung nach sich ziehen und daß zum anderen neu geschaffenen Arbeitsplätzen durch Neugründungen ebensoviele durch Desinvestitionen verlorene Arbeitsplätze entgegenstehen. Einschränkend ist anzumerken, daß im Betrachtungszeitraum der Dollar-Kurs auf einem hohen Niveau lag, was das Engagement ausländischer Unternehmen erschwerte. Eine Aufgliederung der Beschäftigungswirkungen nach Neugründungen, Joint-ventures und Übernahmen ist in dieser Studie aufgrund der Verteilung der Markteintrittsform nicht sinnvoll. Drei Viertel der untersuchten Unternehmen sind Neugründungen. Die übrigen Direktinvestitionsunternehmen wurden in neun Fällen in Form von Akquisitionen bzw. Beteiligungen und in elf Fällen als Joint-ventures gegründet. Es zeigt sich jedoch, daß Großprojekte bis auf eine Ausnahme als Akquisitionen oder Joint-ventures durchgeführt wurden, d.h. ein hoher Anteil der Beschäftigungswirkungen ist auf schon bestehende einheimische Arbeitsplätze zurückzuführen. Inwieweit dies zu einer Unternehmens- und Arbeitsplatzsicherung oder zu einer Verdrängung lokaler Unternehmen beiträgt, kann im Rahmen einer standardisierten Befragung kaum festgestellt werden. Hierzu wären tiefergehende Fallstudien, ähnlich den Arbeiten von z.B. MILKMAN (1992) oder SUZMAN/HESLIN (1985), erforderlich.

Grundsätzlich ist bei der Erfassung von Beschäftigungswirkungen zwischen einem quantitativen und einem qualitativen Aspekt zu unterscheiden. Ersterer bezieht sich auf die absolute Anzahl an Arbeitsplätzen. Dazu werden einfach die hinzugewonnenen und verlorenen Arbeitsplätze im Untersuchungsraum saldiert. Die qualitative Komponente dagegen äußert sich in Arbeitsplätzen, die von Mitarbeitern mit hohem Qualifikationsniveau besetzt werden (vgl. HAAS/HESS/WERNECK 1995, S. 12).

---

<sup>145</sup> Für Kanada untersuchten BRITTON/GILMOUR (1978) die Beschäftigungswirkungen US-amerikanischer Investoren. Auch sie kamen zu dem Ergebnis, daß ausländisches Engagement zu einem Arbeitsplatzverlust führt.

In den in dieser Studie untersuchten Unternehmen waren zum Erhebungszeitpunkt 1997 ca. 30.000 Arbeitnehmer beschäftigt.<sup>146</sup> Im Jahr 1992 waren dies rund 24.000 Arbeitsplätze. Quantitative Beschäftigungswirkungen gehen in erster Linie von produzierenden Unternehmen aus. In den Beschäftigungsklassen mit über 50 Arbeitnehmern sind Produktionsunternehmen deutlich überrepräsentiert, während fast alle Dienstleistungsunternehmen weniger als 50 Arbeitnehmer aufweisen (vgl. Tabelle 10).

**Tabelle 10: Beschäftigungsklassen deutscher Produktions- und Dienstleistungsunternehmen**

	Produktions- unternehmen	Dienstleistungs- unternehmen	Summe
<b>1 bis 49 Beschäftigte</b>	20 (29,2)	29 (29,8)	49
<b>50 und mehr Beschäftigte</b>	30 (20,8)	5 (14,2)	35
<b>Summe</b>	50	34	84

( ) = Erwartungswert; Kontingenzkoeffizient:  $C=0,41$  mit  $C_{\max}=0,707$ .

Quelle: Eigene Erhebung.

Der Großteil der Beschäftigten entfällt auf die Chemie- und Automobilindustrie sowie mit Einschränkungen auf die Elektrobranche<sup>147</sup>. Produktionsstätten in diesen Wirtschaftszweigen sind in vielen Fällen erst ab einer kritischen Größe möglich. In Unternehmen des Maschinenbaus sind auffällig wenige Arbeitnehmer tätig. Durchschnittlich beschäftigt diese Branche 39 Mitarbeiter. Der Grund dafür liegt neben der mittelständischen Struktur des deutschen Maschinenbaus insbesondere an der jeweiligen Produktpalette. In der Regel vermarkten diese Unternehmen Spezialmaschinen. Die Produktion erfolgt oftmals in know-how-intensiver Einzelfertigung. Dabei bleibt ein hoher Wertschöpfungsanteil der Produktion im Mutterunternehmen. Hohe unter-

<sup>146</sup> 1997 waren in South Carolina ca. 4.700 Arbeitnehmer in den befragten Unternehmen beschäftigt. Dies entspricht rund einem Viertel der Gesamtbeschäftigung aller deutschen Unternehmen in diesem Bundesstaat. Für Georgia und North Carolina waren vergleichbare Beschäftigungszahlen für 1997 nicht verfügbar. Nach Angaben des BEA lag 1994 die Zahl der Beschäftigten deutscher Direktinvestitionsunternehmen in Georgia bei ca. 16.900 und in North Carolina bei ca. 34.500 (vgl. FAHIM-NADER/ZEILE 1997, S. 68). Auf Basis dieser Daten sind auch bei vorsichtiger Schätzung rund 35% bis 40% aller deutschen Arbeitsplätze in den untersuchten Bundesstaaten erfaßt.

<sup>147</sup> Die sehr hohe Standardabweichung der Beschäftigungszahl in der Elektroindustrie ist auf statistische Ausreißer zurückzuführen. Neben sehr großen Direktinvestitionsunternehmen in dieser Branche gibt es auch eine Reihe kleiner Unternehmen.

nehmensinterne Zuliefervolumina bestätigen dies (vgl. dazu den vorangegangenen Abschnitt).

Mit zwei Dritteln der Beschäftigten liegt der Schwerpunkt der Arbeitsplätze in den untersuchten Unternehmen erwartungsgemäß in der Produktion. Knapp ein Viertel entfällt auf dispositive Funktionen wie Management, Marketing oder Verkauf, und nur drei Prozent sind in der F&E tätig. Im Zeitablauf zeigt sich bei den meisten Unternehmen seit 1992 ein Beschäftigungsanstieg. Nur in 8% der Fälle blieb die Belegschaft konstant, und bei 15% der Unternehmen wurde sie verringert. Quantitativ handelt es sich dabei um einen Verlust von ca. 1.300 Arbeitsplätzen, die zu einem großen Teil in akquirierten Unternehmen der Chemie- und Textilbranche abgebaut wurden. Diese Unternehmen investierten aus beschaffungs- und kostenorientierten Motiven und unterlagen einem höheren Kostendruck als Unternehmen in differenzierten Märkten. Dem Arbeitsplatzabbau standen 5.300 neue Arbeitsplätze im Zeitraum zwischen 1992 und 1996 entgegen. Neue Beschäftigungsmöglichkeiten entstanden nicht nur durch Großprojekte, sondern auch in vielen kleinen und mittleren Direktinvestitionsunternehmen. Läßt man die Großprojekte außer Betracht, so wurden von den Direktinvestitionsunternehmen im Durchschnitt 38 neue Arbeitnehmer in dem betrachteten Zeitraum eingestellt.<sup>148</sup>

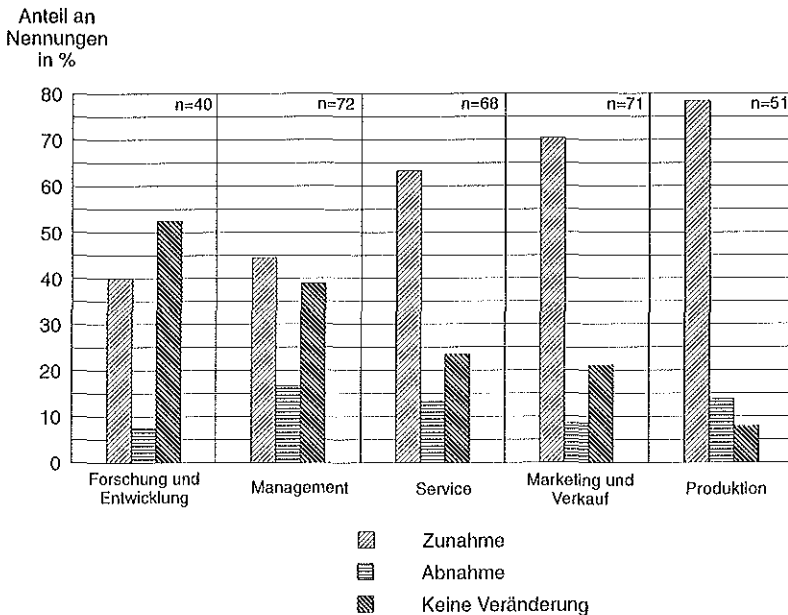
Auch die Aufgliederung nach Funktionsbereichen verdeutlicht das große Beschäftigungspotential der Produktion (vgl. Abbildung 45). Kapazitätserweiterungen führen in der Regel zu zusätzlichen Arbeitsplätzen. Da Erschließung und Sicherung des US-amerikanischen Marktes für die untersuchten Unternehmen im Vordergrund stehen, streben die Direktinvestitionsunternehmen nach einem deutlichen Unternehmenswachstum im Gastland. Damit steigt auch die Nachfrage nach zusätzlichen Mitarbeitern in der Produktion sowie in eingeschränktem Maße in verkaufsunterstützenden Funktionen wie Vertrieb oder Service. Demgegenüber ist die Implementierung und/oder Ausweitung von F&E-Abteilungen eine unternehmensstrategische Entscheidung, die von absatzpolitischen Aspekten weniger abhängt. Entsprechend geringer ist auch die Zahl der Unternehmen, die ihre Beschäftigung in diesem Bereich in den letzten Jahren vergrößert haben. Über die Hälfte der Unternehmen hat ihre Belegschaft in der F&E nicht verändert. Zudem beziehen sich die F&E-Aktivitäten oft auf die Anpassung von Prozeßtechnologien und auf die Verbesserung von Produkten für den nationalen Markt sowie auf den Kunden- und technischen Service. Diese Leistungen steigen z.T. unabhängig vom Absatzvolumen, so daß trotz Kapazitätserweiterungen in

---

<sup>148</sup> Der Median liegt bei 10 neuen Arbeitsplätzen.

der Produktion der Bedarf an zusätzlichen Kräften in der F&E nur langsam steigt (vgl. dazu auch Abschnitt 6.1.1).

**Abbildung 45: Die Veränderung der Beschäftigung in den untersuchten Direktinvestitionsunternehmen nach Funktionsbereichen zwischen 1992 und 1996**



Entwurf und Bearbeitung: T. Werneck  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Neben der Zahl der Beschäftigten in den Direktinvestitionsunternehmen spielt die Art bzw. Qualität der Arbeitsplätze aus regionaler Sicht eine bedeutende Rolle. Ob mit der Verwertung von unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen über Arbeitsplätze mit hohen Qualifikationsanforderungen auch Wissenstransfer, 'spin-off'-Effekte usw. verbunden sind, hängt nicht zuletzt von organisatorischen, technologischen und unternehmensstrategischen Gesichtspunkten des Direktinvestitionsunternehmens ab

(vgl. DICKEN et al. 1994, S. 25). Die Verteilung der Beschäftigung nach Funktionsbereichen gibt erste Hinweise auf die qualitative Struktur der Arbeitsplätze. Der überwiegende Teil der Beschäftigten arbeitet im Produktionsbereich. Diese Arbeitsplätze erfordern eher geringere Qualifikation. Bei produzierenden Unternehmen ist der Anteil der Mitarbeiter mit Hochschulabschluß mit 20% gering. Ungelernte Arbeitskräfte und Fachkräfte machen jeweils rund 40% der Gesamtbeschäftigung aus. Dies ist vor dem Hintergrund guter Beschäftigungsbedingungen im Südosten der USA, wie dem geringen gewerkschaftlichen Organisationsgrad oder vergleichsweise niedrigen Lohn- und Lohnnebenkosten, zu sehen, die aus Sicht der Direktinvestitionsunternehmen die Ansiedelung entsprechender Produktionsstätten begünstigen. Von den Mitarbeitern der untersuchten Dienstleistungsunternehmen hingegen haben 38% einen Hochschulabschluß. Über 42% sind Fachkräfte, und nur knapp jeder fünfte Arbeitnehmer hat keine abgeschlossene Ausbildung. Insgesamt zeigt sich für alle untersuchten Unternehmen, daß der Großteil der Arbeitsplätze mit geringen oder mittleren Anforderungsprofilen verbunden ist.

*Tabelle 11: Herkunft der Mitarbeiter nach dem Qualifikationsniveau*

	Qualifiziertes Personal	An-/Ungelerntes Personal
Nähere Umgebung	19*	45
Bundesstaat	6	24
USA	46	5
Außerhalb der USA	2	0
Unternehmensintern	9	0

\* Anzahl der untersuchten Unternehmen, die zugestimmt haben.

*Quelle: Eigene Erhebung.*

Aus regionalwirtschaftlicher Sicht ist zusätzlich zur Qualität der Arbeitsplätze auch die Frage wichtig, woher die Arbeitnehmer kommen (vgl. z.B. BARROW/HALL 1995, S. 636 f.). Nur sehr wenige der untersuchten Direktinvestitionsunternehmen besetzen wichtige Positionen hauptsächlich mit Mitarbeitern aus dem eigenen Unternehmensverbund. Rekrutiert werden diese Arbeitskräfte von der Mehrheit der Unternehmen auf nationaler Ebene und - weniger häufig - von nahegelegenen Universitäten oder von Wettbewerbern. Dienstleistungsunternehmen im Großhandel und Immobilienbereich stellen bevorzugt qualifizierte Arbeitskräfte aus dem Südosten der USA ein, da in dieser Branche das Wissen um regionale Märkte, persönliche Kontakte und die



Kenntnis des „Southern way of life“ wichtige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung sind. Die Analyse der Einflußfaktoren hatte schon bestätigt, daß ein regionaler Pool an qualifizierten Arbeitskräften nur von mittlerer Bedeutung ist. Dies erklärt sich zum einen mit der räumlichen Mobilität der Bevölkerung in den USA. Zum anderen verfügt der Südosten der USA als traditionelle 'branch plant economy' über ein großes Reservoir an „low-wage, low-skilled workers“. Wenig qualifiziertes Personal wird deshalb nahezu ausschließlich lokal bzw. regional gesucht. Strukturelle Defizite in der Bildungsstruktur der Bevölkerung und die starke wirtschaftliche und politische Präsenz von arbeitsintensiven Branchen konservieren den Status Quo dieser Region und verhindern Ausgleichsprozesse auf dem nationalen Arbeitsmarkt (vgl. auch GLASMEIER/LEICHENKO 1997).

Die Bewertung von Beschäftigungswirkungen ist kaum möglich, da „(...) FDI [Foreign Direct Investment, Anmerkung des Verfassers] is not homogenous; it can be differentiated according to many criteria“ (PIGOZZI/BAGCHI-SEN 1995). Die Literatur behandelt zunehmend die Bedeutung verschiedener Markteintrittsstrategien für die Beschäftigungsentwicklung. WILLIAMS (1996, S. 260 ff.) kritisiert jedoch die einseitige Konzentration auf bestimmte Faktoren. Zwar leisten bestimmte Differenzierungen von Direktinvestitionen durchaus einen Erklärungsbeitrag. Trotzdem variieren nach seiner Ansicht die Wirkungen innerhalb dieser Gruppen stark. Begründet wird dies mit unterschiedlichen strategischen Rollen, die Direktinvestitionsunternehmen einnehmen können.

---

## 6.2 Typisierung deutscher Direktinvestitionsunternehmen

---

---

### 6.2.1 Ergebnisse der Clusteranalyse

---

Organisationale und strukturelle Unternehmensmerkmale bestimmen die Bedeutung von Direktinvestitionen in Gastregionen. Eine Analyse der Wirkungen erfordert die Klassifizierung der Direktinvestitionsunternehmen. Dazu eignen sich besonders clusteranalytische Verfahren, weil sie Objekte nach ihren Eigenschaften gruppieren, so daß die Objekte innerhalb eines Clusters möglichst homogen und die Unterschiede zwischen den Clustern möglichst groß werden (vgl. BORTZ 1989, S. 691). Eine Clusteranalyse kann in zwei grundlegende Schritte unterteilt werden (vgl. BACKHAUS et al. 1989, S. 115 ff.):

- Die Ähnlichkeit aller Eigenschaften zwischen den Objekten wird durch ein Proximitätsmaß bestimmt. Für die Klassifikation der metrischen Merkmale wurde in dieser Untersuchung die Berechnung der *quadrirten Euklidischen Distanz* eingesetzt. Aufgrund der Quadrierung erhalten große Differenzwerte zwischen Merkmalsausprägungen von Objekten höheres Gewicht. Die z-Transformation führt zu vereinheitlichten Maßstäben der Merkmale.
- Auf der Grundlage des gewählten Proximitätsmaßes stehen unterschiedliche Algorithmen zur Gruppierung der Objekte zur Verfügung. Es wurde ein hierarchisch-agglomeratives Verfahren gewählt. Dabei werden zunächst alle Objekte als eigene Cluster angesehen. Schrittweise kommt es dann immer zur Zusammenfassung derjenigen zwei Cluster, die die geringste Distanz zueinander aufweisen. Nach dem *Ward-Verfahren* werden jeweils die Cluster fusioniert, durch die der geringste Zuwachs der gesamten Fehlerquadratsumme erfolgt (vgl. BORTZ 1989, S. 697 ff.).<sup>149</sup>

Der Charakter von Direktinvestitionsunternehmen bestimmt sich durch ...

- die Kontrolle, Autonomie und Organisationsstruktur,
- die Arbeitsteilung und Einbindung in die Wertschöpfungsstruktur und
- die globale Integration und lokale Anpassung.

Vor dem Hintergrund der Ausführungen in Abschnitt 3.2.3 wurden aus dem Fragebogen sieben organisationale und strukturelle Merkmale zur Klassifizierung der Direktinvestitionsunternehmen herangezogen (vgl. Tabelle 12), die die theoretischen Dimensionen widerspiegeln. Ähnliche Vorgehensweisen finden sich in den Untersuchungen von YOUNG/HOOD/DUNLOP (1988) und HOOD/YOUNG (1988), deren Klassifizierungen von Direktinvestitionsunternehmen ebenfalls auf organisationalen Variablen beruhen.

---

<sup>149</sup> Das Ward-Verfahren eignet sich besonders bei Variablen mit metrischem Skalenniveau und bei Objektmengen, in denen keine Ausreißer enthalten sind. Das ist im vorliegenden Datensatz der Fall. Inwieweit die Tendenz des Ward-Verfahrens zur Bildung von Clustern mit ähnlichen Besetzungszahlen nachteilig wirkt, wurde durch den Vergleich mit anderen Fusionsalgorithmen überprüft. Dabei haben sich z.B. die Clustergruppen 1, 4 und 5 auch beim Linkage-Verfahren als stabil erwiesen.

Tabelle 12: Variablen der Clusteranalyse.

Variablen	Beschreibung	Operationalisierung	Merkmalsausprägung
<b>FUNKTION</b> (FUNKT)	Umfang funktionaler Verantwortung und Aufgaben im Direktinvestitionsunternehmen	Addition der Anzahl vorhandener Funktionen im Direktinvestitionsunternehmen	1 = eine Funktion ... 9 = neun Funktionen
<b>TECHNOLOGIE</b> (TECHN)	Art und Umfang der F&E-Aktivitäten im Direktinvestitionsunternehmen	Addition der Anzahl verschiedener F&E-Verantwortungsbereiche	1 = keine F&E 2 = ein oder zwei VB <sup>1)</sup> 3 = drei oder vier VB 4 = fünf oder sechs VB
<b>INTEGRATION</b> (INTEG)	Intensität der organisationalen Einbindung des Direktinvestitionsunternehmens in das Gesamtunternehmen	5-stufige Ratingskala zur Einschätzung des Integrationsgrades	1 = stark integrierter Unternehmensverbund ... 5 = System nicht-integrierter Einheiten
<b>INTERNE ZULIEFERUNG</b> (IN_ZU)	Umfang unternehmensinterner Zulieferungen im Direktinvestitionsunternehmen	Angabe des prozentualen Anteils in Intervallen	1 = keine unternehmensinterne Zulieferungen ... 6 = Anteil von 76-100%
<b>STRATEGISCHE AUTONOMIE</b> (ST_AU) 150	Autonomie bei strategischen Entscheidungen zu ... Akquisitionen ... Kapazitätsinvestitionen ... F&E-Investitionen ... Organisationsstruktur	5-stufige Ratingskalen zur Entscheidungsautonomie. Abgrenzung zur Verflechtungsautonomie erfolgte durch eine Faktorenanalyse	1 = sehr hohe Autonomie ... 5 = keine Autonomie Durchschnitt der Merkmalsausprägungen ergab den Autonomiewert
<b>VERFLECHTUNGS-AUTONOMIE</b> (VE_AU)	Autonomie bei Entscheidungen zur ... Kundengewinnung ... Produkteinführung (national, international) ... Zuliefererwahl	5-stufige Ratingskalen zur Entscheidungsautonomie. Abgrenzung zur strategischen Autonomie erfolgte durch eine Faktorenanalyse	1 = sehr hohe Autonomie ... 5 = keine Autonomie Durchschnitt der Merkmalsausprägungen ergab den Autonomiewert
<b>MARKTFREICHWEITE</b> (MARKT)	Absatzreichweite der Produkte und/oder Dienstleistungen des Direktinvestitionsunternehmens	Angabe des Hauptabsatzmarktes auf einer Guttman-Skala	1 = Bundesstaat 2 = Südosten der USA 3 = USA 4 = NAFTA 5 = Welt mit Ausnahmen 6 = Welt

<sup>1)</sup> VB = Verantwortungsbereiche in der F&E.

150 Zur Erfassung der Entscheidungsautonomie wurden acht Entscheidungsdimensionen erhoben. Nach einer Faktorenanalyse (Varimax-Rotation) konnten die Entscheidungsdimensionen auf drei Faktoren reduziert werden. Der erste Faktor, der als strategische Entscheidungsdimension bezeichnet werden kann, beinhaltet Entscheidungen zu Akquisitionen (Faktorladung  $F_1=0,82$ ), Kapazitätsinvestitionen ( $F_1=0,77$ ), F&E-Investitionen ( $F_1=0,78$ ) und zur Organisationsstruktur ( $F_1=0,55$ ). Der zweite Faktor umfaßt Entscheidungen, die mit dem Absatz zusammenhängen. Neben der Kundengewinnung ( $F_2=0,74$ ) gehören zu dieser Kategorie auch Entscheidungen zur Markteinführung neuer Produkte auf dem nationalen ( $F_2=0,84$ ) und dem internationalen Markt ( $F_2=0,69$ ). Der dritte Faktor bezieht sich in erster Linie auf die Wahl der Zulieferer ( $F_3=0,92$ ). Da sich die Faktoren 2 und 3 inhaltlich auf die Verflechtungsstrukturen von Direktinvestitionsunternehmen beziehen, wurden die Variablen für diese Clusteranalyse zusammengefaßt.

Die Auswertung erfolgte mit dem Statistikprogramm SPSS für Windows. Die Clusteranalyse enthält 63 Fälle. Von 23 Unternehmen waren nicht alle Variablen vollständig verfügbar, so daß diese nicht berücksichtigt werden konnten. Auf Basis des Dendrogramms im Anhang 6 erscheint die Ableitung von fünf Clustern sinnvoll. Ab dieser Fusionsstufe steigt die Fehlerquadratsumme mit jeder weiteren Fusion sehr stark an, so daß es bei weniger als fünf Clustern zu einem relativ hohen Homogenitätsverlust kommt. Eine Unterteilung in mehr als fünf Cluster dagegen war wegen der geringen Fallzahl nicht sinnvoll. Die Clusterzahl wurde zusätzlich durch eine Diskriminanzfunktion überprüft. Dabei ergab sich ein kanonischer Korrelationskoeffizient von  $C=0,88$ , der auf gute Trennkraft und damit auf eine hohe Unterschiedlichkeit der Gruppen hinweist (vgl. dazu auch BACKHAUS et al, 1989, S. 181 ff.).

*Tabelle 13: Durchschnittliche Werte der Clustervariablen für die ermittelten Gruppen*

	FUNKT	TECHN	INTEG	IN_ZU	ST_AU	VE_AU	MARKT	Fallzahl
Cluster 1	5,21	1,07	2,14	5,43	2,86	2,23	3,86	14
Cluster 2	5,43	1,43	3,14	1,50	3,16	1,84	3,64	14
Cluster 3	6,53	2,20	3,00	3,67	3,73	2,55	4,20	15
Cluster 4	7,57	3,36	3,71	2,64	2,21	1,59	3,86	14
Cluster 5	3,33	1,83	2,33	1,00	3,00	3,04	2,00	6

Quelle: Eigene Erhebung.

Die Ergebnisse der Clusteranalyse sind in Tabelle 13 dargestellt. Für alle fünf Gruppen sind die durchschnittlichen Werte der Clustervariablen aufgetragen. Die Analyse des empirischen F-Wertes aus einer Varianzanalyse ermöglicht die Beurteilung, wie gut die einzelnen Variablen die Cluster trennen. Alle Variablen weisen hohe F-Werte auf. Eine Ausnahme bildet die Variable INTEG, deren Trennkraft nur als mitelmäßig einzuschätzen ist.<sup>151</sup>

- Gruppe 1: Der erste Cluster weist deutliche Merkmale von Branch Plants auf. Diese Unternehmen decken einen durchschnittlichen funktionalen Aufgabenbereich ab und sind weitgehend in einen Unternehmensverbund integriert. F&E-Aufgaben führen diese Unternehmen nicht aus, d.h.

<sup>151</sup> Die aus der Varianzanalyse ermittelten F-Werte für die Clustervariablen:  $F_{\text{FUNKT}}=17,04$ ;  $F_{\text{TECHN}}=33,31$ ;  $F_{\text{INTEG}}=4,08$ ;  $F_{\text{IN_ZU}}=22,17$ ;  $F_{\text{ST_AU}}=8,07$ ;  $F_{\text{VE_AU}}=9,03$ ;  $F_{\text{MARKT}}=7,71$ .

Technologie, Wissen und neue Produkte werden von anderen Unternehmenseinheiten übernommen. Dies spiegelt sich auch in dem hohen Anteil unternehmensinterner Zulieferungen wider. Diese Unternehmen haben auch nur geringen Entscheidungsfreiraum. Neben der Produktion erfüllen diese Direktinvestitionsunternehmen Service- und Vertriebsaufgaben. Insbesondere für Unternehmen im Maschinenbau ist durch den Servicebedarf die Nähe zum Kunden in den USA wichtig.<sup>152</sup> Grundsätzlich hat dieser Cluster Ähnlichkeiten mit dem Typ der *Passiven Replik*, deren Aufgaben im Rahmen einer übergreifenden Strategie durch die Unternehmenszentrale meist auf die Ausführung begrenzt sind.

- Gruppe 2: Dieser Cluster ist am schwierigsten zu interpretieren. Es handelt sich in erster Linie um kleine Unternehmen mit nur Teilfunktionen in der Wertschöpfungskette. Zu den vorherrschenden Aufgaben gehören insbesondere Absatz und Vertrieb. Der Integrationsgrad in das Gesamtunternehmen ist durchschnittlich, jedoch belegt der geringe Autonomiegrad bei strategischen Entscheidungen die Abhängigkeit dieser Unternehmen. Lediglich im Bereich der Beschaffungs- und Absatzentscheidungen ist ein klarer Handlungsspielraum zu erkennen. Beschaffungsverflechtungen bestehen fast ausschließlich zu externen Marktpartnern. Bei einer branchenspezifischen Betrachtung zeigt sich, daß dieser Cluster vor allem aus Handelsunternehmen und Vertriebs- bzw. Service-niederlassungen besteht. Damit weist dieser Cluster einige Merkmale auf, die dem Typ *Marketing Satellit* gleichen.<sup>153</sup>
- Gruppe 3: Sie entspricht Branch Plants in Form von *Produktionsstätten*. Unternehmen dieses Clusters sind überdurchschnittlich groß. Lediglich Unternehmen in Gruppe 4 beschäftigen durchschnittlich noch mehr Mitarbeiter. Der relativ hohe Anteil unternehmensinterner Zulieferungen und die sehr geringe Entscheidungsautonomie deuten auf eine starke Einbindung in einen überregionalen Produktionsverbund. Der Absatz ist auf internationale Märkte ausgerichtet. F&E-Aktivitäten werden von diesen

---

<sup>152</sup> Als einziger Direktinvestitionsunternehmestyp übernehmen Passive Repliken im Verkauf und Vertrieb Verantwortung für andere Unternehmenseinheiten. Auch aufgrund dieser Stellung sind Passive Repliken stark in das Gesamtunternehmen integriert.

<sup>153</sup> Inhaltlich weisen die Unternehmen der Clustergruppe 2 jedoch auch z.T. Merkmale auf, die den Typen Passive Replik bzw. Produktionsstätte zugeordnet werden können. Die Ähnlichkeiten zwischen diesen Clustern bestätigt die Zusammenfassung dieser Typen als Branch Plants (vgl. dazu Abschnitt 3.2.3.2).

Unternehmen in beschränktem Umfang durchgeführt, jedoch beziehen sich diese erwartungsgemäß meist auf die Anpassung von Prozeßtechnologien.

- Gruppe 4: Dieser Cluster läßt sich dem Typ des *Global-Lokal Mandats* zuordnen. Meist liegt die gesamte Wertschöpfungskette im Direktinvestitionsunternehmen. Insbesondere Produktion und umfassende F&E-Aktivitäten werden am Standort des Direktinvestitionsunternehmens ausgeführt. Der Integrationsgrad in einen globalen Unternehmensverbund ist gering. Die Unternehmen unterliegen bezüglich ihrer Entscheidungskompetenz durch den Direktinvestor oder anderer Unternehmenseinheiten wenigen Einschränkungen. Vor allem bei Absatz- und Beschaffungsentscheidungen haben diese Unternehmen einen hohen Autonomiegrad und sind so in der Lage, Vorteile aus regionalen Verflechtungen zu ziehen. Trotzdem beziehen Unternehmen dieses Clusters zu einem großen Teil Vorprodukte aus dem eigenen Unternehmensverbund. Damit erzielen sie Skalenvorteile, die sie im Rahmen ihrer internationalen Absatzverantwortung verwerten können.
- Gruppe 5: Der kleinste Cluster stellt eine Sonderform von Branch Plants dar, der nicht direkt in die Typologie aus Abschnitt 3.2.3.2 eingeordnet werden kann. Es handelt sich dabei um Direktinvestitionsunternehmen, die stark in ein Gesamtunternehmen integriert sind. Sie haben nur stark eingeschränkte Aufgaben und geringe Entscheidungskompetenzen. Anders als im Fall von Passiven Repliken oder Produktionsstätten gibt es bei diesen Unternehmen keine nennenswerten unternehmensinternen Zulieferungen. Zudem ist der Absatzmarkt regional beschränkt. Die Begründung liegt in der starken Ressourcen- und Kostenorientierung dieser Unternehmen. Das sind neben Dienstleistungsunternehmen im Immobilienbereich vor allem Hersteller transportkostenintensiver Produkte aus der chemischen und der Grundstoffindustrie. Insgesamt kann dieser Cluster als *Ressourcenorientierter Satellit* umschrieben werden.

Die Ergebnisse Clusteranalyse entsprechen weitgehend der Typisierung aus Abschnitt 3.2.3. Lediglich der Typ des Regionalzentrums konnte nicht bestätigt werden. Die untersuchten Bundesstaaten weisen nachwievor Merkmale einer 'branch plant economy' auf. Nur an vereinzelten Standorten kommt es zu - für die Entstehung ausländischer Regionalzentren wichtigen - Clusterprozessen von High-tech-Unternehmen und/oder hochwertigen Dienstleistern. Beispiele für diese „Sun-spots“ sind das Research Triangle in North Carolina im Bereich der Telekommunikation oder der

Raum Atlanta, in dem viele technologieintensive Unternehmen im Militärbereich ihren Standort haben. Insgesamt haben sich jedoch wenige der untersuchten Unternehmen in diesen Branchen engagiert, um von positiven Rückkoppelungsverflechtungen im regionalen Umfeld zu profitieren (vgl. dazu auch BATHELT 1993, S. 526 ff., STERNBERG 1996, S. 205 ff.). In den Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina lassen sich deutsche Direktinvestitionsunternehmen in Form von Regionalzentren nicht finden.

Abbildung 46: Typologien von Direktinvestitionsunternehmen in der Literatur

Autoren \ Typ	Produktions- stätte	Branch Plant Marketing Satellit	Passive Replik	Global-Lokal Mandat	Regional- zentren
White/ Poynter 1984	Rationalisierte Produktionsbetriebe	Marketing Satellit	Miniatur Replik (insb. Adopter)	Produktspezialist, Strategisch unab- hängige Einheit	Miniatur Replik (insb. Innovator)
Williams 1995	Global Producer, Transplant Assembler	Export Processor	Transplant Assembler	Global Marketer, Global Strategist	
Rugman/ Bennett 1982				World Product Mandate	
Gupta/Govin- darajan 1991		Implementor		Global Innovator, Integrated Player	Local Innovator
Jarillo/ Martinez 1990		Receptive Subsidiary		Active Subsidiary	Autonomous Subsidiary
Bartlett/ Goshal 1987		Strategische Umsetzung und Unterstützung		Strategische Führung	Strat. Führung/ Unterstützung
Driver/ McCormick 1995		Cathedrals in the desert/Branch Plant/Dependency Model		Global-Local Model	JIT LED/Quality Plant/Develop- mental Model
Birkinshaw/ Morrison 1995		Specialised Contributor, Local Implementor		Global Subsidiary Mandate	

Entwurf und Bearbeitung: T. Weerneck  
Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Abbildung 46 gibt einen Überblick über weitere Typisierungen von Direktinvestitionsunternehmen in der Literatur. Obwohl die zugrundegelegten Merkmale in einigen Fällen nicht vergleichbar sind, lassen sich Parallelen zwischen den Typen bei verschiedenen Autoren erkennen. Die empirische Überprüfung der Typologien beruht auf unterschiedlichen methodischen Ansätzen. Mittels einer varianzanalytischen Vorgehensweise kamen BIRKINSHAW/MORRISON (1995) zu ähnlichen Ergebnissen wie die vorliegende Untersuchung. *Local Implementer* entsprechen Cluster 1 und sind u.a. durch geringe Entscheidungsautonomie, eingeschränkte Aufgabenumfang, hohe Produktabhängigkeit und einen hohen Anteil unternehmensinterner Zulieferungen geprägt. Der Typ *Specialised Contributor* entspricht Cluster 3 und das *World Mandate* Cluster 4. Dies gilt auch für die Arbeiten von YOUNG/HOOD/DUNLOP (1988) und HOOD/YOUNG (1988), die durch Clusteranalysen die Typisierung ausländischer Unternehmen

nach WHITE/POYNTER (1984) für Großbritannien und Schottland stützen konnten. Mit einer Faktoren- und Clusteranalyse untersuchten JARILLO/MARTINEZ (1990) die Rolle von Direktinvestitionsunternehmen in Spanien. Bestätigt werden konnten rezeptive, aktive und eine kleine Gruppe autonomer Unternehmen. Erstere definieren sich über einen hohen Integrationsgrad in das Gesamtunternehmen und geringe Wertschöpfung, während aktive Unternehmen stark integriert sind und viele Funktionen ausfüllen. Autonome Unternehmen dagegen stellen die Umkehrung rezeptiver Unternehmen dar. Auf dieser Studie aufbauend ermittelte TAGGART (1997) für Großbritannien einen vierten Typ, der durch geringen Integrationsgrad und Aufgabenumfang charakterisiert werden kann. Diesen bezeichnet er als 'quiescent subsidiary model'. Auch die Klassifizierung nach JARILLO/MARTINEZ und TAGGART weist Adaptionmöglichkeiten an die vorliegende Typologie auf.

---

### 6.2.2 Wirkungen verschiedener Typen von Direktinvestitionsunternehmen

---

Die clusteranalytisch ermittelte Typologie ist die Grundlage für eine weitergehende Analyse der Bedeutung von Direktinvestitionsunternehmen im Südosten der USA. So werden die in Abschnitt 3.2.3.2 erläuterten Wirkungen und Entwicklungspfade verschiedener Direktinvestitionsunternehmestypen einer empirischen Prüfung unterzogen. In Anlehnung an die vorangegangenen Ausführungen stehen die Wirkungskategorien Technologietransfer, Zulieferbeziehungen und Beschäftigungswirkungen im Blickpunkt.

Legt man die Forschungsintensität zugrunde, so weisen Global-Lokal Mandate das größte Potential zur Aufwertung der technologischen Struktur des Empfängerlandes auf. In allen Unternehmen dieses Typs gibt es umfassende F&E-Aktivitäten (vgl. Tabelle 14). Grundlagenforschung, Produktentwicklung für internationale Märkte und die Generierung von Prozeßtechnologien vollziehen sich fast ausschließlich in Global-Lokal Mandaten, die in diesen Bereichen über einen deutlich größeren Entscheidungsfreiraum verfügen als andere Typen. Im Sinne „lokal-integrierter“ F&E-Einrichtungen werden Prozeß- und Produktinnovationen in Eigenregie entwickelt und aus deren Kombination neue Wettbewerbsvorteile geschaffen. Bis auf zwei Ausnahmen wird von allen Global-Lokal Mandaten F&E auch im Kunden- und technischen Service durchgeführt. Durch die hohe Marktorientierung und Absatzverantwortlichkeit sind diese Unternehmen stetig gezwungen, sich an Kundenbedürfnisse und -anforderungen anzupassen. Neben Global-Lokal Mandaten erfüllen auch 13 der 15 Produktionsstätten F&E-Aufgaben. Der Verantwortungsbereich ist jedoch in der Regel auf die Anpassung von Prozeßtechnologien begrenzt. Diese F&E-Aktivitäten zielen auf die Effizienzver-



besserungen von Technologien im Produktionsablauf, die durch die Unternehmenszentrale bereitgestellt werden.<sup>154</sup> Da zudem in Produktionsstätten die Zulieferbeziehungen hauptsächlich unternehmensintern organisiert werden, gehen von F&E-Aktivitäten zur Anpassung von Produktionstechnologien nur schwache Impulse über den Wissenstransfer aus (vgl. auch WILLIAMS 1995, S. 41). Bei Unternehmen vom Typ Marketing Satellit sind in jedem zweiten Unternehmen F&E-Aufgaben implementiert. Erwartungsgemäß beziehen sich diese aber nur auf den Kunden- und technischen Service. Von solchen absatzunterstützenden Funktionen sind nur geringe Diffusionsprozesse zu erwarten.

Auch die Betrachtung der Zusammenarbeit von Direktinvestitionsunternehmen mit externen Forschungseinrichtungen verdeutlicht das Technologietransferpotential von Global-Lokal Mandaten. Zwei Drittel der Unternehmen dieses Typs unterhalten externe Kooperationsbeziehungen. In den meisten Fällen handelt es sich dabei um Projekte mit Hochschulen im eigenen oder benachbarten Bundesstaat. Rund 40% der Produktionsstätten gaben an, mit externen Forschungseinrichtungen zusammenzuarbeiten. Allerdings sind diese Kooperationen nicht lokal geprägt, sondern bestehen hauptsächlich zu Einrichtungen in den übrigen USA und im Ausland. Nur eine einzige der untersuchten Produktionsstätten hatte Kontakte im eigenen Bundesstaat geknüpft. Auch vor diesem Hintergrund bieten lediglich Global-Lokal Mandate Hinweise für einen Technologietransfer in den Untersuchungsraum.

Die regionale Verhaftung von Direktinvestitionsunternehmen bestimmt über lokale Verflechtungsbeziehungen den Integrationsgrad in die heimische Wirtschaft und beeinflusst damit das Wirtschaftswachstum in der Zielregion (vgl. dazu auch die Ausführungen in Abschnitt 3.2.4). Für die verschiedenen Typen von Direktinvestitionsunternehmen ergeben sich stark unterschiedliche Zulieferstrukturen (vgl. Tabelle 15). Passive Repliken beziehen wertmäßig fast 70% ihres Inputs aus der EU. Bis auf wenige Ausnahmen kommen die Zulieferungen aus dem eigenen Unternehmensverbund. Dies gilt insbesondere für hochwertige Vorprodukte mit einer hohen Wertschöpfungsspanne. Zwar stammen fast 20% der Zulieferungen aus dem Südosten der USA. Es handelt sich aber dabei nur um einfache Dienstleistungen.

Eine ähnliche Zulieferstruktur ist beim Typ Produktionsstätte zu erkennen. Fast die Hälfte der Zulieferungen werden unternehmensintern von der Muttergesellschaft in der EU bezogen. Als Bestandteil einer hierarchisch geprägten unternehmensinternen

---

<sup>154</sup> Ähnliches gilt auch für Ressourcenorientierte Satelliten im Produktionsbereich, die vor allem der chemischen und Grundstoffindustrie zuzurechnen sind. Die F&E-Aufgaben richten sich auf die Verbesserung von Prozessen, um damit Kostenvorteile zu erzielen.

Arbeitsteilung implementieren Produktionsstätten vorgegebene Strategien. So lassen sich durch den hohen Anteil an überregionalen und unternehmensinternen Zulieferungen standardisierter Produkte Skalenvorteile erzielen. Eingeschränkte regionale Zulieferbeziehungen bestehen lediglich bei Einzel- und Spezialprodukten sowie Systemen bzw. Komponenten. Zwar bezieht knapp ein Drittel der Produktionsstätten auch diese aus dem Südosten der USA. Der überwiegende Teil wird jedoch ebenfalls im Rahmen einer 'global sourcing'-Strategie beschafft. Sonst stehen bei Produktionsstätten regionale Verflechtungen in erster Linie im Zusammenhang mit einfachen Dienstleistungen.

**Tabelle 14: Art der F&E-Aktivitäten bei verschiedenen Typen von Direktinvestitionsunternehmen**

	Passive Replik	Marketing Satellit	Produktionsstätte	Global-Lokal Mandat	Ressourcenorientierter Satellit
Grundlagenforschung	-	1 (7%)	2 (13%)	4 (29%)	-
Neuentwicklung von Prozesstechnologie	-	-	4 (27%)	11 (79%)	1 (17%)
Anpassung von Prozesstechnologie	-	1 (7%)	11 (73%)	9 (64%)	3 (50%)
Produktentwicklung für den regionalen/nationalen Markt	-	2 (14%)	7 (47%)	12 (86%)	1 (17%)
Produktentwicklung für den Weltmarkt	-	-	4 (27%)	10 (71%)	1 (17%)
F&E für Kunden- und technischen Service	1 (7%)	5 (36%)	5 (33%)	12 (86%)	2 (33%)
Anzahl der Unternehmen mit F&E-Aktivität	1 (7%)	6 (43%)	13 (87%)	14 (100%)	4 (67%)

(...) = Anteil an allen Direktinvestitionsunternehmen dieses Typs.

Quelle: Eigene Erhebung.

Ressourcenorientierte Satelliten haben eine duale Beschaffungsstruktur. Neben Zulieferungen aus der EU, die rund zwei Drittel des gesamten Volumens ausmachen, gibt es fast ausschließlich Verflechtungen im Südosten der USA. Es handelt sich dabei zu 90% um standardisierte Massenprodukte, die lokal bezogen werden, weil sie transportkostenintensiv sind. Das gilt auch für vorwärtsgerichtete Verflechtungen. Im Gegensatz zu anderen Typen von Direktinvestitionsunternehmen beschränkt sich das

Absatzgebiet auf den Südosten der USA, da mit der Ausdehnung der Marktreichweite ein starker Anstieg der Transportkosten einherginge.

*Tabelle 15: Wertmäßige Zulieferstruktur verschiedener Typen von Direktinvestitionsunternehmen*

	Passive Replik	Marketing Satellit	Produktionsstätte	Global-Lokal Mandat	Ressourcenorientierter Satellit
Eigener Bundesstaat	13%	25%	15%	27%	24%
Südosten der USA <sup>1)</sup>	6%	14%	10%	24%	8%
Rest der USA	5%	16%	19%	14%	3%
NAFTA ohne USA	0%	9%	4%	0%	0%
Europäische Union	68%	23%	50%	34%	65%
Rest der Welt	8%	13%	2%	1%	0%
Volumen in Mio. US-\$	53,8	69,3	119,6	120,1	111,0

<sup>1)</sup> Ohne den eigenen Bundesstaat des jeweiligen Unternehmens.

Quelle: Eigene Erhebung.

Global-Lokal Mandate erhalten 55% ihrer Vorleistungen aus dem Südosten der USA. Standardisierte Massenprodukte und insbesondere Einzel- und Spezialteile stammen zum Großteil von externen Zulieferern aus der Region. Die erhöhten Koordinations- und Abstimmungsanforderungen werden bei der Ausgestaltung externer Zulieferbeziehungen für hochwertige Güter durch die räumliche Nähe zu Marktpartnern erleichtert. Die regionale Anpassung im Rahmen flexibler Zulieferverflechtungen ermöglicht damit Vorteile durch die Nutzung von 'economies of scope'. Komponenten und Systeme werden aus den gesamten USA bezogen. Diese Vorprodukte bedürfen einer geringeren Koordination mit dem jeweiligen Zulieferer. Gleichzeitig nutzen Global-Lokal Mandate die Möglichkeit, Skalenvorteile im internationalen Kontext zu realisieren. Rund ein Drittel des Inputs, meist Komponenten und Systeme, kommt aus dem Unternehmensverbund.<sup>155</sup> Insgesamt weisen Global-Lokal Mandate jedoch ausgeprägte regionale Beziehungen zu externen Zulieferern auf, die sich auf Produktgruppen mit einer höheren Wertschöpfungsspanne erstrecken. Dies gilt auch

<sup>155</sup> Neben Systemen und Komponenten bezieht jedes fünfte Global-Lokal Mandat auch Spezial-, Einzelteile und standardisierte Massenprodukte unternehmensintern. Allerdings nehmen Systeme und Komponenten rund 42% des gesamten Zuliefervolumens ein und sind im Rahmen der unternehmensinternen Arbeitsteilung die wichtigste Produktgruppe.

für hochwertige Dienstleistungen, die in 75% der Fälle von externen Anbietern aus dem Südosten der USA bereitgestellt werden. Bei einfachen Dienstleistungen liegt der Anteil der lokalen Zulieferungen sogar noch höher. Über die hohe regionale Verhaftung bieten Global-Lokal Mandate Wachstumspotentiale für die lokale Wirtschaft.<sup>156</sup>

Marketing Satelliten beziehen über die Hälfte ihrer Zulieferungen aus den USA. Der regionale Zulieferanteil beträgt 39%, aus dem Ausland kommen etwa 45%. Berücksichtigt man den beschränkten Aufgabenumfang von Marketing Satelliten, der sich in erster Linie auf Vertrieb, Service bzw. Handel bezieht, so kann nur von einer mittleren bis schwachen regionalen Verhaftung ausgegangen werden. Marketing Satelliten tragen kaum zur Wertschöpfung bei, sondern vermarkten lediglich zugelieferte Fertigprodukte. Die Zulieferbeziehungen sind deshalb nicht koordinationsintensiv und bedürfen keiner besonderen Vertrauensbasis durch den engen Austausch von Informationen (vgl. DRIVER/MCCORMICK 1995, S. 9). Damit verringert sich die Wahrscheinlichkeit von positiven regionalen Sekundäreffekten durch 'spin-offs', Demonstrations-effekte usw. Unternehmensinterne Zulieferungen sind wegen geringer Transaktionskosten nicht notwendig. Handelsunternehmen leiten nur Waren von Erzeuger zum Verbraucher weiter. Sie beschaffen die Produkte direkt vom Erzeuger oder von anderen Unternehmen in der Handelskette. Unternehmensinterne Zulieferungen spielen dabei keine Rolle.

Aufgrund der geringen durchschnittlichen Unternehmensgröße fallen die quantitativen Beschäftigungswirkungen bei Passiven Repliken und Marketingsatelliten relativ gering aus (vgl. Tabelle 16). Zusammengenommen arbeiten nur 13% aller Beschäftigten in diesen Unternehmen, die zur Hälfte keine arbeitsplatzintensiven Produktions-einrichtungen haben. Zudem liegt der Beschäftigungszuwachs seit 1992 deutlich unter dem anderer Typen. Durch den Aufbau von Vertriebs- und Servicestrukturen im Ziel-land ist der Marktzugang für viele Unternehmen gesichert. Ein weiterer Ausbau der Marktstellung bringt jedoch zusätzliche Arbeitsplätze nur unterproportional mit sich, da einige Aufgaben nur zum Teil vom Absatzvolumen abhängig sind (vgl. WILLIAMS 1995). Die qualitative Struktur der Arbeitsplätze ist bei Passiven Repliken und Marketing Satelliten im Vergleich zu anderen Typen höherwertig. Der Anteil der Mitarbeiter mit Hochschulabschluß liegt bei rund 35%. Nur knapp 16% (Passive Repliken) bzw. 22% (Marketing Satelliten) der Arbeitnehmer verfügen über keine abgeschlossene Ausbildung. Aus Abbildung 47 wird ersichtlich, daß in fast allen Passiven Repliken

---

<sup>156</sup> Der höhere regionale Zulieferanteil ist auch auf das Alter von Direktinvestitionsunternehmen zurückzuführen, da eine unternehmensangepaßte Zulieferstruktur erst aufgebaut werden muß (vgl. DICKEN et al. 1994). Global-Lokal Mandate wurden durchschnittlich rund 7 Jahre früher gegründet als andere Clustertypen.

seit 1992 Arbeitsplätze im Absatzbereich entstanden sind. Diese fallen jedoch quantitativ gering aus, so daß diese Typen von Direktinvestitionsunternehmen nur geringe regionale Beschäftigungsimpulse bringen. Darüber hinaus werden qualifizierte Arbeitnehmer hauptsächlich auf dem nationalen Arbeitsmarkt rekrutiert.

**Tabelle 16: Beschäftigungsklassen der verschiedenen Typen von Direktinvestitionsunternehmen**

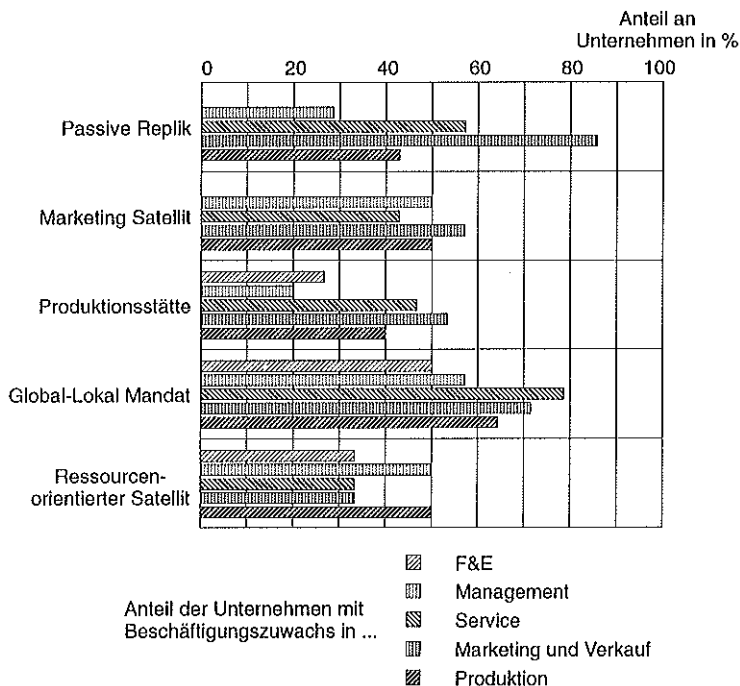
	Passive Replik	Marketing Satellit	Produktionsstätte	Global-Lokal Mandat	Ressourcen orientierter Satellit	Summe
<b>1 bis 49 Beschäftigte</b>	9 (8,0)	12 (8,6)	9 (9,2)	4 (8,6)	4 (3,7)	38
<b>50 und mehr Beschäftigte</b>	4 (5,0)	2 (5,4)	6 (5,8)	10 (5,4)	2 (2,3)	24
<b>Summe</b>	13	14	15	14	6	62

( ) = Erwartungswert.

Quelle: Eigene Berechnung.

21% der Beschäftigten arbeiten im Typ Produktionsstätte. Der dominierende Teil der Arbeitsplätze sind in der Produktion. Seit 1992 haben Produktionsstätten ihre Belegschaft zwar deutlich ausgebaut, jedoch hat es sich nur um wenig hochwertige Arbeitsplätze gehandelt. Mit einem Drittel ist der Anteil der Arbeitsplätze mit niedrigen Qualifikationsanforderungen auch entsprechend hoch. Einen Hochschulabschluß haben lediglich 20% der Beschäftigten. Zudem ist der Beschäftigungszuwachs auf wenige Unternehmen zurückzuführen. Kapazitätserweiterungen in der Produktion führen zu einem sprunghaften Anstieg der Arbeitsplätze in einem Unternehmen. Wenig qualifizierte Arbeitnehmer werden von Produktionsstätten, wie auch von allen anderen Direktinvestitionsunternehmestypen, überwiegend auf dem regionalen Arbeitsmarkt rekrutiert. Zu einer qualitativen Aufwertung des Arbeitsmarktes tragen sie nicht bei. In Funktionsbereichen außerhalb der Produktion entstehen nur in wenigen Produktionsstätten qualitativ hochwertige Beschäftigungsmöglichkeiten (vgl. Abbildung 47). Ein ähnlicher Befund trifft auch auf Ressourcenorientierte Satelliten zu.

**Abbildung 47: Anteil der Typen von Direktinvestitionsunternehmen mit Beschäftigungszuwachs zwischen 1992 und 1996 nach Funktionsbereichen**



Entwurf und Bearbeitung: T. Wernick  
 Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, 1997

Quelle: Eigene Erhebung.

Global-Lokal Mandate haben die größten direkten quantitativen und qualitativen Beschäftigungswirkungen. 1997 arbeiteten ca. 56% aller Beschäftigten deutscher Direktinvestitionsunternehmen in Global-Lokal Mandaten. Auf den F&E-Bereich entfielen 5% der Arbeitsplätze, weitere 20% sind dispositiven Aufgaben zuzuordnen. Der Umfang der Wertschöpfungsaktivitäten spiegelt sich in der Qualifikationsstruktur wider. Nur ein Fünftel der Belegschaft sind ungelernete Arbeitskräfte. Jeder dritte Arbeitnehmer hat einen Hochschulabschluss.

Global-Lokal Mandate bieten also wegen der hohen Eigenverantwortung und Entscheidungsautonomie qualitativ höherwertige Arbeitsplätze. Zudem hat der überwiegende Teil der Global-Lokal Mandate seit 1992 in den verschiedenen Funktionsbereichen expandiert (vgl. Abbildung 47). Durchschnittlich waren dies in jedem Unternehmen 110 zusätzliche Mitarbeiter. Doch auch Global-Lokal Mandate suchen wenig qualifizierte Arbeitskräfte im Südosten der USA, während bei der Besetzung hochwertiger Stellen der nationale Arbeitsmarkt in Anspruch genommen wird. Aus regionaler Sicht bedeutender sind jedoch sekundäre Wachstums- und Beschäftigungswirkungen, deren Potential bei Global-Lokal Mandaten durch deren strategische Unabhängigkeit und Entscheidungsautonomie sowie der weitreichenden Verantwortung für unterschiedliche Wertschöpfungsaktivitäten am größten sind (vgl. dazu z.B. TUROK 1993, WILLIAMS 1995).<sup>157</sup>

---

<sup>157</sup> Vergleiche auch insbesondere die Ausführungen in Abschnitt 3.2.4.

---

## 7 SCHLUSSBETRACHTUNG

---

**D**urch die Internationalisierung der Wirtschaft werden Direktinvestitionen immer wichtiger. Aus wirtschaftspolitischer Sicht steigt der Bedarf an wissenschaftlich fundierten Ergebnissen zu Bestimmungsgründen und Wirkungen. Zur Erklärung von Strukturen und Prozessen der internationalen Wirtschaft stützt sich die wissenschaftliche Gemeinschaft zunehmend auf Forschungsarbeiten der wirtschaftsgeographischen Fachdisziplin (vgl. dazu z.B. DUNNING 1993, S. 23).

Direktinvestitionen sind internationale Standortentscheidungen, die die Wettbewerbsfähigkeit von Regionen beeinflussen. Einige Bundesstaaten der USA unternehmen große Anstrengungen, um Investoren aus dem Ausland anzuziehen. Dahinter steht die Erwartung, daß ein verstärktes Engagement ausländischer Unternehmen zu neuen Arbeitsplätzen, zur Aufwertung der heimischen Wirtschaftsstruktur, zu höheren Steuereinnahmen usw. führt. Kritiker halten entgegen, daß mit ausländischen Direktinvestitionen ein Kontrollverlust der wirtschaftlichen Basis der USA einhergeht. Neben anderen Disziplinen bietet die Wirtschaftsgeographie wertvolle inhaltliche und methodische Ansatzpunkte, die zu einer Versachlichung der Diskussion um Determinanten und Wirkungen von Direktinvestitionen beitragen. Darauf ist auch die vorliegende Arbeit ausgerichtet.

Die in der Primärerhebung untersuchten Direktinvestitionsunternehmen erzielen einen Umsatz von ca. 7,3 Mrd. DM und beschäftigen rund 30.000 Arbeitnehmer. Damit ist rund ein Drittel aller Beschäftigten deutscher Unternehmen in den Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina erfaßt. Da sich die Einflußfaktoren auf die Direktinvestitionsentscheidungen auf verschiedenen Maßstabsebenen unterscheiden, wurden diese differenziert erhoben. Die Untersuchung macht deutlich, daß sich Direktinvestitionsunternehmen vor allem aufgrund von markt- und absatzorientierten Motiven für die USA als Zielland entscheiden. Der Binnenmarkt der USA ist groß und attraktiv. Die Präsenz auf diesem Markt kann entscheidend dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens langfristig zu sichern. Darüber hinaus gibt es weitere unternehmensstrategische Gründe für Direktinvestitionen. So folgen z.B. viele Unternehmen ihren Kunden in die USA, um sie nicht als Abnehmer zu verlieren. Zwar nennen viele Unternehmen auch Kosten als Investitionsmotiv, doch haben diese nur nachgeordnete Bedeutung. Beschaffungsorientierte sowie politische und umweltorientierte Motive spielen hingegen kaum eine Rolle (vgl. Abschnitt 5.1.2).

Nach dem Eklektischen Paradigma von DUNNING sind unternehmensspezifische Vorteile eine notwendige Bedingung für die Durchführung einer Direktinvestition, um



die Nachteile des 'Fremdseins' im Gastland ausgleichen zu können. Die meisten Unternehmen bewerten qualitativ oder technologisch hochwertige Produkte und Human Resources als ihre größten Vorteile. Bei einer Vermarktung über externe Partner würden sich jedoch mit diesen Wettbewerbsvorteilen hohe Transaktionskosten verbinden, so daß eine interne Organisation für diese Unternehmen günstiger erscheint (vgl. Abschnitt 3.1.1.4).

Die Analyse der standortbezogenen Faktoren in den Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina bestätigt die in der öffentlichen Diskussion stark betonten Kostenaspekte nur bedingt. Die Unternehmen stufen niedrige Arbeitskosten und staatliche Fördermaßnahmen nur mit geringem Gewicht ein. Letztere hat auch nur jedes fünfte Unternehmen - hauptsächlich in South Carolina - in Anspruch genommen. Vor allem produzierende Unternehmen schätzen den geringen gewerkschaftlichen Organisationsgrad im Südosten der USA. Die regionale Standortentscheidung der untersuchten Direktinvestitionsunternehmen ist in der Regel von absatzbezogenen und infrastrukturellen Faktoren geprägt. Von besonderer Bedeutung sind weiche Standortfaktoren. Da die meisten Unternehmen den gesamten US-amerikanischen Markt versorgen, stünden ihnen viele alternative Standorte mit günstigen infrastrukturellen Voraussetzungen in den USA zur Verfügung. Die Bundesstaaten im Südosten bieten zusätzliche Lebensqualität durch ein angenehmes Klima, ein attraktives Kulturangebot, positives Image usw. (vgl. Abschnitte 5.3.1 und 5.3.2).

Ausgangspunkt für die Bewertung der regionalen Bedeutung von Direktinvestitionen ist eine unternehmensbezogene Perspektive. Die empirische Untersuchung der Wirkungen deutscher Unternehmen in den Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina erfolgt dabei in zwei Schritten.

Zuerst werden Aspekte des Technologietransfers, Zulieferbeziehungen und Beschäftigungswirkungen zusammengefaßt ausgewertet (Abschnitt 6.1). Umfang und Intensität der F&E-Aktivitäten im Direktinvestitionsunternehmen dienen als Indikator für das Technologietransferpotential. Rund die Hälfte der untersuchten Unternehmen nimmt F&E-Aufgaben wahr, die sich jedoch in den meisten Fällen auf implementierende Funktionen - vor allem im Kunden und technischen Service oder bei der Anpassung von Prozeßtechnologien - beziehen. Lokal-integrierte F&E-Einrichtungen, die weitgehend mit positiven Wirkungen verknüpft werden, bestehen ebenso selten, wie ausgeprägte Kooperationen zu externen Forschungseinrichtungen. Verflechtungsbeziehungen sind oft von einer unternehmensinternen Arbeitsteilung mit anderen Unternehmenseinheiten in der EU bestimmt. Der regionale Zulieferanteil, der auch über den Grad der regionalen Verhaftung Aufschluß gibt, liegt bei rund einem Drittel des Gesamtvolumens. Neben Einzel- bzw. Spezialprodukten beziehen die Direktin-

vestitionsunternehmen aus der Region vor allem einfache Dienstleistungen und Massenprodukte. Unternehmen, die Produkte in kleinen Losgrößen oder in Einzelfertigung herstellen, haben aufgrund der Anforderungen an Flexibilität und Koordination den höchsten regionalen Beschaffungsanteil. Zwischen 1992 und 1996 entstanden in den untersuchten Unternehmen rund 4.000 zusätzliche Arbeitsplätze. Die Direktinvestitionsunternehmen rekrutieren aus der Region in erster Linie gering qualifizierte Arbeitnehmer für die Produktion. Tiefgreifende Sekundärwirkungen auf dem Arbeitsmarkt durch z.B. 'spin-offs' oder Demonstrationseffekte sind deshalb nicht zu erwarten.

Im zweiten Schritt werden die regionalen Wirkungen nach Unternehmenscharakteristika differenziert untersucht. Dabei gehen Struktur und Organisation der Direktinvestitionsunternehmen in die Analyse ein (vgl. Abschnitt 6.2). Grundlegende Merkmale zur Klassifizierung der Direktinvestitionen sind Autonomie und Kontrollbeziehungen im Gesamtunternehmen, Arbeitsteilung und Verteilung der Wertschöpfungsaktivitäten sowie der Grad der lokalen Anpassung (vgl. Abschnitt 3.2.3.). Daraus ergeben sich Branch Plants, Global-Lokal Mandate und Regionalzentren als Grundtypen von Direktinvestitionsunternehmen. Mit dieser Typologie werden verschiedene Wirkungskategorien eingehend analysiert. Eine Clusteranalyse der befragten Direktinvestitionsunternehmen bestätigte die theoretisch erarbeitete Typisierung weitgehend. Lediglich Direktinvestitionsunternehmen vom Typ Regionalzentrum ließen sich nicht feststellen. Das liegt vor allem an der Struktur der untersuchten Bundesstaaten, die deutliche Merkmale einer 'branch plant economy' zeigt. Drei Viertel der Direktinvestitionsunternehmen lassen sich als Unterformen der Branch Plants einordnen. Die übrigen Unternehmen gehören zur Gruppe der Global-Lokal Mandate. Für diese sind hohe Entscheidungsautonomie, Verantwortung für die gesamte Wertschöpfungskette und ein geringer Grad an Integration in das Gesamtunternehmen charakteristisch. Damit können solche Unternehmen Vorteile aus einer regionalen Anpassung und einer globalen Integration ziehen.

Wie schon erwähnt ist die staatliche Förderung von ausländischen Investoren als Bestimmungsgrund für Direktinvestitionen nur von mittlerer Bedeutung. In erster Linie nehmen Produktionsstätten Fördermittel in Anspruch, Global-Lokal Mandate hingegen treffen ihre Standortentscheidung meist losgelöst von der Frage, ob staatliche Fördermittel zur Verfügung stehen.

Insgesamt gesehen wirkt sich der Beitrag deutscher Unternehmen zur wirtschaftlichen Entwicklung in den untersuchten Bundesstaaten nicht einheitlich aus. Global-Lokal Mandate, die sich überwiegend in North Carolina und South Carolina angesiedelt haben, bieten durchaus Potential zur Initiierung von Unternehmensclustern. Die

übrigen Direktinvestitionsunternehmen leisten dagegen hierfür nur einen geringen Beitrag. Deshalb erscheint eine technologieorientierte Wirtschaftspolitik weiterführender als eine direkt auf ausländische Unternehmen gerichtete Ansiedlungspolitik (vgl. auch YOUNG/HOOD/PETERS 1994, S. 671). Die Folge ist, daß technologie- und wertschöpfungsintensive Unternehmen wie u.a. auch Global-Lokal Mandate gezielt gefördert werden (vgl. Abschnitt 3.2.4).

## Literaturverzeichnis

- ADEBAHR, HUBERTUS (1981): Direktinvestitionen. Eine Problemskizze. Berlin: Duncker & Humblot.
- ADEBAHR, HUBERTUS UND WOLFGANG MAENNING (1987): Außenwirtschaft Band II: Außenhandel und Weltwirtschaft. Berlin: Duncker & Humblot.
- AGARWAL, JAMUNA P. (1980): Determinants of Foreign Direct Investment. In: Weltwirtschaftliches Archiv, 116. Jg., H. 4, S. 739-773.
- AGTHE, KLAUS E. (1982): „Multi-Local“ statt „Multi-National“ als strategisches Konzept eines multinationalen Unternehmens? In: Lück, Wolfgang und Volker Trommsdorff [Hrsg.]: Internationalisierung der Unternehmung als Problem der Betriebswirtschaftslehre. Berlin: Erich Schmidt, S. 147-170.
- AHARONI, YAIR (1966): The Foreign Investment Process. Boston: Harvard University Press.
- AHARONI, YAIR (1971): On the Definition of a Multinational Corporation. In: Quarterly Review of Economics and Business. 11. Jg., H. 3, S. 27-37.
- AJAMI, RIAD A. UND DAVID A. RICKS (1981): Motives of Non-American Firms Investing in the United States. In: Journal of International Business Studies, 12. Jg., H. 1, S. 25-34.
- AJAMI, RIAD A. UND RAN BARNIV (1984): Utilizing Economic Indicators in Explaining Foreign Direct Investment in the U.S. In: Management International Review, 24. Jg., H. 4, S. 16-26.
- AKHTER, SEYED H. UND ROBERT F. LUSCH (1991): Environmental Determinants of U.S. Foreign Direct Investment in Developed and Developing Countries: A Structural Analysis. In: International Trade Journal, 5. Jg., H. 3, S. 329-345.
- ALIBER, ROBERT Z. (1970): A Theory of Direct Foreign Investment. In: Kindleberger, Charles P. [Hrsg.]: The International Corporation. Cambridge (Mass.), London: M.I.T. Press.
- AMIN, ASH UND NIGEL THRIFT (1994): Globalization, Institutions and Regional Development in Europe. Oxford: Oxford University Press.
- AMIN, ASH; BRADLEY, DAVID; HOWELLS, JEREMY; TOMANEY, JOHN UND CHRIS J. S. GENTLE (1994): Regional Incentives and the Quality of Mobile Investment in the Less Favoured Regions of the EC. (=Progress in Planning; 41, 1). Oxford: Pergamon.
- ANDERSSON, ULF UND MATS FORSGREN (1996): Subsidiary Embeddedness and Control in the Multinational Corporation. In: International Business Review, 5. Jg., H. 5, S. 487-508.
- ARPAN, JEFFREY S. (1981): The Impact of State Incentives on Foreign Investor's Site Selection. In: Economic Review, December, S. 36-42.
- ARPAN, JEFFREY S. UND DAVID A. RICKS (1986): Foreign Direct Investment in the U.S. 1974-1984. In: Journal of International Business Studies, 17. Jg., Fall, S. 149-153.
- ARPAN, JEFFREY S.; FLOWERS, EDWARD B. UND DAVID A. RICKS (1981): Foreign Direct Investment in the United States. The State of Knowledge in Research. In: Journal of International Business Studies, 12. Jg., Spring/Summer, S. 137-154.

- ARROW, KENNETH J. (1962): Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. In: Nelson, Richard R. [Hrsg.]: *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*. Princeton (N.J.): Princeton University Press.
- ASHCROFT, BRIAN UND JAMES H. LOVE (1993): *Takeovers, Mergers and the Regional Economy*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- BACKHAUS, KLAUS; ERICHSON, BERND; PLINKE, WULFF; SCHUCHARD-FICHER, CHRISTIANE UND ROLF WEBER (1989): *Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung*. 5. Aufl. Berlin et al.: Springer-Verlag.
- BAGCHI-SEN, SHARMISTHA (1991): Employment in Foreign-Owned Manufacturing Firms in the United States - The Impact of Modes of Entry. In: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG)*, 82. Jg., H. 4, S. 282-294.
- BAGCHI-SEN, SHARMISTHA UND JAMES O. WHEELER (1989): A Spatial and Temporal Model of Foreign Investment in the United States. In: *Economic Geography*, 65. Jg., H. 2, S. 113-129.
- BAIN, JOE S. (1985): *Barriers to New Competition: Their Character and Consequences in Manufacturing Industries*. Cambridge: Harvard University Press.
- BALASSA, BELA A. (1984): *The Process of Industrial Development and Alternative Development Strategies*. (=World Bank Staffworking Paper 438). 2. Aufl. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development.
- BALLEIS, SIEGFRIED M. (1985): *Die Bedeutung politischer Risiken für ausländische Direktinvestitionen unter besonderer Berücksichtigung politischer Stabilität*. 2. Aufl. Nürnberg: Pauli-Balleis.
- BARAN, PAUL UND PAUL SWEETZ (1968): *Monopoly Capital*. New York: Monthly Review Press.
- BARGAS, SYLVIA E. (1997): Direct Investment Positions for 1996. Country and Industry Detail. In: *Survey of Current Business*, 77. Jg., H. 7, S. 34-41.
- BARKLEY, DAVID L. UND KEVIN T. MCNAMARA (1994): Local Input Linkages: A Comparison of Foreign-Owned and Domestic Manufacturers in Georgia and South Carolina. In: *Regional Studies*, 28. Jg., H. 7, S. 725-737.
- BARTLETT, CHRISTOPHER A. UND SUMANTRA GHOSAL (1987): Arbeitsteilung bei der Globalisierung. In: *Harvard Manager*, H. 2, S. 49-59.
- BARTLETT, CHRISTOPHER A. UND SUMANTRA GHOSAL (1990): *Internationale Unternehmensführung: Innovation, globale Effizienz, differenziertes Marketing*. Frankfurt a.M., New York: Campus Verlag.
- BARTIK, TIMOTHY (1985): Business Location Decisions in the United States: Estimates of the Effects of Unionization, Taxes, and Other Characteristics. In: *Journal of Business and Economic Statistics*, 3. Jg., H. 1, S. 14-22.
- BARROW, MICHAEL UND MIKE HALL (1995): The Impact of a Large Multinational Organization on a Small Local Enterprise. In: *Regional Studies*, 29. Jg., H. 7, S. 625-653.

- ATHLET, HARALD (1993): Industrieentwicklung im Südosten der USA. In: Geographische Rundschau, 45. Jg., H. 9, S. 522-529.
- ATHLET, HARALD (1995): Der Einfluß von Flexibilisierungsprozessen auf industrielle Produktionsstrukturen. In: Erdkunde, 49. Jg., H. 3, S. 176-196.
- BEHRMAN, JACK N. (1962): Foreign Associates and Their Financing. In: Mikesell, Raymond (Hrsg.): U.S. Private and Government Investment Abroad. Eugene: University of Oregon, S. 77-113.
- BELLAK, CHRISTIAN J. (1989): Direktinvestitionen: Definitions- und Abgrenzungsproblematik. In: Clement, Werner (Hrsg.): Die Internationalisierung der österreichischen Industrie: Eine erste Standortbestimmung. (=IWI Schriftenreihe Reihe Internationalisierung, Bd. 1). Wien: Richard Martini.
- BELLAK, CHRISTIAN J. (1993): Effekte aktiver Direktinvestitionen im Ursprungsland. (=Europäische Hochschulschriften). Bd. 1433. Reihe V. Frankfurt a.M.: Peter Lang Verlag.
- BEREKOVEN, LUDWIG (1985): Internationales Marketing. 2. Aufl. Herne: Neue Wirtschaftsbriefe.
- BERRY, BRIAN J. L. (1989): Howard G. Roepke Lecture in Economic Geography: Comparative Geography of the Global Economy: Cultures, Corporations and the Nation-State. In: Economic Geography, 65. Jg., H. 1, S. 1-18.
- BERRY, BRIAN J. L.; CONKLING, EDGAR, C. UND D. MICHAEL RAY (1993): The Global Economy. Resource Use, Locational Choice, and International Trade. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- BEYFUSS, JÖRG (1987): Deutsche Direktinvestitionen im Ausland - Exportkonkurrenz oder Marktsicherung. (=Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik), Band 155, Köln: Deutscher Instituts-Verlag.
- BEYFUSS, JÖRG UND BERND H.-J. KITTERER (1990): Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Bestandsaufnahme und Ergebnisse einer Unternehmungsbefragung. (=Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik), Band 181, Köln: Deutscher Instituts-Verlag.
- BIRKINSHAW, JULIAN (1996): How Multinational Subsidiary Mandates are Gained and Lost. In: Journal of International Business Studies, 27. Jg., H. 3, S. 467-495.
- BIRKINSHAW, JULIAN (1997): Entrepreneurship in Multinational Corporations: The Characteristics of Subsidiary Initiatives. In: Strategic Management Journal, 18. Jg., H. 3, S. 207-229.
- BIRKINSHAW, JULIAN UND NEIL HOOD (1997): An Empirical Study of Development Processes in Foreign-owned Subsidiaries in Canada und Scotland. In: International Management Review, 37. Jg., H. 4, S. 339-364.
- BIRKINSHAW, JULIAN UND ALLEN J. MORRISON (1995): Configurations of Strategy and Structure in Subsidiaries of Multinational Corporations. In: Journal of International Business Studies, 26. Jg., H. 4, S. 729-753.
- BLACKBOURN, ANTHONY (1982): The Impact of Multinational Corporations on the Spatial Organisation of Developed Nations: A Review. In: Taylor, Michael und Nigel Thrift (Hrsg.):

- The Geography of Multinationals. Studies in the Spatial Development and Economic Consequences of Multinational Corporations. New York: St. Martin's Press, S. 147-157.
- BLOMSTRÖM, MAGNUS (1989): Foreign Investment and Spillovers. London: Routledge.
- BODDEWYN, JEAN J. (1985): Theories of Foreign Direct Investment and Divestment: A Classificatory Note. In: Management International Review, 25. Jg., H. 1, S. 57-65.
- BORNER, SILVIO (1984): Internationale Wettbewerbsfähigkeit - Fragmente zu einer Theorie internationaler Unternehmenstätigkeit. In: Weltwirtschaftliches Archiv, 120. Jg., H. 3, S. 481-498.
- BORNSCHIER, VOLKER (1976): Wachstum, Konzentration und Multinationalisierung von Industrieunternehmen. Frauenfeld: Huber.
- BORTZ, JÜRGEN (1989): Statistik für Sozialwissenschaftler. 3. Aufl. Berlin et al.: Springer-Verlag.
- BOSKIN, MICHAEL J. UND WILLIAM G. GALE (1987): New Results on the Effects of Tax Policy on the International Location of Investment. In: Feldstein, Martin [Hrsg.]: The Effects of Capital Taxation on Capital Accumulation. Chicago: University of Chicago Press, S. 201-222.
- BÖSSMANN, EVA (1983): Unternehmungen, Märkte, Transaktionskosten: Die Koordination ökonomischer Aktivitäten. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), 12. Jg., H. 3, S. 105-111.
- BÖVENTER, EDWIN VON (1988): Einführung in die Mikroökonomie. 5. Aufl. München, Wien: Oldenbourg.
- BRANDT, KARL et al. (1993): Grundzüge der Mikroökonomie: Ein Übungs- und Arbeitsbuch. 3. durchges. Aufl. Freiburg: Haufe.
- BRANDIS, DIRK (1980): Typologie und Einflußfaktoren für private Direktinvestitionen im Ausland. Frankfurt a.M.: R. Fischer Verlag.
- BRAUN, DENNY (1991): The Rich Get Richer: The Rise of Income Inequality in the United States and the World. Chicago: Nelson-Hall.
- BRAUN, GERHARD (1988): Die Theorie der Direktinvestition. Köln.
- BREUER, HELMUT W. (1983): Deutsche Industrieansiedlungen in den USA. In: Geographische Rundschau, 35. Jg., H. 4, S. 174-181.
- BRITTON, JOHN N. H. (1976): The Influence of Corporate Organizations and Ownership on the Linkages of Industrial Plants: A Canadian Enquiry. In: Economy Geography, 53. Jg., S. 311-324.
- BRITTON, JOHN N. H. UND JAMES M. GILMOUR (1978): The Weakest Link. Science Council of Canada. Ottawa.
- BRITTON, JOHN N. H. (1980): Industrial Dependence and Technological Underdevelopment: Canadian Consequences of Foreign Direct Investment. In: Regional Studies, 14. Jg., H. 3, S. 181-199.

- BROCKFELD, HENNING UND MARTIN HESS (1994): Die Wirtschaftsstruktur Bayerns - eine multivariate Typisierung. In: Mitteilungen der Geographischen Gesellschaft in München, Bd. 79, S. 211-230.
- BROLL, UDO (1993): Multinationale Unternehmen - Einführung in eine außenhandelstheoretische Analyse. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), H. 2, S. 54-59.
- BROSE, PETER (1984): Konzeption, Varianten und Perspektiven der Kontingenztheorie. In: Journal für Betriebswirtschaft, H. 5, S. 230-243.
- BROWN, WILSON B. (1976): Islands of Conscious Power: MNCs In the Theory of the Firm, In: MSU Business Topics. 24. Jg., H. 3, S. 37-45.
- BUCKLEY, PETER J. (1981): A Critical Review of Theories of the Multinational Enterprise. In: Aussenwirtschaft, 36. Jg., H. 2, S. 70-87.
- BUCKLEY, PETER J. (1983): New Forms of International Industrial Cooperation: A Survey of the Literature with Special Reference to North-South Technology Transfer. In: Aussenwirtschaft, 38. Jg., H. 11, S. 195-222.
- BUCKLEY, PETER J. (1988a): Foreign Direct Investment by Smaller UK Firms: The Success and Failure of First-Time Investors Abroad. 2. Aufl. London, Hamshire: MacMillan.
- BUCKLEY, PETER J. (1988b): The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of the Multinational Enterprise. In: Journal of International Business Studies, 19. Jg., Summer, S. 181-193.
- BUCKLEY, PETER J. (1989a): Auswirkungen von Direktinvestitionen. In: Macharzina, Klaus und Martin K. Welge [Hrsg.]: Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung. Stuttgart: Poeschel, S. 289-307.
- BUCKLEY, PETER J. (1989b): The Multinational Enterprise. Theory and Applications. London et al.: MacMillan.
- BUCKLEY, PETER J. UND MARK C. CASSON (1991): The Future of the Multinational Enterprise. Houndmills et al.: MacMillan.
- BUCKLEY, PETER J. UND JOHN H. DUNNING (1976): The Industrial Structure of U.S. Direct Investment in the U.K. In: Journal of International Business Studies, 7. Jg., H. 2, S. 5-13.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT (1993): Wirtschaft in Zahlen '93. Bonn.
- BUNDESSTELLE FÜR AUSSENHANDELSINFORMATION [BFAI] (1993): USA - Standort Georgia. (=Reihe: Wirtschaftsregionen). Köln, Berlin.
- BUNDESSTELLE FÜR AUSSENHANDELSINFORMATION [BFAI] (1994): USA - Standort South Carolina. (=Reihe: Wirtschaftsregionen). Köln, Berlin.
- BUNDESSTELLE FÜR AUSSENHANDELSINFORMATION [BFAI] (1995): USA - Standort North Carolina. (=Reihe: Wirtschaftsregionen). Köln, Berlin.
- BURNS, TOM UND GEORGE M. STALKER (1961): The Management of Innovation. London: Tavistock Publications.



- CALVET, AUGUSTIN L. (1981): A Synthesis of Foreign Direct Investment Theories and Theories of the Multinational Firm. In: *Journal of International Business Studies*, 12. Jg., Spring/Summer, S. 43-59.
- CANTWELL, JOHN (1989): *Technological Innovation and Multinational Corporations*. Oxford: Basil Blackwell.
- CANTWELL, JOHN UND FRANCESCA S. RANDACCIO (1989): *Catching Up Amongst World's Largest Multinationals*. Discussion Papers in International Investment and Business Studies. Vol. 125, Series B. Reading: University of Reading.
- CANTWELL, JOHN (1990): The Methodological Problems Raised by the Collection of Foreign Direct Investment Data. Discussion Paper, Series B, No. 147. University of Reading.
- CANTWELL, JOHN UND PAZ ESTRELLA E. TOLENTINO (1990): *Technological Accumulation and Third World Multinationals*. Discussion Paper, Series B, No. 139. University of Reading.
- CARR, MARTYN (1983): A Contribution to the Review and Critique of Behavioural Industrial Location Theory. In: *Progress in Human Geography*, 7. Jg., H. 3, S. 386-401.
- CASSON, MARK C. (1982): *Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise*. In: Rugman, Alan M. [Hrsg.]: *New Theories of the Multinational Enterprise*. New York: St. Martin's Press, S. 24-43.
- CASSON, MARK C. (1987): *The Firm and the Market*. Oxford: Basil Blackwell.
- CAVES, RICHARD E. (1971): *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment*. In: *Economica*, 38. Jg. (New Series), H. 1, S. 1-27.
- CAVES, RICHARD E. (1974): *Industrial Organisation*. In: Dunning, John H. [Hrsg.]: *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*. London: George Allen & Unwin, S. 115-146.
- CAVES, RICHARD E. (1974a): *Causes of Foreign Direct Investment: Foreign Firms' Shares in Canadian and United Kingdom Manufacturing Industries*. In: *The Review of Economics and Statistics*, 56. Jg., H. 3 S. 279-293.
- CAVES, RICHARD E. (1982): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- CAVES, RICHARD E. UND RONALD W. JONES (1985): *World Trade and Payments. An Introduction*. Boston, Toronto: Little Brown and Company.
- CHAKRAVARTHY, BALAJI S. UND HOWARD V. PERLMUTTER (1985): *Strategic Planning for a Global Business*. In: *The Columbia Journal of World Business*, 20. Jg., H. 2, S. 3-10.
- CHANDLER, ALFRED D. (1995): *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. 19. Aufl. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- CHERNOTSKY, HARRY I. (1983): *Selecting U.S. Sites: A Case Study of German and Japanese Firms*. In: *Management International Review*, 23. Jg., H. 2, S. 45-55.
- CHILD, JOHN (1972): *Organizational Structure, Environment and Performance: The Role of Strategic Choice*. In: *Sociology*, 6. Jg., S. 1-22.
- CHENERY, HOLLIS; ROBINSON, SHERMAN UND MOSHE SYROUIN (1986): *Industrialization and Growth: A Comparative Study*. New York u.a.: Oxford University Press.

- CLARKE, T. UND P. BEANEY (1993): Between Autonomy and Dependence: Corporate Strategy, Plant Status, and Local Agglomeration in the Scottish Electronics Industry. In: *Environment and Planning A*, 25. Jg., H. 2, S. 213-232.
- COASE, RONALD H. (1937): The Nature of the Firm. In: *Economica*, 4. Jg., S. 386-405.
- COBB, JAMES C. (1993): *The Selling of the South: The Southern Crusade for Industrial Development*. 2. Aufl. Urbana: University of Illinois Press.
- CÓNNAUGHTON, JOHN E. UND RONALD MADSEN (1990): The Changing Regional Structure of the U.S. Economy. In: *Growth and Change*, Summer, S. 50-60.
- CONNELL, FREDERICK LANDON JR. (1988): *An Event Study of International Acquisitions Involving British and American Firms for the Period 1970-1980*. Florida State University.
- CORDEN, W. MAX (1974): The Theory of International Trade. In: Dunning, John H. [Hrsg.]: *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*. London: Allen & Unwin, S. 184-210.
- CORIAT, BENJAMIN (1991): Technical Flexibility and Mass Production: Flexible Specialisation and Dynamic Flexibility. In: Benko, Georges und Michael F. Dunford [Hrsg.]: *Industrial Change and Regional Development: The Transformation of New Industrial Spaces*. London, New York: Belhaven Press, S. 134-158.
- CORIAT, BENJAMIN (1992): The Revitalization of Mass Production in the Computer Age. In: Storper, Michael und Allen J. Scott [Hrsg.]: *Pathways to Industrialization and Regional Development*. London, New York: Routledge, S. 137-156.
- COUGHLIN, CLETUS C.; TERZ, JOSEPH V. UND VACHIRA ARROMDEE (1991): State Characteristics and the Location of Foreign Direct Investment within the United States. In: *The Review of Economics and Statistics*, 73. Jg., H. 4, S. 676-683.
- CROKELL, HAROLD (1986): Specialisation and International Competitiveness. In: Etemad, Hamid und Louise Séguin Dulude [Hrsg.]: *Managing the Multinational Subsidiary. Response to Environmental Changes and to Host Nation R&D Policies*. London, Sydney: Croom Helm, S. 102-111.
- CULEM, CLAUDY G. (1988): The Locational Determinants of Direct Investment among Industrialized Countries. In: *European Economic Review*, 32. Jg., S. 885-904.
- CUSHMAN, DAVID O. (1987): The Effects of Real Wages and Labor Productivity on Foreign Direct Investment. In: *Southern Economics Journal*, 54. Jg., S. 174-185.
- D'CRUZ, JOSEPH R. (1986): Strategic Management of Subsidiaries. In: Etemad, Hamid und Louise Séguin Dulude [Hrsg.]: *Managing the Multinational Subsidiary. Response to Environmental Changes and to Host Nation R&D Policies*. London, Sydney: Croom Helm, S. 75-89.
- DANIELS, JOHN D. UND LEE H. RADEBOUGH (1994): *International Business. Environments and Operations*. Reading (Mass.): Addison-Wesley.
- DANIELS, JOHN D. UND LEN TREVINO (1994): An Empirical Assessment of the Preconditions of Japanese Manufacturing Foreign Direct Investment in the United States. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 124. Jg., H. 1, S. 576-599.

DE SMIDT, MARC (1983): Regional Locational Cycles and the Stages of Locating Foreign Manufacturing Plants - the Case of the Netherlands. In: Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG), 74. Jg., H. 4, S. 2-11.

DEITMERS, JÜRGEN (1982): Auslandsinvestitionen und inländische Beschäftigung. Probleme der Ermittlung heimischer Beschäftigungswirkungen von Direktinvestitionen. (=Europäische Hochschulschriften). Frankfurt a.M., Bern: Peter Lang.

DENEKAMP, JOHANNES G. (1995): Intangible Assets, Internalization and Foreign Direct Investment in Manufacturing. In: Journal of International Business Studies, 26. Jg., H. 3, S. 493-504.

DERKS, GOVERT UND AXEL J. HALBACH (1996): Direktinvestitionen weltweit auf Rekordhöhe: Sind Arbeitsplätze in Deutschland bedroht, gewinnt die Dritte Welt?. In: Ifo-Schnelldienst, 49. Jg., H. 30, S. 24-31.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1979): Stand der Direktinvestitionen Ende 1976. erste Ergebnisse einer neuen Statistik über die deutschen Direktinvestitionen im Ausland und die ausländischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik Deutschland. In: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank Nr. 4, S. 26-40.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1986): Zahlungsbilanzstatistik Dezember 1986. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1988): Zahlungsbilanzstatistik Dezember 1988. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1989): Die Zahlungsbilanz der Bundesrepublik Deutschland mit dem Ausland 1977-1988 sowie mit einzelnen Ländergruppen und Ländern 1985-1988. Beilage zu „Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbankstatistik“, Reihe 3, Zahlungsbilanzstatistik, Juli 1989, Nr. 7.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1990): Die Zahlungsbilanzstatistik der Bundesrepublik Deutschland. Inhalt, Aufbau und methodische Grundlagen. Sonderdrucke der Deutschen Bundesbank. Nr. 8. 2. Aufl. Frankfurt am Main.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1990a): Zahlungsbilanzstatistik Dezember 1990. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1990b): Die Zahlungsbilanz der Bundesrepublik Deutschland mit dem Ausland 1978-1989 sowie mit einzelnen Ländergruppen und Ländern 1986-1989. Beilage zu „Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbankstatistik“, Reihe 3, Zahlungsbilanzstatistik, Juli 1990, Nr. 7.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1991): Kapitelverflechtung mit dem Ausland. Statistische Sonderveröffentlichung.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1991a): Die Zahlungsbilanz der Bundesrepublik Deutschland mit dem Ausland 1979-1990 sowie mit einzelnen Ländergruppen und Ländern 1987-1990. Beilage zu „Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbankstatistik“, Reihe 3, Zahlungsbilanzstatistik, Juli 1991, Nr. 7.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1991b): Mitteilung Nr. 8002/91 - Erläuterungen der Deutschen Bundesbank zu den Meldevorschriften für den Zahlungsverkehr mit dem Ausland nach den

§§ 59 ff. der Außenwirtschaftsverordnung (AWV) vom 1. August 1991. In: Bundesanzeiger 43. Jg., Nr. 147, S. 5318.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1992): Die Zahlungsbilanz der Bundesrepublik Deutschland mit dem Ausland 1980-1991 sowie mit einzelnen Ländergruppen und Ländern 1988-1991. Beilage zu „Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbankstatistik“, Reihe 3, Zahlungsbilanzstatistik, Juli 1992, Nr. 7.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1992a): Zahlungsbilanzstatistik November 1992. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1993): Kapitelverflechtung mit dem Ausland. Statistische Sonderveröffentlichung.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1993a): Zahlungsbilanzstatistik November 1993. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1993b): Zahlungsbilanz nach Regionen Juli 1993. Beilage zur Zahlungsbilanzstatistik, Juli 1993.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1994): Kapitelverflechtung mit dem Ausland. Statistische Sonderveröffentlichung.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1994a): Zahlungsbilanzstatistik Dezember 1994. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1994b): Zahlungsbilanzstatistik Juli 1994. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1995): Kapitalverflechtung mit dem Ausland. Statistische Sonderveröffentlichung 10.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1995a): Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von Ende 1991 bis Ende 1993. In: Monatsbericht Mai 1995, S. 45-60.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1995b): Zahlungsbilanzstatistik Juli 1995. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 3.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1995c): Zahlungsbilanzstatistik Dezember 1995. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 3.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1997): Kapitalverflechtung mit dem Ausland. Statistische Sonderveröffentlichung 10.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1997a): Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von Ende 1993 bis Ende 1995. In: Monatsbericht Mai 1997, S. 63-86.

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (1992): Saldo der Direktinvestitionen: Kein Indikator für Standortchwäche. In: DIW-Wochenbericht, 59. Jg., H. 14, S. 170-173.

DEWENTER, KATHRYN (1995): Do Exchange Rate Changes Drive Foreign Direct Investment? In: Journal of Business, 68. Jg., H. 3, S. 405-433.

DICKEN, PETER (1976): The Multiplant Business Enterprise and Geographical Space: Some Issues in the Study of External Control and Regional Development. In: Regional Studies, 10. Jg., H. 4, S. 401-412.

DICKEN, PETER (1990): The Geography of Enterprise. Elements of a Research Agenda. In: de Smidt, Marc und Egbert Wever [Hrsg.]: The Corporate Firm in a Changing World Economy. Case Studies in the Geography of Enterprise. London, New York: Routledge, S. 234-244.

DICKEN, PETER (1992): Global Shift. The Internationalization of Economic Activity. 2. Aufl. New York, London: The Guilford Press.

DICKEN, PETER; QUÉVIT, MICHEL; SAVARY, JULIEN; DESTERBEC, HÉLÈNE UND CLAIRE NAUWELAERS (1994): Strategies of Transnational Corporations and European Regional Restructuring: Some Conceptual Bases. In: Dicken, Peter und Michel Quévit [Hrsg.]: Transnational Corporations and European Regional Restructuring. (=Netherlands Geographical Studies 181). Utrecht: Utrecht University, S. 9-28.

DICKEN, PETER; FORSGREN, MATS UND ANDERS MALMBERG (1994): The Local Embeddedness of Transnational Corporations. In: Amin, Ash und Nigel Thrift [Hrsg.]: Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe. Oxford: Oxford University Press, S. 23-45.

DILLMAN, DON A. (1978): Mail and Telephone Surveys: The Total Design Method. New York: Wiley & Sons.

DÖRRENBÄCHER, PETER (1992): Unternehmerische Anpassungsprozesse. Ein industriegeographisches Arbeitsmodell, dargestellt am Beispiel der Saarbergwerke AG. (=Arbeiten aus dem Geographischen Institut der Universität des Saarlandes, Bd. 38). Saarbrücken: Selbstverlag der Fachrichtung Geographic der Universität des Saarlandes.

DOSI, GIOVANNI; PAVITT, KEITH UND LUC SOETE (1990): The Economics of Technological Change and International Trade. New York: Harvester Wheatsheaf.

DOZ, YVES UND C. K. PRAHALAD (1984): Patterns of Strategic Control within Multinational Corporations. In: Journal of International Business Studies, 15. Jg., Fall, S. 55-72.

DRIVER, STEPHEN UND KEVIN MCCORMICK (1995): Inward Investment and Regional Development: Car Production in Britain and Germany. Arbeitspapier zur Konferenz der Regional Studies Association (RSA) in Göteborg am 6.-9.5.1995.

DÜLFER, EBERHARD (1982): Internationalisierung der Unternehmung - gradueller oder prinzipieller Wandel? In: Lück, Wolfgang und Volker Trommsdorff [Hrsg.]: Internationalisierung der Unternehmung als Problem der Betriebswirtschaftslehre. Berlin: Erich Schmidt, S. 19-44.

DÜLFER, EBERHARD (1985): Auswirkungen der Internationalisierung auf Führung und Organisationsstruktur mittelständischer Unternehmen. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 37. Jg., S. 493-514.

DÜLFER, EBERHARD (1992): Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen. München und Wien: Oldenbourg.

DÜLFER, EBERHARD (1992a): Ziellandwahl bei Direktinvestitionen im Ausland. In: Kumar, Brij N. und Helmut Haussmann [Hrsg.]: Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit. Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungsmanagement. München: C. H. Beck, S. 471-495.

DUNNING, JOHN H. (1973): The Determinants of International Production. In: Oxford Economic Papers, 25. Jg., H. 3, S. 289-336.

- DUNNING, JOHN H. (1977): Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise. A Search for an Eclectic Approach. In: Ohlin, Bertil; Hesselborn, Per-Ove und Per Magnus Wijkman [Hrsg.]: The International Allocation of Economic Activity. Proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm. London, Basingstoke: MacMillan, S. 395-418.
- DUNNING, JOHN H. (1979): Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory. In: Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 41. Jg., November, S. 269-295.
- DUNNING, JOHN H. (1980): Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. In: Journal of International Business Studies, 11. Jg., Spring/Summer, S. 9-31.
- DUNNING, JOHN H. (1981): International Production and the Multinational Enterprise. London: George Allen & Unwin.
- DUNNING, JOHN H. (1981a): Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach. In Weltwirtschaftliches Archiv, 117. Jg., H. 1, S. 30-64.
- DUNNING, JOHN H. (1988): Explaining International Production. London: HarperCollins.
- DUNNING, JOHN H. (1988a): The Eclectic Paradigm of International Production: a Restatement and some Possible Extensions. In: Journal of International Business Studies, 19. Jg., Spring, S. 1-31.
- DUNNING, JOHN H. (1988b): The Theory of International Production. In: The International Trade Journal, 3. Jg., H. 1, S. 21-66
- DUNNING, JOHN H. (1988c): Multinationals, Technology and Competitiveness. London: Allen & Unwin.
- DUNNING, JOHN H. (1992): Governments, Markets, and Multinational Enterprises: Some Emerging Issues. In: International Trade Journal, 7. Jg., H. 1, S. 1-14.
- DUNNING, JOHN H. (1992a): The Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporations. In: Transnational Corporations, 1. Jg., H. 1, S. 135-168.
- DUNNING, JOHN H. (1993): The Globalization of Business. London, New York: Routledge.
- DUNNING, JOHN H. (1993a): Internationalizing Porter's Diamonds. In: Management International Review, 33. Jg., H. 2, S. 7-15.
- DUNNING, JOHN H. (1994): Multinational Enterprises and the Global Economy. 3. Aufl. Workingham, Engl., Reading (Mass.) et al.: Addison-Wesley.
- DUNNING, JOHN H. (1994a): Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment. In: Transnational Corporations, 3. Jg., H. 1, S. .
- DUNNING, JOHN H. (1995): Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism. In: Journal of International Business Studies, 26. Jg., 3rd Quarter, S. 461-491.
- DUNNING, JOHN H. UND RAJNEESH NARULA (1995): The R&D-Activities of Foreign Firms in the United States. In: International Studies of Management & Organization, 25. Jg., H. 1-2, S. 39-71.

DUNNING, JOHN H. UND ALAN M. RUGMAN (1985): The Influence of Hymers Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment. In: *The American Economic Review*, 75. Jg., H. 2, S. 228-232.

ECKERT, GERHARD (1978): Eine Überprüfung von Ansätzen zur Erklärung von Direktinvestitionen. Mannheim.

EIHRENFELD, HILDEBERT (1985): Außenhandel, Direktinvestitionen und Lizenzen: eine theoretische Analyse auf Unternehmensebene. Frankfurt a. M., Bern, New York: Peter Lang.

ETEMAD, HAMID UND LOUISE SÉGUIN DULUDE (1986): Introduction: Managing the Subsidiary. In: Etemad, Hamid und Louise Séguin Dulude [Hrsg.]: *Managing the Multinational Subsidiary. Response to Environmental Changes and to Host Nation R&D Policies*. London, Sydney: Croom Helm, S. 1-20.

ETEMAD, HAMID UND LOUISE SÉGUIN DULUDE (1986a): Inventive Activity in MNEs and Their World Product Mandated Subsidiaries. In: Etemad, Hamid und Louise Séguin Dulude [Hrsg.]: *Managing the Multinational Subsidiary. Response to Environmental Changes and to Host Nation R&D Policies*. London, Sydney: Croom Helm, S. 177-206.

FAHIM-NADER, MAJNAZ UND WILLIAM J. ZEILE (1994): Foreign Direct Investment in the United States. In: *Survey of Current Business*, 74. Jg., H. 5, S. 57-81.

FAHIM-NADER, MAJNAZ UND WILLIAM J. ZEILE (1996): Foreign Direct Investment in the United States. In: *Survey of Current Business*, 76. Jg., H. 7, S. 102-130.

FAHIM-NADER, MAJNAZ UND WILLIAM J. ZEILE (1997): Foreign Direct Investment in the United States. In: *Survey of Current Business*, 77. Jg., H. 6, S. 42-68.

FASSMANN, HEINZ (1982): Mehrebenenanalyse - Fehlschlußproblem - Aggregierungsverzerrung. Ein methodischer Beitrag zur Analyse komplexer Datensätze in der Geographie. In: *Geographischer Jahresbericht aus Österreich*, XLI. Band. Wien: Institut für Geographie der Universität Wien, S. 7-26.

FAYERWAETHER, JOHN (1989): Begriff der Internationalen Unternehmung. In: Macharzina, Klaus und Martin K. Welge [Hrsg.]: *Handwörterbuch Export und Internationale Unternehmung*. Stuttgart, S. 926-948.

FERDOWS, KASRA (1997): Making the Most of Foreign Factories. In: *Harvard Business Review*, März/April, S. 73-88.

FIRN, J. (1975): External Control and Regional Development. In: *Environmental Planning A*, 7. Jg., S. 393-414.

FLORIDA, RICHARD UND MARTIN KENNEY (1991): Transplanted Organizations: The Transfer of Japanese Industrial Organisation to the U.S. In: *American Sociological Review*, 56. Jg., H. 3, S. 381-398.

FLORIDA, RICHARD UND MARTIN KENNEY (1994): The Globalization of Japanese R&D: The Economic Geography of Japanese R&D Investment in the United States. In: *Economic Geography*, 70. Jg., H. 2, S. 344-369.

- FLORIDA, RICHARD AND DONALD F. SMITH (1993): Venture Capital Formation, Investment, and Regional Industrialization. In: *Annals of the Association of American Geographers*, 83. Jg., H. 3, S. 434-451.
- FLOWERS, EDWARD (1976): Oligopolistic Reactions in European and Canadian Direct Investment in the United States. In: *Journal of International Business Studies*, 7. Jg., H. 2, S. 43-55.
- FORRY, JOHN I. UND MARK R. JOELSON [HRSG.] (1988): *Joint Ventures in the United States*. London: Butterworths.
- FORSGREN, MATS (1989): *Managing the Internationalization Process. The Swedish Case*. London, New York: Routledge.
- FORSGREN, MATS; HOLM, ULF UND JAN JOHANSON (1992): Internalization of the Second Degree: The Emergence of European-Based Centres in Swedish Firms. In: Young, Stephen und James Hamill [Hrsg.]: *Europe and the Multinationals. Issues and Responses for the 1990s*. Aldershot, Brookfield: Edward Elgar.
- FORSGREN, MATS UND CECILIA PAHLBERG (1996): Managing International Networks. Presentation of a Research Project. In: Cecilia Pahlberg [Hrsg.]: *Subsidiary - Headquarters Relationships in International Business Networks*. Uppsala: Uppsala University, S. 41-57.
- FORSGREN, MATS UND CECILIA PAHLBERG (1996a): Subsidiary Influence and Autonomy in International Firms. In: Cecilia Pahlberg [Hrsg.]: *Subsidiary - Headquarters Relationships in International Business Networks*. Uppsala: Uppsala University, S. 91-106.
- FRANKEL, M. (1965): Home versus Foreign Investment: A Case against Capital Exports. In: *Kyklos*, 28. Jg., S. 411-433.
- FRANKO, LAWRENCE G. (1976): *The European Multinationals: a Renewed Challenge to American and British Big Business*. London: Harper and Row.
- FREEMAN, RICHARD B. UND MARK H. MEDOFF (1984): *What do Unions do?* New York: Basic Books.
- FRIEDMAN, JOSEPH; GERLOWSKI, DANIEL A. UND JONATHAN SILBERMAN (1992): What Attracts Foreign Multinational Corporations? Evidence from Branch Plant Location in the United States. In: *Journal of Regional Science*, 32. Jg., H. 4, S. 403-418.
- FROOT, KENNETH UND JEREMY C. STEIN (1991): Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach. In: *Quarterly Journal of Economics*, 106. Jg., November, S. 1191-1217.
- GÄEBE, WOLF (1993): Neue räumliche Organisationsstrukturen in der Automobilindustrie. In: *Geographische Rundschau*, 45. Jg., H. 9, S. 493-497.
- GERMAN-AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE [HRSG.] (1995): *Subsidiaries of German Firms in the U.S.* 21. Aufl. New York.
- GEORGIA DEPARTMENT OF INDUSTRY, TRADE AND TOURISM [HRSG.] (1997): *List of Foreign-Owned Companies in the State of Georgia*. (=Unveröffentlichte Adressenliste). Atlanta.
- GIDDY, IAN H. (1978): The Demise of the Product Cycle Model in International Business Theory. In: *Columbia Journal of World Business*, 8. Jg., H. 1, S. 90-97.



- GIESE, ALENKA S.; KAHLEY, WILLIAM J. UND ROGER F. RIEFLER (1990): Foreign Direct Investment: Motivating Factors and Economic Impact. In: *Regional Science Perspectives*, 20. Jg., H. 1, S. 105-127.
- GLASMEIER, AMY UND ROBIN M. LEICHENKO (1997): From Free Market Rhetoric to Free Market Reality: The Future of the U.S. South in an Era of Globalization. (=URL: <http://www.gis.psu.edu/Glasmeier/GlasmeierHTML/GlasmeierSouth.html>).
- GLATZ, HANS UND HANS MOSER (1989): *Ausländische Direktinvestitionen in Österreich. Auswirkungen auf Beschäftigung, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der Industrie*. Frankfurt a.M., New York: Campus-Verlag.
- GLICKMAN, NORMAN J. UND AMY GLASMEIER (1989): The International Economy and the American South. In: Rodwin, Lloyd und Hidehiko Sazanami [Hrsg.]: *Deindustrialization and Regional Economic Transformation: The Experience of the United States*. Boston: Allen & Unwin, S. 60-80.
- GLICKMAN, NORMAN J.; GLASMEIER, AMY; BANNISTER, GEOFFREY J. UND WILLIAM LUKER JR. (1989): Foreign Investment, Industrial Linkages, and Regional Development. Working Paper No. 55, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs Austin: University of Texas.
- GLICKMAN, NORMAN J. UND DOUGLAS P. WOODWARD (1988): The Location of Foreign Direct Investment in the United States: Patterns and Determinants. In: *International Regional Science Review*, 11. Jg., H. 2, S. 137-154.
- GLICKMAN, NORMAN J. UND DOUGLAS P. WOODWARD (1989): *The New Competitors*. New York.: Basic Books.
- GHOSHAL, SUMANTRA UND NITIN NOHRIA (1989): Internal Differentiation within Multinational Corporations. In: *Strategic Management Journal*, 10. Jg., H. 4, S. 323-337.
- GOETTE, THOMAS (1994): *Standortpolitik internationaler Unternehmen*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Vorlag.
- GRABHER, GERNOT (1993): Rediscovering the Social in the Economics of Interfirm Relations. In: Grabher, Gernot [Hrsg.]: *The Embedded Firm*. London: Routledge, S. 1-31.
- GRABHER, GERNOT (1994): Instant-Capitalism: Fragile Investment in Eastern German Regions. In: Dicken, Peter und Michel Quévit [Hrsg.]: *Transnational Corporations and European Regional Restructuring*. (=Netherlands Geographical Studies 181). Utrecht: Utrecht University, S. 109-130.
- GRABNER-KRÄUTER, SONJA (1992): Markterschließungsstrategien unter Risikoaspekten. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)*, H. 9, S. 434-439.
- GRAHAM, EDWARD M. (1978): Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon? In: *Journal of Post-Keynesian Economics*, 1. Jg., H. 2, S. 82-99.
- GRAHAM, EDWARD M. UND PAUL KRUGMAN (1989): *Foreign Direct Investment in the United States* Washington D.C.: Institute of International Economics.
- GRAY, H. PETER (1982): Macroeconomic Theories of Foreign Direct Investment: An Assessment. In: Rugman, Alan M. [Hrsg.]: *New Theories of the Multinational Enterprise*. New York: St. Martin's Press, S. 172-195.

- GROSSE, ROBERT UND LEN J. TREVINO (1996): Foreign Direct Investment in the United States: An Analysis by Country of Origin. In: *Journal of International Business Studies*, 27. Jg., H. 1, S. 139-156.
- GRUBAUGH, STEPHEN G. (1987): Determinants of Foreign Direct Investment. In: *The Review of Economics and Statistics*, 69. Jg., H. 2, S. 149-152.
- GRÜNÄRML, FROHMUND (1982): *Multinationale Unternehmen, internationaler Handel und monetäre Stabilität: ein Beitrag zur Theorie und Empirie internationaler Wirtschaftsbeziehungen*. Bern, Stuttgart: Haupt.
- GUPTA, ANIL K. UND VIJAY GOVINDARAJAN (1991): Knowledge Flows and the Structure of Control within Multinational Corporations. In: *Academy of Management Review*, 16. Jg., H. 4, S. 768-792.
- GUPTA, ANIL K. UND VIJAY GOVINDARAJAN (1994): Organizing Knowledge Flows within MNCs. In: *International Business Review*, 3. Jg., H. 4, S. 443-457.
- HAAS, HANS-DIETER; HESS, MARTIN UND TILL WERNECK (1995): *Die Bedeutung der Direktinvestitionstätigkeit für den Wirtschaftsraum Bayern. (=WRU-Berichte, Materialien und Forschungsberichte aus dem Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München)*. H. 5. München: Selbstverlag des Instituts für Wirtschaftsgeographie.
- HAAS, HANS-DIETER; HESS, MARTIN UND TILL WERNECK (1997): *Die Internationalisierung der bayerischen Wirtschaft im Spiegel der Direktinvestition*. In: *Akademie für Raumforschung und Landesplanung (ARL)* [Hrsg.]: *Sicherung des Wirtschaftsstandortes Bayern durch Landesentwicklung*, Bd. 237. Hannover: ARL.
- HÄRTEL, HANS-HAGEN UND ROLF JUNGNICHEL et al. (1996): *Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel: Globalisierung der deutschen Wirtschaft. (=Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung; Bd. 29)*. Baden-Baden: Nomos.
- HÅKANSON, LARS (1979): *Towards a Theory of Location and Corporate Growth*. In: Hamilton, Frederick E. I. und Godfrey J. R. Linge [Hrsg.]: *Industrial Systems*. Chichester et al.: Wiley & Sons, S. 115-138.
- HÅKANSON, LARS UND UDO ZANDER (1986): *Managing International Research & Development*. Stockholm: Mekanföbund.
- HÅKANSON, LARS (1990): *International Decentralisation of R&D - the Organizational Challenges*. In: Bartlett, Christopher A.; Doz, Yves und Gunnar Hedlund [Hrsg.]: *Managing the Global Firm*. New York, London: Routledge, S. 256-300.
- HARRINGTON, JAMES JR.; BURNS, KAREN UND MAN CHEUNG (1986): *Market-oriented Foreign Investment and Regional Development: Canadian Companies in Western New York*. In: *Economic Geography*, 62. Jg., H. 2, S. 155-166.
- HARTMAN, DAVID G. (1984): *Tax Policy and Foreign Direct Investment in the United States*. In: *National Tax Journal*, 37. Jg., S. 475-487.
- HARRISON, BENNETT (1992): *Industrial Districts: Old Wine in New Bottles?* In: *Regional Studies*, 26. Jg., H. 5, S. 469-483.

- HARVEY, JOHN T. (1989): The Determinants of Direct Foreign Investment. In: *Journal of Post Keynesian Economics*, 12. Jg., S. 260-272.
- HAUFF, THOMAS (1995): Die Textilindustrie zwischen Schrumpfung und Standortsicherung. Weltwirtschaftliche Anpassungszwänge, unternehmerische Handlungsstrategien und regional-ökonomische Restrukturierungsprozesse in der Textilindustrie des Westmünsterlandes. (=Duisburger Geographische Arbeiten, Bd. 14). Dortmund: Dortmunder Vertrieb für Bau- und Planungsliteratur.
- HAUG, PETER; HOOD, NEIL UND STEPHEN YOUNG (1983): R&D Intensity in the Affiliates of US Owned Electronics Companies Manufacturing in Scotland. In: *Regional Studies*, 17. Jg., H. 4, S. 383-392.
- HAYTER, ROGER UND H. DOUG WATTS (1990): The Geography of Enterprise: A Reappraisal. In: *Progress of Human Geography*, 7. Jg., H. 2, S. 157-181.
- HEDLUND, GUNNAR (1986): The Hypermodern MNC - A Heterachy? In: *Human Resource Management*, 25. Jg., H. 1, S. 9-35.
- HEDLUND, LARS UND DAG ROLANDER (1990): Action in Heterarchies - New Approaches in Managing the MNC. In: Bartlett, Christopher A.; Doz, Yves und Gunnar Hedlund [Hrsg.]: *Managing the Global Firm*. New York, London: Routledge, S. 15-46.
- HEENAN, DAVID A. UND HOWARD V. PERLMUTTER (1979): *Multinational Organization Development*. Reading (Mass.): Addison-Wesley.
- HEIDHUES, FRANZ (1969): Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen: Eine kritische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Direktinvestitionen. (=Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung, Bd. 23). Tübingen: Mohr.
- HEINEN, EDMUND (1985): *Industriebetriebslehre. Entscheidungen im Industriebetrieb*. 8. durchges. u. verb. Aufl. Wiesbaden: Gabler.
- HEINEN, HJALMAR (1982): *Ziele multinationaler Unternehmen: Der Zwang zu Investitionen im Ausland*. Wiesbaden: Gabler.
- HELLWIG, HANS-JÜRGEN (1989): Internationale Joint Venture-Verträge. In: Macharzina, Klaus und Martin K. Welge [Hrsg.]: *Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung*. Stuttgart: Poeschel, S. 1064-1072.
- HENNART, JEAN-FRANÇOIS (1982): *A Theory of Multinational Enterprise*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- HENZLER, HERBERT (1993): Kritische Würdigung der Debatte um den Wirtschaftsstandort Deutschland. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB)*, 63. Jg., H. 1, S. 5-21.
- HILL, CHARLES W. L.; HWANG, PETER UND W. CHAN KIM (1990): An Eclectic Theory of the Choice of International Entry Mode. In: *Strategic Management Journal*, 11. Jg., S. 117-128.
- HILL, STEPHEN UND MAX MUNDAY (1992): The UK Regional Distribution of Foreign Direct Investment: Analysis and Determinants. In: *Regional Studies*, 26. Jg., H. 6, S. 535-544.
- HILL, STEPHEN UND MAX MUNDAY (1995): Foreign Manufacturing Investment in France and the UK: A Regional Analysis of Locational Determinants. In: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG)*, 86. Jg., H. 4, S. 311-327.

- HIRSCH, SEEV (1976): An International Trade and Investment Theory of the Firm. In: Oxford Economic Papers, 28. Jg., H. 2, S. 258-270.
- HIRSCHMAN, ALBERT O. (1967): Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag.
- HIRST, PAUL Q. UND JONATHAN ZEITLIN (1992): Flexible Specialisation versus Post-Fordism: Theory, Evidence and Policy Implications. In: Storper, Michael und Allen J. Scott [Hrsg.]: Pathways to Industrialization and Regional Development. London, New York: Routledge, S. 70-115.
- HLADIK, KAREN J. (1987): International Joint Ventures: An Economic Analysis of U.S.-Foreign Business Partnerships. 2. Aufl. Lexington (Mass.), Toronto: Lexington Books.
- HOOD, NEIL UND STEPHEN YOUNG (1979): The Economics of Multinational Enterprise. London, New York: Longman.
- HOOD, NEIL UND STEPHEN YOUNG (1982): US Multinational R&D: Corporate Strategies and Policy Implications for the U.K. In: Multinational Business, H. 2, S. 10-23.
- HOOD, NEIL UND STEPHEN YOUNG (1988): Inward Investment and the EC: UK Evidence on Corporate Integration Strategies. In: Dunning, John H. und Peter Robson [Hrsg.]: Multinationals and the European Community. Oxford, New York: Basil Blackwell, S. 91-104.
- HORST, THOMAS (1972): Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study. In: Review of Economics and Statistics, 54. Jg., H. 3, S. 258-266.
- HOWELLS, JEREMY (1990): The Internationalization of R&D and the Development of Global Research Networks. In: Regional Studies, 24. Jg., H. 6, S. 495-512.
- HOWELLS, JEREMY UND MICHELLE WOOD (1993): The Globalisation of Production and Technology. London, New York: Belhaven Press.
- HOWENSTINE, NED G. UND WILLIAM J. ZEILE (1994): Characteristics of Foreign-Owned U.S. Manufacturing Establishments. In: Survey of Current Business, 74. Jg., H. 1, S. 34-59.
- HU, YAO-SU (1992): Global or Stateless Corporations are National Firms with International Operations. In: California Management Review, Winter, S. 107-126.
- HULTMAN, CHARLES W. UND L. RANDOLPH MCGEE (1988): Factors Influencing Foreign Investment in the U.S., 1970-1986. In: Rivista Internazionale di scienze economiche e Commerciali, 35. Jg., S. 1061-1066.
- HUMMEL, BORIS (1997): Internationale Standortentscheidungen. Einflußfaktoren, informativische Fundierung und Unterstützung durch computergestützte Informationssysteme. (=IFAW Schriftenreihe des Instituts für Allgemeine Wirtschaftsforschung der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg). Freiburg: Rudolf Haufe Verlag.
- HÜSEMANN, FRANK (1972): Das internationale Joint Venture in betriebswirtschaftlicher Sicht. Freiburg: Diss.
- HYMER, STEPHEN (1976): The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- HYMER, STEPHEN (1990): The Large Multinational Corporation. In: Casson, Mark C. [Hrsg.]: Multinational Corporations. Aldershot, Brookfield: Edward Elgar, S. 6-29.

- ICKRATH, HANS-PETER (1992): Standortwahl der „neuen technologieorientierten Unternehmen (NTU)“. (=Empirische Wirtschaftsforschung), Bd. 22. Münster/Hamburg: Lit Verlag.
- IVERSEN, CARL (1967): Aspects of the Theory of International Capital Movements. Neuauf-  
lage von 1935. Kopenhagen, London: Cass.
- JASAY, ANTHONY E. DE (1960): The Social Choice Between Home and Overseas Investment.  
In: Economic Journal. 70. Jg., S. 105-113.
- JAHREISS, WOLFGANG (1984): Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland. Versuch einer  
Bestandsaufnahme, Weiterführung und Integration partialanalytischer Forschungsansätze.  
Berlin: Duncker & Humblot.
- JARILLO, J. CARLOS UND JON I. MARTINEZ (1990): Different Roles for Subsidiaries: The Case  
of Multinational Corporations in Spain. In: Strategic Management Journal, 11. Jg., H. 7,  
S. 501-512.
- JOHANSON, JAN UND JAN-ERIK VAHLNE (1977): The Internationalization Process of the Firm -  
a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Commitment. In: Journal of  
International Business, 8. Jg., H. 1, S. 23-32.
- JOHNSON, MERRILL L. (1989): Industrial Transition and the Location of High-Technology  
Branch Plants in the Nonmetropolitan Southeast. In: Economic Geography, 65. Jg., H. 1,  
S. 33-47.
- JUHL, PAULGEORG (1980): Industrielle Vorwärtsverflechtungen und grenzüberschreitende  
Follow-up Investitionen. Aggregierte und branchenspezifische Analysen am Beispiel west-  
deutscher Direktinvestitionen in der verarbeitenden Industrie Brasiliens. In: Konjunktur-  
politik, 26. Jg., H. 5, S. 308-320.
- JULIUS, DEANNE (1990): Global Companies and Public Policy. The Growing Challenge of  
Foreign Direct Investment. Royal Institut of International Affairs. New York: Pinter.
- JUNGNICKEL, ROLF (1981): Analyse der strukturellen Entwicklung der deutschen Wirtschaft -  
Strukturbericht 1980: Technologietransfer und deutsche Direktinvestitionen im Ausland.  
(=Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung). Hamburg.
- JUNGNICKEL, ROLF (1989): Internationale Direktinvestitionen. In: Macharzina, Klaus und  
Martin K. Welge [Hrsg.]: Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung. Stutt-  
gart: Poeschel, S. 308-315.
- KALLEN, PAUL-BERNHARD (1987): Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Entwick-  
lungsländern. Theoretische Analyse und empirische Befunde. (=Europäische Hochschul-  
schriften, Reihe 5, Bd. 783). Frankfurt a.M. et al.: Lang.
- KAPPICH, LOTTIAR (1989): Theorie der internationalen Unternehmenstätigkeit. Betrachtung der  
Grundformen des internationalen Engagements aus koordinations-theoretischer Perspektive.  
Hannover: V. Florentz.
- KAY, NEIL M. (1983): Multinational Enterprises: A Review Article. In: Scottish Journal of  
Political Economy, 30. Jg., H. 3, S. 304-312.
- KAYSER, GUNTER UND BERND H.-J. KITTERER U.A. (1981): Erfahrungen deutscher Auslands-  
investoren in ausgewählten Industrieländern - Ergebnisse einer Umfrage in Australien, Frank-

reich, Japan, Kanada und den Vereinigten Staaten von Amerika. (=Schriften zur Mittelstandsforschung, Bd. 80). Göttingen: Schwartz.

KAYSER, GUNTER UND UWE SCHWARTING (1981): Auslandsinvestitionen als Unternehmensstrategie. In: Wirtschaftsdienst, 61. Jg., H. 9, S. 454-468.

KEMP, MURRAY C. (1962): The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: Comment. In: Economic Record, 38. Jg., S. 108-110.

KIESER, ALFRED UND HERBERT KUBICEK (1978) Organisationstheorien. Bd. II. Kritische Analysen neuerer sozialwissenschaftlicher Ansätze. Stuttgart: Kohlhammer.

KIM, WI SAENG UND ESMERALDA O. LYN (1986): Excess Market Value, the Multinational Corporation, and Tobin's q-Ratio. In: Journal of International Business Studies, 17. Jg., Spring, S. 119-125.

KIM, WI SAENG UND ESMERALDA O. LYN (1987): Foreign Direct Investment Theories, Entry Barriers and Revers Investments in U.S. Manufacturing Industries. In: Journal of International Business Studies, 18. Jg., Summer, S. 53-66.

KIM, WI SAENG UND ESMERALDA O. LYN (1990): FDI Theories and the Performance of Foreign Multinationals Operating in the U.S. In: Journal of International Business Studies, 21. Jg., H. 1, S. 41-54.

KINDLEBERGER, CHARLES P. (1968): International Economics. 4. Aufl. Homewood (Ill.): Irwin.

KINDLEBERGER, CHARLES P. (1969): American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. New Haven, London: Yale University Press.

KINDLEBERGER, CHARLES P. (1969a): Restrictions on Direct Investments in Host Countries. Discussion Paper for the University of Chicago Workshop on International Business. (Unveröffentlicht).

KIRSCH, WERNER UND HARTMUT MAASSEN (1990): Einleitung: Managementsysteme. In: Kirsch, Werner und Hartmut Maaßen [Hrsg.]: Managementsysteme. 2. Aufl. München. Verlag Barbara Kirsch.

KLEIN, MICHAEL UND ERIC ROSENGREN (1994): The Real Exchange Rate and Foreign Direct Investment in the United States: Relative Wealth vs. Relative Wage Effects. In: Journal of International Economics, 36. Jg., H. 3/4, S. 373-389.

KLODT, HENNING UND RAINER MAURER (1996): Internationale Direktinvestitionen: Determinanten und Konsequenzen für den Standort Deutschland. (=Kieler Diskussionsbeiträge 284). Kiel: Institut für Weltwirtschaft.

KLOSE, ROLAND (1983): Die Erschließung des US-Marktes durch Direktinvestitionen mittelständischer deutscher Unternehmen des Investitionsgüterbereiches. Würzburg.

KNICKERBOCKER, FREDERICK T. (1973): Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise. Boston: Harvard University.

KNOX, PAUL UND JOHN AGNEW (1994): The Geography of the World Economy. London: E. Arnold.

- KOBRIN, STEPHEN J. (1979): Political Risk: A Review and Reconsideration. In: *Journal of International Business Studies*, 10. Jg., H. 1, S. 67-80.
- KOBRIN, STEPHEN J. (1988): Strategic Integration in Fragmented Environments: Social and Political Assessment by Subsidiaries of Multinational Firms. In: Hood, Neil und Jan-Erik Vahlne [Hrsg.]: *Strategies in Global Competition. Selected Papers from the Prince Bertil Symposium at the Institute of International Business, Stockholm School of Economics*. London, New York, Sydney, S. 104-120.
- KOBRIN, STEPHEN J. (1991): An Empirical Analysis of the Determinants of Global Integration. In: *Strategic Management Journal*, 12. Jg., Special Issue, S. 17-31.
- KÖDDERMANN, RALF UND MARKUS WILHELM (1996): Umfang und Bestimmungsgründe einfließender und ausfließender Direktinvestitionen ausgewählter Industrieländer - Entwicklungen und Perspektiven. (=ifo Studien zur Strukturforschung 24). München: Ifo Institut für Wirtschaftsforschung.
- KOGUT, BRUCE (1990): International Sequential Advantages and Network Flexibility. In: Bartlett, Christopher A.; Doz, Yves und Gunnar Hedlund [Hrsg.]: *Managing the Global Firm*. New York, London: Routledge, S. 47-68.
- KOJIMA, KIYOSHI (1978): *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations*. New York, London: Praeger.
- KOOPMAN, T'JALLING C. UND JOHN M. MONTIAS (1971): On the Description and Comparison of Economic Systems. In: Eckstein, Alexander [Hrsg.]: *Comparison of Economic Systems: Theoretical and Methodological Approaches*. Berkeley, Los Angeles, London: University of Calif. Press.
- KRIST, HERBERT (1987): *Bestimmungsgründe industrieller Direktinvestitionen*. Köln: Sigma.
- KRUMME, GÜNTHER (1969): Toward a Geography of Enterprise. In: *Economic Geography*, 45. Jg., H. 1, S. 30-40.
- KUEMMERLE, WALTER (1997): Building Effective R&D Capabilities Abroad. In: *Harvard Business Review*, März/April, S. 61-70.
- KUMAR, BRIJ N. (1987): *Deutsche Unternehmen in den USA: das Management in amerikanischen Niederlassungen deutscher Mittelbetriebe*. Wiesbaden: Gabler.
- KUMAR, BRIJ N. (1989): Formen der internationalen Unternehmenstätigkeit. In: Macharzina, Klaus und Martin K. Welge [Hrsg.]: *Handwörterbuch Export und Internationale Unternehmung*. Stuttgart, S. 926-948.
- KUMAR, BRIJ N. (1992): Grundlagen und Problemfelder der internationalen Unternehmenstätigkeit - Schwerpunkte, Aufbau und Beiträge des Handbuchs. In: Kumar, Brij N. und Helmut Haussmann [Hrsg.]: *Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit. Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungsmanagement*. München: C. H. Beck, S. 1-26.
- KUTSCHKER, MICHAEL (1992): Die Wahl der Eigentumsstrategie der Auslandsniederlassung in kleineren und mittleren Unternehmen. In: Kumar, Brij N. und Helmut Haussmann [Hrsg.]: *Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit. Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungsmanagement*. München: C. H. Beck, S. 497-530.

- KÜTING, KARLHEINZ (1980): Inlands- und Auslandswachstum. Unternehmenspolitische Aspekte bei der Wahl des Wachstumsortes. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP), 32. Jg., H. 3, S. 276-295.
- LALL, SANJANA (1980): Advantages and Foreign Involvement by U.S. Manufacturing Industry. In: Oxford Economic Papers, 32. Jg., H. 1, S. 102-122.
- LALL, SANJANA UND N. S. SIDDARTHAN (1982): The Monopolistic Advantage of Multinationals: Lessons from Foreign Direct Investment in the U.S. In: The Economic Journal, 92. Jg., September, S. 668-683.
- LANGLOIS, RICHARD N. UND PAUL L. ROBERTSON (1995): Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions. London, New York: Routledge.
- LAW, CHRISTOPHER M. (1980): The Foreign Company's Location Investment Decision and its Role in British Regional Development. In: Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG), 71. Jg., H. 1, S. 15-20.
- LAWRENCE, PAUL R. UND JAY W. LORSCH (1967): Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- LEFTWICH, ROBERT B. (1973): Foreign Direct Investment in the United States, 1962-1971. In: Survey of Current Business, 53. Jg., H. 2, S. 29-40.
- LEVINSOHN, JAMES (1989): The Determinants of Foreign Direct Investment in the United States, 1979-85. In: Feenstra, Robert [Hrsg.]: Trade Policies for International Competitiveness. Chicago: University of Chicago Press, S. 80-83.
- LIEBENTHAL, DAVID E. (1960): The Multinational Corporation. In: Anshen, Melvin und George Leland Bach [Hrsg.]: Management and Corporations. New York.
- LIPSETZ, ALAIN (1986): New Tendencies in the International Division of Labor: Regimes of Accumulation and Modes of Regulation. In: Scott, Allen J. und Michael Storper [Hrsg.]: Production, Work, Territory. The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism. Boston, London, Sydney, S. 16-40.
- LITTLE, JANE SNEDDON (1978): Locational Decisions of Foreign Direct Investors in the U.S. In: New England Economic Review, July/August, H. 4, S. 43-63.
- LITTLE, JANE SNEDDON (1982): The Impact of Acquisitions by Foreigners on the Financial Health of US Firms. In: New England Economic Review, July/August, H. 4, S. 40-53.
- LITTLE, JANE SNEDDON (1986): The Effects of Foreign Direct Investment on US Employment during Recession and Structural Change. In: New England Economic Review, November/December, H. 6, S. 40-48.
- LORZ, JENS OLIVER (1993): Direktinvestitionen des verarbeitenden Gewerbes in Industrieländern. In: Die Weltwirtschaft, 43. Jg., H. 2, S. 149-166.
- LOWINGER, THOMAS C. ANIL K. LA UND SHUNICHI NOZAKI (1995): Empirical Analysis and Political Implications of the Patterns and Structure of Japanese Direct Investment in the United States. In: The International Trade Journal, 9. Jg., H. 1, S. 39-66.



- LÜDER, KLAUS UND WILLI KÜPPER (1983): Unternehmerische Standortplanung und regionale Wirtschaftsförderung: eine empirische Analyse des Standortverhaltens industrieller Großunternehmen. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- LUGER, MICHAEL I. UND SUDHIR SHETTY (1985): Determinants of Foreign Plant Start-ups in the United States: Lessons for Policymakers in the Southeast. In: *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, 18. Jg., H. 2, S. 223-245.
- LÜNING, JÖRG (1992): Direktinvestitionen und Standortverhalten von multinationalen Unternehmen. Eine theoretische und empirische Analyse für die Region Wien. Wien: Service Fachverlag.
- MACDOUGALL, G. D. A. (1960): The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach. In: *Economic Record*, 36. Jg., H. 1, S. 13- 35.
- MACHARZINA, KLAUS (1982): Theorie der internationalen Unternehmenstätigkeit - Kritik und Ansätze einer integrativen Modellbildung. In: Lück, Wolfgang und Volker Trommsdorff [Hrsg.]: *Internationalisierung der Unternehmung als Problem der Betriebswirtschaftslehre*. Berlin: Erich Schmidt Verlag, S. 111-143.
- MAGEE, STEPHEN P. (1978): Multinational Corporations, the Industry Technology Cycle and Development. In: *Journal of World Trade Law*, 11. Jg., H. 4, S. 297-321.
- MAGEE, STEPHEN P. (1978): Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Foreign Direct Investment. In: Bhagwati, Jagdish N. [Hrsg.]: *The New International Economic Order*. 2. Aufl. Cambridge (Mass.), London: MIT Press, S. 317-340.
- MALMBERG, BO (1995): Problems of Time-Space Co-ordination: A Key to the Understanding of Multiplant Firms. In: *Progress in Human Geography*, 19. Jg., H. 1, S. 47-60.
- MANN, CATHERINE L. (1989): Determinants of Japanese Direct Investment in U.S. Manufacturing Industries. Washington, D.C.: Board of Governors of the Federal Reserve System.
- MANZAGOL, CLAUDE (1996): Une métropole de l'ère globale: Atlanta. In: *Annales de Géographie*, 105. Jg., H. 591 (septembre-octobre), S. 516-534.
- MARKOWITZ, HARRY M. (1995): *Portfolioselection. Efficient Diversification of Investments*. 2. Aufl. d. Neuauflage von 1959. Cambridge (Mass.): Blackwell.
- MARSHALL, JOHN N. (1979): Ownership, Organisation and Industrial Linkage: A Case Study in the Northern Region of England. In: *Regional Studies*, 13. Jg., H. 6, S. 531-537.
- MARTINELLI, FLAVIA UND ERICA SCHOENBERGER (1991): Oligopoly is Alive and Well. Notes for a Broader Discussion of Flexible Accumulation. In: Benko, Georges und Michael F. Dunford [Hrsg.]: *Industrial Change and Regional Development: The Transformation of New Industrial Spaces*. London, New York: Belhaven Press, S. 117-133.
- MASON, EDWARD S. (1957): *Economic Concentration and the Monopoly Problem*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- MASSEY, DOREEN (1979): A Critical Evaluation of Industrial Location Theory. In: Hamilton, Frederick Edwin Ian und Godfrey J. R. Linge [Hrsg.]: *Spatial Analysis, Industry and Industrial Environment*. Vol. I: *Industrial Systems*. Chichester et al.: Wiley, S. 57-72.

- MASSEY, DOREEN (1979a): In What Sense a Regional Problem? In: *Regional Studies*, 13. Jg., H. 2, S. 233-243.
- MCCALMAN, JAMES (1992): Setting up in Silicon Glen: Inward Investment and Implications for Spin-off and Supplier Linkages. In: *Environment and Planning C: Government and Policy*, 10. Jg., S. 423-438.
- MCCANN, PHILIP (1997): How Deeply Embedded is Silicon Glen? A Cautionary Note. In: *Regional Studies*, 31. Jg., H. 7, S. 695-703.
- MCCLAIN, DAVID (1983): Foreign Investment in the United States: Old Currents, „New Waves“, and the Theory of Direct Investment. In: Kindleberger, Charles und David Audretsch [Hrsg.]: *The Multinational Corporation in the 1980s*. Cambridge (Mass.), London: MIT Press, S. 278-333.
- MCCONNELL, JAMES E. (1980): Foreign Direct Investment in the United States. In: *Annals of the Association of American Geographers*, 70. Jg., H. 2, S. 259-270.
- MCDERMOTT, PHILIP J. (1976): Ownership, Organisation and Regional Dependence in the Scottish Electronics Industry. In: *Regional Studies*, 10. Jg., H. 3, S. 319-335.
- MCDERMOTT, PHILIP J. UND MICHAEL J. TAYLOR (1982): *Industrial Organisation and Location*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MCMANUS, JOHN C. (1972): The Theory of the International Firm. In: Paquet, Gilles [Hrsg.]: *The Multinational Firm and the Nation State*. Toronto: Collier-MacMillan.
- MCNEE, ROBERT B. (1958): Functional Geography of the Firm, with an Illustrative Case Study from the Petroleum Industry. In: *Economic Geography*, 34. Jg., H. 4, S. 321-337.
- MCNEE, ROBERT B. (1960): Towards a more Humanistic Geography: the Geography of Enterprise. In: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 51. Jg., S. 201-206.
- MEFFERT, HERIBERT UND JOACHIM BOLZ (1994): *Internationales Marketing-Management*. Stuttgart, Berlin, Köln: Kohlhammer.
- MEISSNER, HANS GÜNTHER (1988): *Strategisches internationales Marketing*. Berlin, Heidelberg, New York: Springer.
- MEISSNER, HANS GÜNTHER (1990): *Strategic International Marketing*. Berlin, Heidelberg: Springer.
- MEISSNER, HANS GÜNTHER UND STEPHAN GERBER (1980): Die Auslandsinvestition als Entscheidungsproblem. In: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP)*, 32. Jg., H. 3, S. 217-228.
- MEYER, KLAUS E. UND PETER RÜHMANN (1993): Direktinvestitionen im Ausland. In: *WISU (Das Wirtschaftsstudium)*, H. 1, S. 62-67.
- MILKMAN, RUTH (1992): The Impact of Foreign Investment on US Industrial Relations: The Case of California's Japanese-owned Plants. In: *Economic and Industrial Democracy*, 13. Jg., H. 2, S. 151-182.
- MOORE, MICHAEL L.; STEECE, BERT M. UND CHARLES W. SWENSON (1987): An Analysis of the Impact of State Income Rates and Basis on Foreign Direct Investment. In: *Accounting Review*, 62. Jg., October, S. 671-685.

- MOORE, MICHAEL O. (1993): Determinants of German Manufacturing Direct Investment: 1980-1988. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129. Jg., H. 1, S. 120-138.
- MUNDELL, ROBERT A. (1957): International Trade and Factor Mobility. In: *American Economic Review*, 47. Jg., Juni, S. 321-335.
- NELSON, DISA K. (1987): Schweizerische Direktinvestitionen in den USA. Bern: Paul Haupt.
- NOHRIA, NITIN UND SÜMANTRA GHOSHAL (1994): Differentiated Fit and Shared Values: Alternatives for Managing Headquarters-Subsidiary Relations. In: *Strategic Management Journal*, 15. Jg., H. 7, S. 491-502.
- NORDSTRÖM, KJELL A. (1991): The Internationalization Process of the Firm. Searching for New Patterns and Explanations. Stockholm: Akademisk Avhandling.
- NORMAN, GEORGE UND JOHN H. DUNNING (1984): Intra-Industry Foreign Direct Investment: Its Rationale and Trade Effects. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 120. Jg., H. 3, S. 522-540.
- NORTH CAROLINA DEPARTMENT OF COMMERCE [HRSG.] (1996): *International Firms Directory*. Raleigh.
- NURKSE, RAGNAR (1934): Ursachen und Wirkungen der Kapitalbewegungen. In: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 5. Jg., S. 78-96.
- O'FARRELL, P. N.; L. MOFFAT UND P. A. WOOD (1995): Internationalisation by Business Services: A Methodological Critique of Foreign-Market Entry-Mode Choice. In: *Environment and Planning A*, 27. Jg., S. 683-697.
- O'FARRELL, P. N. UND BRIAN O'LOUGHLIN (1981): New Industry Input Linkages in Ireland: An Econometric Analysis. In: *Environment and Planning A*, 13. Jg., S. 285-308.
- O'HUALLACHAIN, BREANDAN (1984): Linkages and Foreign Direct Investment in the United States. In: *Economic Geography*, 60. Jg., H. 3, S. 238-253.
- O'HUALLACHAIN, BREANDAN (1986): The Role of Foreign Direct Investment in the Development of Regional Industrial Systems: Current Knowledge and Suggestions for a Future American Research Agenda. In: *Regional Studies*, 20. Jg., H. 2, S. 151-162.
- OHLIN, BERTIL (1933): *Interregional and International Trade*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- OHLIN, BERTIL (1977): Some Aspects of the Relations Between International Movement of Commodities, Factors of Production, and Technology. In: Ohlin, Bertil; Hesselborn, Per-Ove und Per Magnus Wijkman [Hrsg.]: *The International Allocation of Economic Activity. Proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm*. London, Basingstoke: MacMillan, S. 25-56.
- ONDRICH, JAN UND MICHAEL WASYLENKO (1993): *Foreign Direct Investment in the United States*. Kalamazoo: W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
- OPPENLÄNDER, KARL HEINRICH (1980): Motive für deutsche Direktinvestitionen im Ausland. In: Fritz Huhle [Hrsg.]: *Weltwirtschaft in Forschung, Lehre und Praxis. Festschrift zum 30jährigen Bestehen der Akademie für Welthandel*. Frankfurt am Main: Industrie- und Handelskammer, S. 185-200.

- OPPENLÄNDER, KARL HEINRICH (1992): Direktinvestitionen und Internationalisierung der deutschen Wirtschaft. In: Kumar, Brij N. und Helmut Haussmann [Hrsg.]: Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit. Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungsmanagement. München: C. H. Beck, S. 35-44.
- OPPENLÄNDER, KARL HEINRICH UND W. GERSTENBERGER (1992): Direktinvestitionen als Ausdruck zunehmender Internationalisierung der Märkte. In: Ifo-Schnelldienst, 45. Jg., H. 10, S. 3-11.
- OZAWA, TERUTOMO (1992): Foreign Direct Investment and Economic Development. In: Transnational Corporations, 1. Jg., H. 1, S. 27-54.
- PAHLBERG, CECILIA (1996): Subsidiary - Headquarters Relationships in International Business Networks. Uppsala: Uppsala University.
- PAVITT, KEITH (1988): International Patterns of Technological Accumulation. In: Hood, Neil und Jan-Erik Vahlne [Hrsg.]: Strategies in Global Competition. Selected Papers from the Prince Bertil Symposium at the Institute of International Business, Stockholm School of Economics. London, New York, Sydney, S. 126-157.
- PEARCE, IVOR F. UND DAVID C. ROWAN (1966): A Framework for Research into the Real Effects of International Capital Movements. In: Tullio Bagiotti [Hrsg.]: Essays in Honour of Marco Fanno. Padova, S. 505-535.
- PEARCE, ROBERT D. (1989): The Internationalisation of Research and Development by Multinational Enterprises. New York. St. Martin's Press.
- PEARCE, ROBERT D. UND SATWINDER SINGH (1992): Internationalisation of R&D among the World's Leading Enterprises. In: Grandstrand, Ove; Sjolander, Sören und Lars Håkanson [Hrsg.]: Technology Management and International Business. Internationalization of R&D and Technology. Chichester et al.: Wiley & Sons, S. 137-162.
- PEARCE, ROBERT D. UND SATWINDER SINGH (1992a): Globalizing Research and Development. New York. St. Martin's Press.
- PERLITZ, MANFRED (1995): Internationales Management. (=UTB für Wissenschaft 1560). 2. Aufl. Stuttgart, Jena: Gustav Fischer.
- PERLMUTTER, HOWARD V. (1969): The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation. In: Columbia Journal of World Business, 4. Jg., H. 1, S. 9-18.
- PFAFFERMAYR, MICHAEL (1996): Foreign Outward Direct Investment and Exports in Austrian Manufacturing: Substitutes or Complements? In: Weltwirtschaftliches Archiv, 132. Jg., H. 3, S. 501-522.
- PFEIL, ENZIO (1981): Deutsche Direktinvestitionen in den USA. Aussagen von 76 Chemie, Maschinenbau- und Bankgesellschaften. Frankfurt a.M.: Fritz Knapp.
- PHELPS, N. A. (1993): Branch Plants and the Evolving Spatial Division of Labour: A Study of Material Linkage Change in the Northern Region of England. In: Regional Studies, 27. Jg., H. 2, S. 87-101.
- PICOT, ARNOLD UND HELMUT DIETL (1990): Transaktionskostentheorie. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), H. 4, S. 178-184.

- PIGOZZI, BRUCE WM. UND SHARMISTRA BAGCHI-SEN (1995): Impacts of Aquisitions and New Plants on the Employment in US Affiliates of Foreign Manufacturing Firms. In: Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, 86. Jg., H. 4, S. 328-338.
- PIORE, MICHAEL J UND CHARLES F. SABEL (1984): The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. New York: Basic Books.
- PLUM, MICHAELA (1995): Auswirkungen von Direktinvestitionen in Empfängerländern. Bergisch Gladbach: Eul.
- POLLAK, CHRISTIAN (1982): Neue Formen internationaler Unternehmenszusammenarbeit ohne Kapitalbeteiligung. (=Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung). München, Köln, London: Weltforum.
- PORTER, MICHAEL E. (1986): Changing Patterns of International Competition. In: California Management Review, 28. Jg., H. 2, S. 9-40.
- PORTER, MICHAEL E. (1988): Wettbewerbsstrategie. 5. Aufl. Frankfurt am Main: Campus.
- PORTER, MICHAEL E. (1991): Nationale Wettbewerbsvorteile - Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt. München: Droemer Knauer.
- POSNER, MAX V. (1961): International Trade and Technical Change. In: Oxford Economic Papers, 13. Jg., S. 323-341.
- POTT, PHILIPP (1983): Direktinvestitionen im Ausland. Investitionsmotive, Standortfaktoren und Hilfsmittel bei der Entscheidung für die optimale Auslandsinvestition. München: Minerva-Publikation.
- POTTER, JONATHAN (1995): Branch Plant Economies and Flexible Specialisation: Evidence from Devon and Cornwall. In: Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG), 86. Jg., H. 2, S. 162-176.
- PRAHALAD, C. K. UND YVES L. DOZ (1981): An Approach to Strategic Control in MNCs. In: Sloan Management Review, 22. Jg., H. 4, S. 5-13.
- PRAHALAD, C. K. UND YVES L. DOZ (1987): The Multinational Mission: Balancing Local Demands and Global Vision. New York: Free Press.
- QUIJANO, ALICIA M. (1990): A Guide to BEA Statistics on Foreign Direct Investment in the United States. In: Survey of Current Business, 70. Jg., H. 2, S. 29-37.
- RAGAZZI, GIORGIO (1973): Theories of the Determinants of Foreign Direct Investment. In: International Monetary Fund Staff Papers, 20. Jg., H. 2, S. 471-498.
- RAY, EDWARD JOHN (1989): The Determinants of Foreign Direct Investment in the United States: 1979-1985. In: Feenstra, Robert [Hrsg.]: Trade Policies for International Competitiveness. Chicago: University of Chicago Press, S. 53-77.
- RAY, EDWARD JOHN (1995): Old Myths and New Realities: Foreign Direct Investment in the United States. In: The International Trade Journal, 9. Jg., H.2, S. 225-246.
- RAYOME, DAVID UND JAMES BAKER (1995): Foreign Direct Investment: A Review and Analysis of the Literature. In: The International Trade Journal, 9. Jg., H.1, S. 3-37.

- REBITZER, DIETER W. (1995): Internationale Steuerungszentralen. Die führenden Städte im System der Weltwirtschaft. (=Nürnberger wirtschafts- und sozialgeographische Arbeiter). Bd. 49. Nürnberg: Institut für Wirtschafts- und Sozialgeographie der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg.
- REED, HOWARD C. (1983): Appraising Corporate Investment Policy: A Financial Center Theory of Foreign Direct Investment. In: Kindleberger, Charles P. und David Audretsch [Hrsg.]: *The Multinational Corporation in the 1980s*. Cambridge (Mass.): MIT Press, S. 219-244.
- REUTER, EDZARD (1990): Auslandsinvestitionen zur Marktanteilssicherung und zur Sicherung des Produktionsstandortes Bundesrepublik Deutschland. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF)*, 42. Jg., H. 10, S. 819-829.
- RICARDO, DAVID (1951): On the Principles of Political Economy and Taxation. In: Sraffa, Piero [Hrsg.]: *The Works and Correspondance of David Ricardo*. Cambridge: Cambridge University Press.
- RINGLSTEITNER, MAX UND PETER SKROBARCZYK (1994): Die Entwicklung internationaler Strategien. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft (Zfb)*, 64. Jg., H. 3, S. 333-357.
- RITTER, WIGAND (1991): *Allgemeine Wirtschaftsgeographie. Eine systemtheoretische orientierte Einführung*. München, Wien: Oldenbourg.
- ROLOFF, OTTO; BRANDER, SIBYLLE; BARENS, INGO UND CLAUDIA WESSELBAUM (1994): *Direktinvestitionen und internationale Steuerkonkurrenz*. (=Finanzwissenschaftliche Schriften), Bd. 58, Frankfurt am Main: Peter Lang.
- ROSENFELD, STUART A. (1997): Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development. In: *European Planning Studies*, 5. Jg., H. 1, S. 3-23.
- ROSTOW, WALT W. (1960): *Stadien wirtschaftlichen Wachstums: eine Alternative zur marxistischen Entwicklungstheorie*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- ROTH, KENDALL UND ALLEN J. MORRISON (1992): Implementing Global Strategy: Characteristics of Global Subsidiary Mandates. In: *Journal of International Business Studies*, 23. Jg., H. 4, S. 541-564.
- RUGMAN, ALAN M. (1975): Motives for Foreign Direct Investment. The Market Imperfection and Risk Diversification Hypothesis. In: *Journal of World Trade Law*, 9. Jg., H. 5, S. 567-573.
- RUGMAN, ALAN M. (1976): Risk Reduction by International Diversification. In: *Journal of International Business Studies*, 7. Jg., H. 3, S. 75-80.
- RUGMAN, ALAN M. (1979): *International Diversification and the Multinational Enterprise*. Lexington, Mass.: Heath.
- RUGMAN, ALAN M. (1980): *Multinationals in Canada. Theory, Performance and Economic Impact*. Boston, Den Haag, London: Martinus Nijhoff Publishing.
- RUGMAN, ALAN M. (1986): New Theories of the Multinational Enterprise: An Assessment of International Theory. In: *Bulletin of Economic Research*, 38. Jg., H. 2, S. 101-118.
- RUGMAN, ALAN M. UND JOCELYN BENNETT (1982): Technology Transfer and World Product Mandating in Canada. In: *Columbia Journal of World Business*, 17. Jg., H. 4, S. 58-62.

- RUGMAN, ALAN M. UND SHEILA DOUGLAS (1986): The Strategic Management of Multinationals and World Product Mandating. In: Etemad, Hamid und Louise Séguin Dulude [Hrsg.]: Managing the Multinational Subsidiary. Response to Environmental Changes and to Host Nation R&D Policies. London, Sydney: Croom Helm, S. 90-101.
- RUGMAN, ALAN M UND RICHARD M. HODGETTS (1995): International Business. New York: McGraw-Hill.
- RUMER, KLAUS (1994): Internationale Kooperationen und Joint Ventures: Standortvorteile nutzen, neue Märkte und Technologien erschließen. Wiesbaden: Gabler.
- RUTTER, JOHN W. (1990): Recent Trends in International Direct Investment and the Implications für U.S. Business. In: U.S. Industrial Outlook, S. 6-11.
- SABEL, CHARLES F. (1989): Flexible Specialisation and the Reemergence of Regional Economies. In: Hirst, Paul Q. und Jonathan Zeitlin [Hrsg.]: Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and her Competitors. Oxford: Berg, S. 17-70.
- SAGAFI-NEJAD, TAGI (1995): Transnational Corporations - Host Country Relations and the Changing Foreign Direct Investment Climate: Toward 2000. In: The International Trade Journal, 9. Jg., H. 1, S. 85-106.
- SAYER, R. ANDREW (1985): Industry and Space. A Sympathetic Critique of Radical Research. In: Environment and Planning. D: Society and Space, 17. Jg., H. 3, S. 3-29.
- SCHAMP, EIKE W. (1983): Grundansätze der zeitgenössischen Wirtschaftsgeographie. In: Geographische Rundschau, 35. Jg., H. 2, S. 74-80.
- SCHAMP, EIKE W. (1988): Forschungsansätze der Industriegeographie. In: Gaebel, Wolfgang und Ekkehard Buchhofer [Hrsg.]: Handbuch des Geographieunterrichts Bd. 03: Industrie und Raum. Köln: Aulis, S. 3-12.
- SCHANZ, KAI-UWE (1995): Internationale Unternehmensstrategien in der neuen WTO-Welt-handelsordnung. (=Schweizerisches Institut für Außenwirtschafts-, Struktur- und Regional-forschung an der Hochschule St. Gallen 35). Chur, Zürich: Verlag Rüegger.
- SCHARRER, HANS-ECKART (1972): Direktinvestitionen im Ausland - Probleme der Messung und Förderung. In: Scharrer, Hans-Eckart [Hrsg.]: Förderung privater Direktinvestitionen. (=Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung Hamburg). Hamburg: Verlag Weltarchiv, S. 1-87.
- SCHÄTZL, LUDWIG (1993): Wirtschaftsgeographie I. Theorie. (=UTB für Wissenschaft: Uni-Taschenbücher; 782). 5. Aufl. München: Schoeningh.
- SCHUCH, FRITZ (1993): Marketing. 4. verb. Aufl. München: Vahlen.
- SCHICKHOFF, IRMGARD (1990): Japanische Direktinvestitionen in der Bundesrepublik Deutschland, insbesondere in Nordrhein-Westfalen. In: Berichte zur deutschen Landeskunde, Bd. 64, H. 1, S. 49-66.
- SCHLUNZE ROLF D. (1990): Räumliche Diffusion japanischer Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland und Berlin (West) von 1955 - 1989. Dargestellt anhand eines multiplen Regressionsmodells. (=METAR Manuskripte des Geographischen Instituts der FU Berlin. Empirische und Angewandte Regionalforschung), Bd. 16. Berlin.

- SCHLÜTTER, LEVKE (1992): Globaler technologischer Wandel und regional-sektorale Produktionskonzepte in Schwellenländern. Theoretischer Zusammenhang und empirische Darlegung am Beispiel der südkoreanischen Bekleidungsindustrie. (=Urbs et Regio). Kassel: Kassler Schriften zur Geographie und Planung.
- SCHMUDE, JÜRGEN (1994): Gründungsforschung - eine interdisziplinäre Aufgabe. In: Schmude, Jürgen [Hrsg.]: Neue Unternehmen. Interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung. Heidelberg: Physica-Verlag, S. 1-10.
- SCHNEIDER-SLIWA, RITA (1989): Reagan und Regionen: Entwicklungen in Großräumen der USA in den achtziger Jahren. In: Die Erde, 120. Jg., H. 3, S. 161-179.
- SCHNELL, RAINER; HILL, PAUL UND ELKE ESSER (1992): Methoden der empirischen Sozialforschung. 4. Aufl. München: Oldenbourg.
- SCHOENBERGER, ERICA (1985): Foreign Manufacturing Investment in the United States: Competitive Strategies and International Location. In: Economic Geography, 61. Jg., H. 3, S. 241-259.
- SCHOENBERGER, ERICA (1987): Technological and Organizational Change in Automobile Production: Spatial Implications. In: Regional Studies, 21. Jg., H. 3, S. 199-214.
- SCHOENBERGER, ERICA (1988): Multinational Corporations and the New International Division of Labour: A Critical Appraisal. In: International Regional Science Review 11. Jg., H. 2, S. 105-119.
- SCHREYGER, STEFAN (1994): Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland von 1952-1980. Diss. Düsseldorf.
- SCHULTE-MATTLER, HERMANN (1988): Gründe für das Entstehen von multinationalen Konzernen. (=Europäische Hochschulschriften, Reihe V, Bd. 908). Frankfurt a.M., Bern: Peter Lang.
- SCOTT, ALLEN J. (1983): Location and Linkage Systems: A Survey and Reassessment. In: Annals of Regional Science, 176. Jg., H. 1, S. 1-39.
- SCOTT, ALLEN J. (1992): The Role of Large Producers in Industrial Districts: A Case Study of High Technology Systems Houses in Southern California. In: Regional Studies, 26. Jg., H. 3, S. 265-275.
- SEIFERT, HUBERTUS (1967): Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland. Ihre statistische Erfassung als Instrument der internationalen technisch-wirtschaftlichen Zusammenarbeit. Köln, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- SELL, AXEL (1991): Internationale Unternehmenskooperationen. (=Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium der Universität Bremen, Nr. 22), Bremen.
- SENTI, RICHARD (1992): Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse. In: Kumar, Brij N. und Helmut Haussmann [Hrsg.]: Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit. Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungsmanagement. München: C. H. Beck, S. 121-140.



- SETHI, S. PRAKASH UND K. A. N. LUTHER (1986): Political Risk Analysis and Direct Foreign Investment: Some Problems of Definition and Measurement. In: California Management Review, 28. Jg., H. 2, S. 57-68.
- SIEBER, EUGEN H. (1970): Die multinationale Unternehmung, der Unternehmenstyp der Zukunft? In: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF), 22. Jg., S. 414-438.
- SIEBERT, HORST (1991): Außenwirtschaft. (=UTB für Wissenschaft: Uni-Taschenbücher; 212). 5. Aufl. Stuttgart: Gustav Fischer.
- SIMON, HERBERT A. (1976): Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations. 3. Aufl. New York: The Free Press.
- SLEMROD, JOEL (1989): Tax Effects on Foreign Direct Investment in the U.S.: Evidence from Cross-Country-Comparison. National Bureau of Economic Research: Working Paper Nr. 3042.
- SMITH, ADAM (1978): Der Wohlstand der Nationen. (=dtv klassik). Vollständige Ausgabe nach der 5. Aufl. (1789), London. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- SMITH, ALASDAIR (1987): Strategic Investment, Multinational Corporations and Trade Policy. In: European Economic Review, 31. Jg., S. 89-96.
- SOUTH CAROLINA DEPARTMENT OF COMMERCE [HRSG.] (1997): International Companies in South Carolina. Columbia.
- SOUZA, ANTHONY DE UND FREDERICK P. STUTZ (1994): The World Economy - Resources, Location, Trade, and Development. 2. Aufl. New York: MacMillan.
- STAHR, GUNTER (1991): Internationales Marketing. Ludwigshafen: Kiehl.
- STEHN, JÜRGEN (1992): Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern. (=Kieler Studien). Tübingen: J.C.B. Mohr.
- STEIN, INGO (1992): Die Theorien der multinationalen Unternehmung. In: Schoppe, Siegfried G. [Hrsg.]: Kompendium der internationalen Betriebswirtschaftslehre. 2. Aufl. München: Oldenbourg, S. 49-151
- STEINLE, CLAUS (1982): Organisationsforschung und Mehr-Ebenen-Analyse (MEA). In: Die Betriebswirtschaft, 42. Jg., H. 1, S. 85-106.
- STEINLE, CLAUS (1985): Organisation und Wandel. Berlin, New York: Walter de Gruyter.
- STEINMANN, HORST; KUMAR, BRIJ UND ALBERT WASNER (1977): Internationalisierung von Mittelbetrieben. Eine empirische Untersuchung in Mittelfranken. Wiesbaden: Gabler
- STEVENS, GUY V. G. (1974): The Determinants of Investment. In: Dunning, John H. [Hrsg.]: Economic Analysis and the Multinational Enterprise. London: Allen & Unwin, S. 47-88.
- STERNBERG, ROLF (1996): Reasons for the Genesis of High-Tech Regions - Theoretical Explanation and Empirical Evidence. In: Geoforum, 27. Jg., H. 2, S. 205-223.
- STEWART, J. C. (1976): Linkages and Foreign Direct Investment. In: Regional Studies, 10. Jg., H. 2, S. 245-258.

- STIRL, AXEL (1996): Entwicklung und Bestimmungsgründe der Direktinvestition der Vereinigten Staaten von Amerika in Nordrhein-Westfalen. (=Kölner Forschungen zur Wirtschafts- und Sozialgeographie, Bd. 47). Köln.
- STOPFORD, JOHN M UND LOUIS T. WELLS (1972): *Managing the Multinational Enterprise: Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiaries*. London: Longman.
- STOPFORD, JOHN M.; DUNNING, JOHN H. UND KLAUS O. HABERICH (1980): *The World Directory of Multinational Enterprises*. London: MacMillan.
- STORPER, MICHAEL UND RICHARD WALKER (1992): *The Capitalist Imperative. Territory, Technology, and Industrial Growth*. 2. Aufl. Oxford, Cambridge: Blackwell.
- STRAUBHAAR, THOMAS (1992): Internationale Faktorwanderungen: Substitutionalität versus Komplementarität. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)*, H. 11, S. 563-570.
- SUZMAN, CEDRIC L. UND J. ALEXANDER HESLIN (1985): An Evaluation of Current Trends in Foreign Direct Investment in the Southeast United States. In: *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, 18. Jg., H. 2, S. 247-273.
- SWAMIDASS, PAUL M. (1990): A Comparison of the Plant Location Strategies of Foreign and Domestic Manufacturers in the U.S. In: *Journal of International Business Studies*, 21. Jg., H. 2, S. 301-317.
- SWEDENBORG, BRIGITTA (1985): Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness: Sweden. In: Dunning, John H. [Hrsg.]: *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*. Chichester et al.: Wiley & Sons, S. 217-248.
- FAGGART, JAMES H. (1996): Multinational Manufacturing Subsidiaries in Scotland: Strategic Role and Economic Impact. In: *International Business Review*, 5. Jg., H. 5, S. 447-468.
- FAGGART, JAMES H. (1997): An Evaluation of the Integration-responsiveness Framework: MNC Manufacturing Subsidiaries in the UK. In: *International Management Review*, 37. Jg., H. 4, S. 295-318.
- FALLMAN, STEPHEN B. (1988): Home Country Political Risk and Foreign Direct Investment in the United States. In: *Journal of International Business Studies*, 19. Jg., H. 2, S. 219-234.
- FAYLOR, MICHAEL UND NIGEL THRIFT (1983): Business Organization, Segmentation and Location. In: *Regional Studies*, 17. Jg., H. 6, S. 445-465.
- FEECE, DAVID J. (1981): The Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations. In: *Sloan Management Review*, 22. Jg., H. 3, S. 3-17.
- FEECE, DAVID J. (1983): Technological and Organizational Factors in the Theory of Multinational Enterprise. In: Casson, Mark C. [Hrsg.]: *Growth of International Business*. London: Allen & Unwin.
- FEECE, DAVID J. (1984): Economic Analysis and Strategic Management. In: *California Management Review*, 26. Jg., S. 87-110.
- FEECE, DAVID J. (1985): Multinational Enterprise, Internal Governance, and Industrial Organization. In: *The American Economic Review*, 75. Jg., H. 2, S. 233-238.

- TESCH, PETER (1980): Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen. Berlin: Duncker & Humblot.
- TEUFEL, HARIOLF (1991): Multinationale Unternehmen und Außenhandelstheorie. Freiburg: Centaurus-Verlagsgesellschaft.
- TICHY, GUNTER (1991): The Product-Cycle Revisited: Some Extensions and Clarifications. In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 111. Jg., H. 1, S. 27-54.
- TOBIN, JAMES (1958): Liquidity Preferences as Behavior Towards Risk. In: Review of Economic Studies, 25. Jg., S. 65-86.
- TOYNE, BRIAN UND PETER G. P. WALTERS (1993): Global Marketing Management. A Strategic Perspective. 2. Aufl. Boston et al.: Allyn and Bacon.
- TUROK, IVAN (1993): Inward Investment and Local Linkages: How Deeply Embedded is 'Silicon Glen'? In: Regional Studies, 27. Jg., H. 5, S. 401-417.
- TUROK, IVAN (1997): Linkages in the Scottish Electronics Industry: Further Evidence. In: Regional Studies, 31. Jg., H. 7, S. 705-711.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1994): Foreign Direct Investment in the United States: Detail for Historical-Cost Position and Related Capital and Income Flows, 1993. In: Survey of Current Business, 74. Jg., H. 8, S. 98-121.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1996): Foreign Direct Investment in the United States: Detail for Historical-Cost Position and Related Capital and Income Flows, 1995. In: Survey of Current Business, 76. Jg., H. 9, S. 69-128.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1996): Comprehensive Revision of Gross State Product by Industry, 1977-94. In: Survey of Current Business, 77. Jg., H. 6, S. 15-41.
- ULGADO, FRANCIS M. (1996): Location Characteristics of Manufacturing Investment in the U.S.: A Comparison of American and Foreign-based Firms. In: Management International Review, 36. Jg., H. 1, S. 7-26.
- UNCTAD [Division on Transnational Corporations and Investment] (1995): Transnational Corporations and World Development. London: Routledge.
- UNCTAD [Division on Transnational Corporations and Investment] (1996): World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements. New York, Geneva: United Nations Publications.
- VAHLNE, JAN-ERIK UND KJELL A. NORDSTRÖM (1993): The Internationalization Process: Impact of Competition and Experience. In: International Trade Journal, 7. Jg., H. 5, S. 529-548.
- VAUPEL, JAMES W. UND JOAN P. CURHAN (1971): The World's Multinational Enterprises. A Sourcebook of Tables Based on a Study of 187 Major U.S. Manufacturing Corporations. 3. Aufl. Boston Harvard University.
- VERNON, RAYMOND (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: Quarterly Journal of Economics, 80. Jg., H. 2, S. 190-207.
- VERNON, RAYMOND (1971): Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises. New York: Basic Books.

- VERNON, RAYMOND (1974): The Location of Economic Activity. In: Dunning, John H. [Hrsg.]: *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*. London: George Allen & Unwin, S. 89-114.
- VOLLMAR, RAINER UND CHRISTIANE HOPF (1987): Der „Sunbelt“, das Wirtschaftswunderland der USA? In: *Geographische Rundschau*, 39. Jg., H. 9, S. 468-473.
- VORNHUSEN, KLAUS (1994): *Die Organisation von Unternehmenskooperationen: Joint Ventures und Strategische Allianzen in Chemie- und Elektroindustrie*. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- WAGNER, JOACHIM UND CLAUS SCHNABEL (1994): Determinants of German Foreign Direct Investment: Evidence from Micro Data. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (ZWS)* 114. Jg., H. 2, S. 185-191.
- WALBRÖL, WERNER (1982): Investitionen deutscher Unternehmen in den USA. In: *Rühle von Lilienstern, Hans [Hrsg.]: Management & Marketing: Erfahrungsberichte aus der Unternehmenspraxis*. Frankfurt a.M.: Metzner, S. 303-309
- WALLDORF, ERWIN GEORG (1992): Die Wahl zwischen unterschiedlichen Formen der internationalen Unternehmer-Tätigkeit. In: Kumar, Brij N. und Helmut Haussmann [Hrsg.]: *Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit. Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungsmanagement*. München: C. H. Beck, S. 447-470.
- WALLDORF, ERWIN GEORG (1987): *Auslands-Marketing: Theorie und Praxis des Auslands-geschäfts*. Wiesbaden: Gabler.
- WANSLEY, JAMES W.; LANE, WILLIAM R. UND HO C. YANG (1983): Share-holder Returns to U.S. Acquired Firms in Foreign and Domestic Acquisitions. In: *Journal of Business Finance and Accounting*, 10. Jg., Winter, S. 647-656.
- WATTS, H. DOUG (1981): *The Branch Plant Economy: A Study of External Control*. London, New York: Langman.
- WEDER, ROLF (1989): *Joint Venture: theoretische und empirische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der chemischen Industrie der Schweiz*. Grösch: Rüegger.
- WEDER, ROLF (1990): Internationale Unternehmenskooperation: Stabilitätsbedingungen von Joint Ventures. In: *Aussenwirtschaft*, 45. Jg., H. 11, S. 267-291.
- WELGE, MARTIN K. (1989): Mutter-Tochter-Beziehungen. In: Macharzina, Klaus und Martin K. Welge [Hrsg.]: *Handwörterbuch Export und Internationale Unternehmung*. Stuttgart, S. 1537-1552.
- WELLS, LOUIS T. JR. [Hrsg.] (1972): *The Product Cycle and International Trade*. Boston: Harvard University Press.
- WERNER, STEVE; BROUHERS, LANCE ELIOT UND GRETCHEN GEMEINHARDT (1996): Examining the Determinants of the Location of Foreign Direct Investment within the United States: An Empirical Synthesis by Industry and Country of Origin. In: *Journal of International Management*, 2. Jg., H. 2, S. 127-147.
- WESTERHOFF, HORST-DIETER (1991): Direktinvestitionen zur Internationalisierung der deutschen Wirtschaft. In: *Ifo-Studien*, H. 3, S. 19-37.

- WHEELER, JAMES O. (1981): Effects of Geographical Scale on Locational Decisions in Manufacturing: The Atlanta Example. In: *Economic Geography*, 57. Jg., H. 2, S. 134-145.
- WHITE, RODERICK UND THOMAS A. POYNTER (1984): Strategies for Foreign-Owned Subsidiaries in Canada. In: *Business Quarterly*, 49. Jg., Summer, S. 59-69.
- WILHELM, MARKUS (1996): Neben dem Außenhandel haben die Direktinvestitionen als Internationalisierungsstrategie an Bedeutung gewonnen. In: *Ifo-Schnelldienst*, 49. Jg., H. 16, S. 9-18.
- WILHELM, MARKUS (1996): Motive deutscher und ausländischer Direktinvestoren. In: *Ifo-Schnelldienst*, 49. Jg., H. 7-8, S. 26-38.
- WILKINS, MIRA (1989): *The History of Foreign Direct Investment in the United States to 1914.* (=Harvard Studies in Business History, 41). Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- WILLARD, KRISTEN (1994): Do Taxes Level the Playing Field? How U.S. Tax Policy Affects the Investment Decisions of Foreign Affiliates in the United States. In: *Columbia Journal of World Business*, 29. Jg., H. 4, S. 20-28.
- WILLIAMS, DAVID (1995): Entry Mode Decisions of Multinational Enterprises and their Impact on the Regional Economy: A Framework for Analysis. In: *British Review of Economic Issues*, 17. Jg., H. 43, October, S. 27-52.
- WILLIAMS, DAVID (1996): Analysing the Regional Impact of Foreign Manufacturing Firms. In: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG)*, 87. Jg., H. 3, S. 259-265.
- WILLIAMS, STEVEN D. UND WILLIAM J. BRINKER (1985): A Survey of Foreign Firms Recently Locating in Tennessee. In: *Growth and Change*, 16. Jg., H. 3, S. 54-63.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1975): *Markets and Hierarchy: Analysis and Antitrust Implications. A Survey in the Economics of Internal Organisation.* New York.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1975): Transaction-cost Economies: The Governance of Contractual Relations. In: *Journal of Law and Economics*, 22. Jg., H. 2, S. 233-261.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1990): *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Märkte, Kooperationen.* Tübingen: J. C. B. Mohr.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1993): *Transaktionskostenökonomik.* (=Ökonomische Theorie der Institution, Bd. 3). Münster, Hamburg: LIT.
- WHEELER, JAMES O. (1990): The New Corporate Landscape: America's Fastest Growing Private Companies. In: *Professional Geographer*, 42. Jg., H. 4, S. 433-450.
- WHITE, RODERICK UND THOMAS A. POYNTER (1990): Organizing for Worldwide Advantage. In: Bartlett, Christopher A.; Doz, Yves und Gunnar Hedlund [Hrsg.]: *Managing the Global Firm.* New York, London: Routledge, S. 95-113.
- WRIGHT, DEBORAH LYNNE (1987): *Acquisitions for U.S. Companies by Foreign Firms.* University of Florida.
- WOODWARD, DOUGLAS P. (1992): Locational Determinants of Japanese Manufacturing Start-ups in the United States. In: *Southern Economic Journal*, 58. Jg., H. 3, S. 690-708.

- YANNOPOULOS, G. N. UND JOHN H. DUNNING (1976): Multinational Enterprises and Regional Development: An Exploratory Paper. In: *Regional Studies*, 10. Jg., H. 4, S. 389-399.
- YIP, GEORGE S. (1996): Die globale Wettbewerbsstrategie. Weltweit erfolgreiche Geschäfte. Wiesbaden: Gabler.
- YOUNG, KAN H. (1988): The Effects of Taxes and Rates of Return on Foreign Direct Investment in the United States. In: *National Tax Journal*, 41. Jg., S. 487-497.
- YOUNG, STEPHEN; HOOD, NEIL UND STEWART DUNLOP (1988): Global Strategies, Multinational Subsidiary Roles and Economic Impact in Scotland. In: *Regional Studies*, 22. Jg., H. 6, S. 487-497.
- YOUNG, STEPHEN; HOOD, NEIL UND JAMES HAMILL (1988): Foreign Multinationals and the British Economy. Impact and Policy. London, New York, Sydney: Croom Helm.
- YOUNG, STEPHEN; HOOD, NEIL UND EWEN PETERS (1994): Multinational Enterprises and Regional Development. In: *Regional Studies*, 28. Jg., H. 7, S. 657-677.
- ZEILE, WILLIAM J. (1994): Foreign Direct Investment in the United States: 1992 Benchmark Survey Results. In: *Survey of Current Business*, 74. Jg., H. 7, S. 154-186.
- ZELGERT, JÖRG ERWIN (1993). Internationale Direktinvestitionen: Theoretische Ansätze und empirische Realkapitalbewegungen. Idstein: Schulz-Kirchner.
- ZENHÄUSER URS (1991). Der internationale Lizenzvertrag. Freiburg, Schweiz: Univ.-Verlag.

**Anhang 1: Eine erweiterte Version des Eklektischen Paradigmas der internationalen Produktion**

**Ownership Advantages (of enterprise of one nationality [or affiliates of same] over those of another)**

- Property right and/or intangible asset advantages.
  - Product innovations, product management, organizational and marketing systems, innovatory capacity, noncodifiable knowledge, 'bank' of human capital experience, marketing, finance, know-how, etc.
- Advantages of common governance.
  - Those that branch plants of established enterprises may enjoy over de novo firms. Those due mainly to size, product diversity and learning experiences of enterprise, e.g. economies of scope and specialisation. Exclusive of favored access to inputs, e.g. labor, natural resources, finance, information. Ability to obtain inputs on favored access to product markets. Access to resources of parent company at marginal costs. Synergistic economies (not only in production, but in purchasing, marketing, finance, etc. arrangements).
  - Which specifically arise because of multinationality. Multinationality enhances operational flexibility by offering wider opportunities for arbitraging and production shifting. More favored access to and/or better knowledge about international markets, e.g. for information, finance, labor, etc. Ability to take advantage of geographic differences in factor endowments, government intervention, markets, etc. Ability to diversify or reduce risks, e.g. in different currency areas and creation of options and /or political and cultural scenarios. Ability to learn from societal differences in organizational and managerial processes and systems. Balancing economies of integration with ability to respond to differences in country specific needs and advantages.

**Internalization Incentive Advantages (i.e. to protect against or exploit market failure)**

- Avoidance of search and negotiating costs.
- To avoid costs of moral hazard and adverse selection, and to protect reputation of internalizing firm.
- To avoid costs of broken contracts and ensuing litigation.
- Buyer uncertainty (about nature and value of inputs [e.g. technology] being sold).
- When market does not permit price discrimination.
- Need of seller to protect quality of intermediate or final products.
- To capture economies of interdependent activities.
- To compensate for absence of future markets.
- To avoid or exploit government intervention (e.g. quotas, tariffs, price controls, tax differences, etc.).
- To control supplies and conditions of sale of inputs (including technology).
- To control market outlets (including those which might be used by competitors).
- To be able to engage in practices, e.g. cross-subsidization, predatory pricing, leads and lags, transfer pricing, etc. as a competitive (or anticompetitive) strategy.

**Location Specific Variables (these my favor home or host countries)**

- Special distribution of natural and created resource endowments and markets.
- Input prices, quality and productivity, e.g., labor, energy, materials, components, semifinished goods.
- International transport and communications costs.
- Investment incentives and disincentives (including performance requirements, etc.).
- Artificial barriers (e.g. import controls) to trade in goods and services.
- Societal and infrastructure provisions (commercial, legal, educational, transport and communication).
- Cross-country ideological, language, cultural, business, political, etc. differences.
- Economics of centralisation of R&D production and marketing.
- Economic system of policies of government: the institutional framework for resource allocation.

**Dynamic 'Add-on'**

- Strategy Related Variables
- Technology and Innovation
- Product
- Sourcing
- Production
- Human Resource Management
- Marketing and Distribution
- Organization
- Finance and Accounting
- Ownership
- Locational Issues

*Quelle: DUNNING 1993, S. 98 ff.*



## *Anhang 2: Eine Rekonfiguration des Eklektischen Paradigmas der Internationalen Produktion*

### **Ownership Advantages (of enterprise of one nationality [or affiliates of same] over those of another)**

- Alliance or Network-Related Advantages
  - Vertical Alliances:
    - Backward Access to R&D, design engineering and training facilities of suppliers. Regular input by them on problem solving and product innovation on the consequences of projected new production processes for component design and manufacturing. New insights into, and monitoring of, developments in materials, and how they might impact on existing products and production processes.
    - Forward access to industrial costumers, new markets, marketing techniques and distribution channels, particularly in unfamiliar locations of where products need to be adapted to meet local supply capabilities and markets. Advice by customers on product design and performance. Help in strategic market positioning.
  - Horizontal Alliances
    - Access to complementary technologies and innovatory capacity. Access to additional capabilities to capture benefits of technology fusion, and to identify new uses for related technologies. Encapsulation of learning and development times. Such inter-firm interaction often generates its own knowledge feedback mechanisms and path dependencies.
  - Networks
    - of similar firms
      - Reduced transactions and coordination costs arising from better dissemination and interpretation of knowledge and information, and from mutual support and cooperation between members of network. Improved knowledge about process and product development and markets. Multiple, yet complementary, inputs into innovatory developments and exploitation of new markets. Access to embedded knowledge of members of networks. Opportunities to develop 'niche' R&D strategies; shared learning and training experiences, e.g. as in the case of cooperative research associations. Networks may also help promote uniform product standards and other collective advantages.
    - business districts
      - As per above plus spatial agglomerative economies, e.g. labor market pooling. Access to clusters of specialized intermediate inputs, and linkages with knowledge based institutions, e.g., universities, technological spill-overs.

### **Internalization Incentive Advantages (i.e. to circumvent or exploit market failure)**

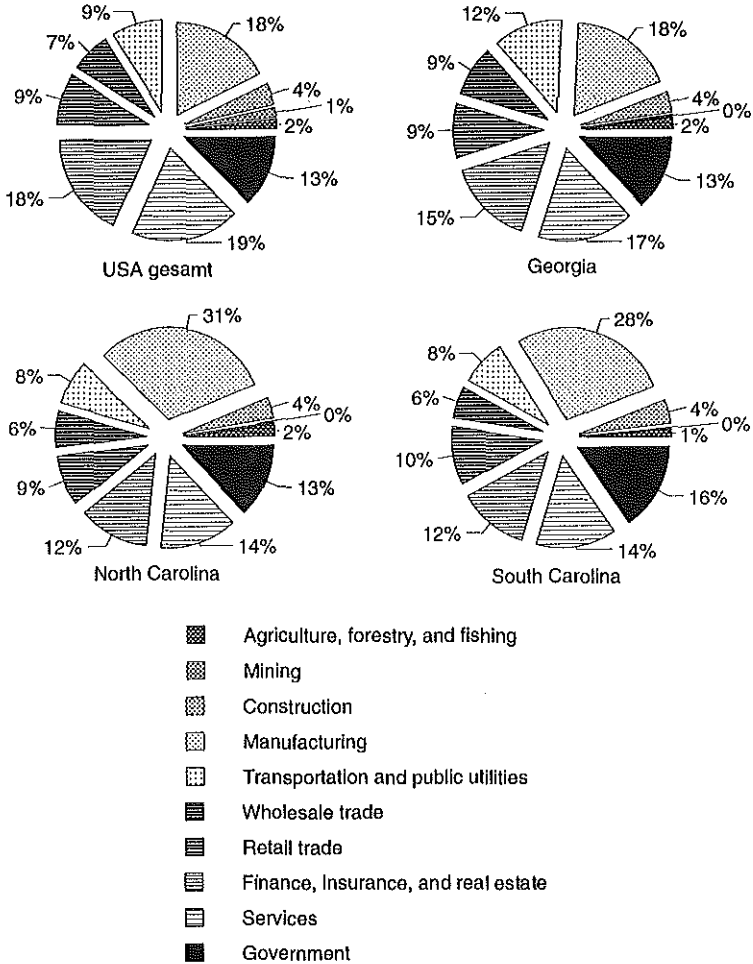
- Alliance or Network-Related Advantages
  - While, in some cases, time limited inter-firm cooperative relationships may be a substitute for FDI; in others, they may add to the incentive advantages of the participating hierarchies, R&D alliances and networking which may help strengthen the overall competitiveness of the participating firms. Moreover, the growing structural integration of the world economy is requiring firms to go outside their immediate boundaries to capture the complex realities of know-how trading and knowledge exchange in innovation, particularly where intangible assets are tacit and need to speedily adapt competitive enhancing strategies to structural change.
  - Alliances of network related advantages are those which prompt a 'voice' rather than an 'exit' response to market failure; they also allow many of the advantages of internalization without inflexibility, bureaucratic of risk-related costs associated with it. Such quasi internalization is likely to be most successful in cultures in which trust, forbearances, reciprocity and consensus politics are at a premium. It suggests that firms are more appropriately likened to archipelagoes linked by causeways rather than self-contained 'islands' of conscious power. At the same time, flagship of lead MNEs, by orchestrating the use of mobile O advantages, enhance their role as arbitragers of complementary cross-border value-added activities.

**Location-Specific Variables (these may favor home or host countries)**

- Alliance or Network-Related Advantages
  - The L-specific advantages of alliances arise essentially from the presence of a portfolio of immobile local complementary assets, which, when organized within a framework of alliances and networks, produce a stimulating and productive industrial atmosphere. The extent and type of business districts, industrial or science parks and the external economies they offer participating firms are examples of these advantages which over time may allow foreign affiliates and cross-border alliances and network relationships to better tap into, and exploit, the comparative technological and organizational advantages of host countries. Networks may also help reduce the information asymmetries and likelihood of opportunism in imperfect markets. They may also create local institutional thickness, intelligent regions and social embeddedness [AMIN/THRIFT 1994]

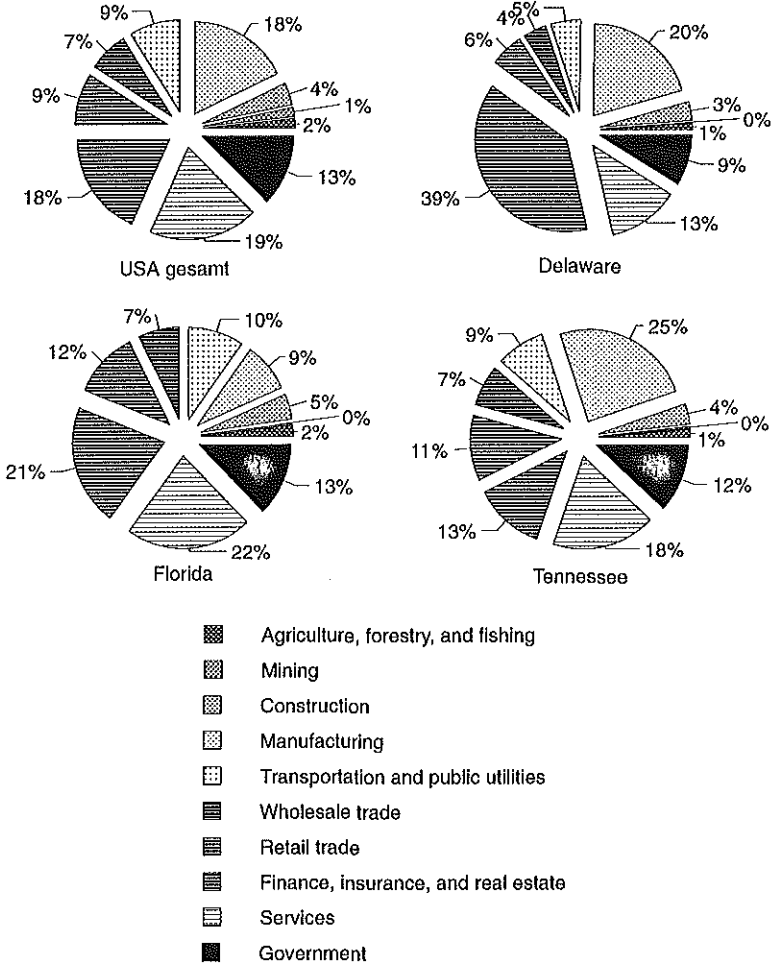
*Quelle: DUNNING 1995, S. 475 f.*

**Anhang 3: Sektorale Verteilung des Bruttoinlandsprodukts in den USA und den Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina**



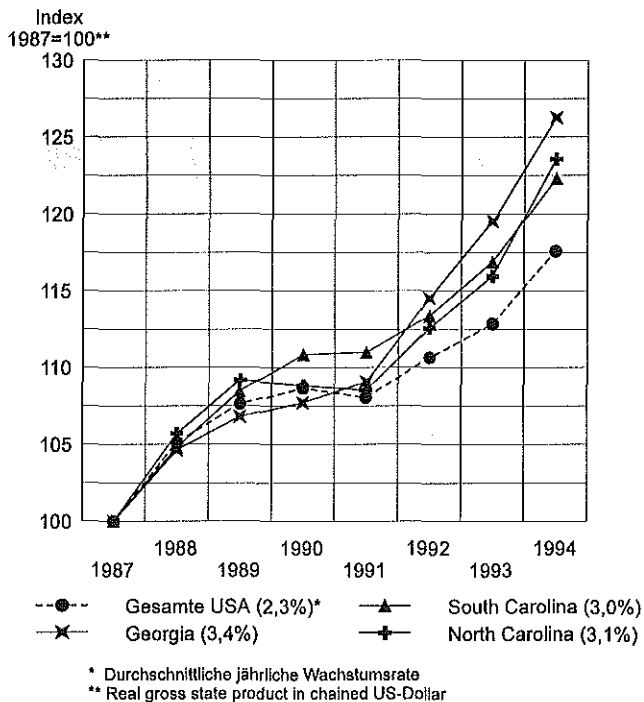
Quelle: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE 1997, S. 41 ff.

**Anhang 4: Sektorale Verteilung des Bruttoinlandsprodukts in den USA und den Bundesstaaten Delaware, Florida und Tennessee**



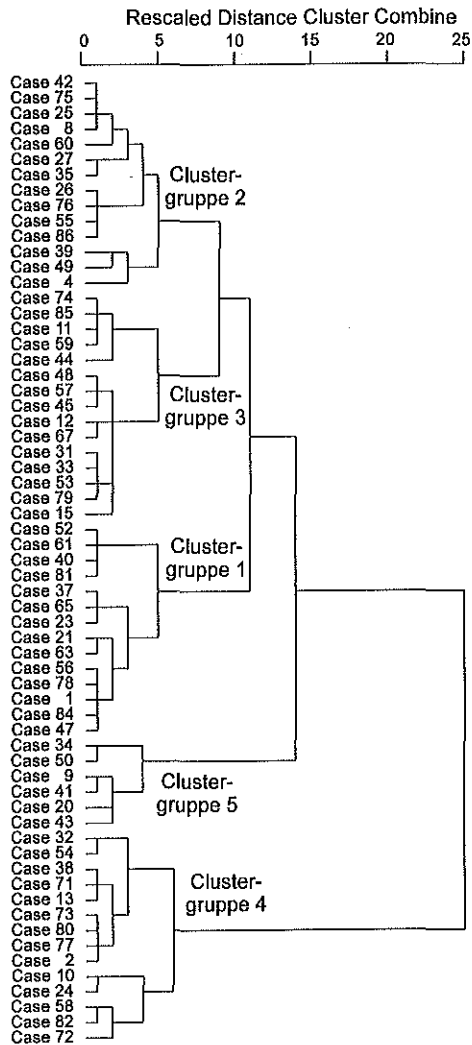
Quelle: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE 1997, S. 41 ff.

**Anhang 5: Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts in den USA und den Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina**



Quelle: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE 1997, S. 41 ff.

## Anhang 6: Dendrogramm der Clusteranalyse



Quelle: Eigene Erhebung.

## Stichwortverzeichnis

### —A—

Administrativer Eingriff 41; 54; 59; 60; 75;  
119; 184; 185  
Agglomerationsvorteile 89; 107; 108; 126;  
176; 177; 198  
Akquisition 123; 152; 166; 191; 209  
Analyseebene 35; 42; 93  
Aneignungstheorie 76  
Arbeitskosten 31; 164; 178  
Arbeitsteilung  
internationale 204  
unternehmensinterne 70; 85; 102; 110; 121;  
125; 200; 218; 220; 223  
Arrow-Paradoxon 73; 75  
Auslandsinvestition 5  
Auslandsniederlassung 22  
Außenhandel 7; 20; 23; 48; 54; 57; 59  
Außenwirtschaftstheorie 47; 51; 55; 64; 77;  
87  
Autonomie 94; 95; 99; 114; 197; 215; 228;  
231

### —B—

Beschäftigungseffekte 85; 110; 122; 136; 208;  
209; 225  
Bestimmungsgründe  
von Direktinvestitionen 28; 41; 52; 55; 83;  
151; 159; 169; 186  
Beteiligung 6; 25; 75; 152; 191  
Bezugsrahmen 33  
Bottom-up-Betrachtung 37; 42; 93; 111  
Branch plant economy 86; 119; 125; 214; 219

### —C—

Cluster 69; 86; 103; 125; 126  
Cross-investment 66; 69

### —D—

Demonstrationseffekt 69; 85; 123; 193; 208;  
225  
Diamantkonzept 90  
Diffusion 73; 192; 196; 222  
Direktinvestition  
Arten 25; 28; 57  
Definition 5  
Messung 8  
Operationalisierung 7  
Typisierung 92; 111; 190; 214; 220  
Direktinvestitionsforschung 1; 28; 33; 34; 45;  
148  
Direktinvestitionsunternehmen 10; 93; 101;  
111; 112  
Diversifizierung *Siehe* Risiko

### —E—

Ebenenanalyse 37  
Economies of scale 59; 64; 78; 106; 116; 129;  
161; 171; 203  
Economies of scope 78; 108; 118; 129; 224  
Einfluß 5; 99; 116  
Eklektisches Paradigma 46; 77; 88; 92; 186;  
229; 268  
EPRG-Modell 95  
Export 20; 45; 50; 60; 77; 127; 163 *Siehe*  
Außenhandel  
Exportbasis 29; 162  
Externe Effekte 72

### —F—

F&E-Aktivitäten 66; 103; 114; 125; 126; 155;  
172; 192; 211; 221  
Faktorproportionenmodell 47; 57  
Faktorspezifität *Siehe* Spezifität  
Faktorwanderung 48; 87  
Fehlschlußkonzept 39  
Flexibilität 65; 108; 123; 183; 231  
Follow-the-leader-Strategie 66; 68; 172

Förderung 159; 185

Forschung und Entwicklung *Siehe* F&E-Aktivitäten

Franchising 20

Fundamentale Transformation 71

—G—

Genehmigungswert 8

Geography of enterprise 37

Gewerkschaft 181; 208

Gründungsform 152 *Siehe* Joint-venture  
*Siehe* Akquisition *Siehe* Beteiligung *Siehe* Übernahme

—H—

Handelshemmnisse 30; 48; 63; 75; 162 *Siehe* auch Administrativer Eingriff

HECKSCHER-OHLIN Theorem *Siehe*

Faktorproportionenmodell

Heterarchie 99; 117

—I—

Incentive 31; 147; 185

Industrial-Organisation-Theorie 51; 58; 169; 186

Information 77

Kosten 50; 62

Marktunvollkommenheit 60

Verarbeitungskapazität 71

Infrastruktur 31; 103; 142; 168; 178; 202  
regionale 182; 207

Integration 59; 74; 85; 95; 102; 106; 116; 123; 125; 198; 215; 231

Internalisierung 23; 43; 66; 73; 78; 92; 203

Internalisierungsansatz 69; 72; 73; 77; 186

Internationalisierungsprozeß 19

Investitionstheorie 87

—J—

Joint-venture 22; 72; 152; 209

Just-in-time (JIT) 173; 198

—K—

Kapitalmarkt 73; 168

Kapitaltheorie 87

Know-how 76; 84; 88; 102; 170; 196

Know-how-Markt 73; 76

Kontollmotiv 6

Kooperationsformen 19; 20; 22; 72

Koordinationsformen 71

Koordinationsmechanismen 69

Kostenvorteil 43; 55; 87; 123; 157; 171; 180

Kundennachfolgethese 29; 173; 187; 200

—L—

Linkage-Effekte 197; 206

Liquiditätshypothese 50

Lizenzvergabe 20; 75; 77

Local-content 119; 162

Long-run Theory of the MNU *Siehe*

Internalisierungsansatz

—M—

Makroebene 35

Managementverträge 21

Markteintrittsbarriere 60; 66; 122; 171

Markteintrittsformen 19 *Siehe*

Kooperationsformen

Markterschließung 66; 131; 140; 162; 211

Marktnähe 64; 161; 176

Marktstruktur 60

Marktunvollkommenheit 51; 58; 63; 78; 106; 172

Marktvolumenhypothese 160

Maßstab 35 *Siehe* Analyseebene *Siehe*

Räumliche Ebene

Mesoebene 35

Mikroebene 35

Mitarbeiterqualifikation 116; 126; 165; 170; 180; 186; 209

Motive 28

beschaffungsorientierte 30; 158

kosten- und ertragsorientierte 30; 164; 211

markt- und absatzorientierte 28

markt- und absatzorientierte 139; 157; 183



politische und umweltorientierte 31; 159  
Motivforschung 33; 151 *Siehe*  
Bestimmungsgründe  
Multinationale Unternehmen (MNU) 32

—N—

Neugründung 25; 85; 123; 152; 154; 168;  
183; 191; 209

—Ö—

Öffentliches Gut 75

—O—

Oligopol 45; 60; 66; 68; 88; 173  
Opportunismus 71  
Opportunitätskosten 49  
Organisationsmodelle 96  
Organisationsstruktur 42; 66; 93; 107; 191;  
215  
Output-Wirkungen 86

—P—

Portfoliohypothese 50  
Portfoliointeraktion 6  
Preisdifferenzierung 74  
Preiselastizität 64  
Produktdifferenzierung 60; 63; 105; 118; 171  
Produktivität 47; 102; 165; 179  
Produktlebenszyklustheorie 54; 64; 92; 100;  
125; 163; 172  
Profitabilitätshypothese 50  
Property-rights 78  
Pull-Faktoren 160  
Push-Faktoren 160

—R—

Rationalisierung  
globale 102  
Räumliche Ebene 40; 66; 175  
Reaktionshypothese 68; 173  
Regionale Verhaftung *Siehe* Verhaftung

Regionalentwicklung 83; 86; 91; 103; 105;  
110; 116; 122; 125; 142; 197  
Renditehypothese 49  
Ressourcenkosten 75  
Revenue-producing factors *Siehe*  
Wettbewerbsvorteil  
Risiko 23 *Siehe auch* Unsicherheit  
Diversifizierung 22; 27; 43; 78; 167; 174

—S—

SCP-Paradigma  
Structure-conduct-performance-Paradigma  
60  
Skalenvorteile 65; 66; 157; 219; 223  
Spezifität 71  
Spill-over-Effekte 86; 123; 192  
Spin-off-Effekte 86; 122; 208; 212; 225  
Standortfaktor 52; 55; 88; 142; 168; 175  
weicher 183; 189  
Standortqualität 55; 79  
Standorttheorie 47; 51; 54; 77; 186  
Steuern 31; 167; 185  
Strategie 98; 109; 111; 122; 126; 160; 172;  
218  
Strategische Rolle  
Direktinvestitionsunternehmen 93; 97; 98;  
103; 111; 221  
Structural approach 38; 39  
Structure-conduct-performance Paradigma 60  
Structure-follows-strategy-Paradigma 97  
Strukturwirkungen 86  
Substitutionstheorem 48; 54

—T—

Technologie 6; 48; 57; 84; 88; 102; 104; 117;  
166; 172; 191; 203; 218  
Technologiediffusion *Siehe* Diffusion  
Technologieniveau 89  
Technologietransfer 1; 30; 57; 85; 105; 166;  
191; 221  
Theorie der Direktinvestition 45 *Siehe*  
Eklektisches Paradigma *Siehe*  
Transaktionskostenansatz *Siehe* Industrial-

Organisation *Siehe* Standorttheorie *Siehe*  
 Außenwirtschaftstheorie  
 Theorie der Firma *Siehe*  
 Internalisierungsansatz  
 Theorie des monopolistischen Vorteils 63;  
 169  
 Tochtergesellschaft 22  
 Top-down-Betrachtung 38  
 Transaktionskostenansatz 62; 71; 72 *Siehe*  
*auch* Internalisierungsansatz  
 Transaktionswert 8  
 Transferwirkungen 84  
 Transportkosten 30; 54; 157; 177; 183; 205;  
 219

## —Ü—

Übernahme *Siehe* Akquisition

## —U—

Unsicherheit 71; 75  
 des Käufers 75  
 Kosten 69  
 oligopolistische 64  
 politische 167  
 Unternehmensbezogene Ansätze 37  
 Unternehmensgröße 60; 70; 171; 225

## —V—

Verflechtungswirkungen 85  
 Verfügungsrecht ('property-right') 71  
 Verhaftung 110; 116; 117; 202; 208; 222

Vertragsfertigung 22  
 Vicious cycle 89

## —W—

Währungsraumhypothese 50  
 Wechselkurse 15; 50; 129; 166; 175  
 Wertschöpfungsaktivität 100; 113; 155; 204;  
 227  
 Wertschöpfungskette 89; 100; 102; 112; 125  
 Wettbewerbsfähigkeit  
 von Branchen 90  
 von Regionen 86; 190; 229  
 von Unternehmen 55; 129; 165; 229  
 Wettbewerbsvorteil  
 makroökonomischer 50  
 standortbedingter 54  
 unternehmensspezifischer 43; 50; 55; 59;  
 60; 69; 77; 79; 90; 122; 140; 169; 170;  
 191; 212  
 Windows of locational opportunity 104; 189  
 Wirtschaftspolitik 33; 42; 119; 168; 232  
 Wissensmarkt *Siehe* Know-how-Markt  
 World product mandates (WPM) 101; 113

## —Z—

Zinssatztheorie 49  
 Zulieferverflechtungen 102; 118; 197; 206;  
 224  
 Zweigniederlassung *Siehe*  
 Auslandsniederlassung

**Lebenslauf**

**1. PERSÖNLICHE DATEN:**

---

**Name:** Till Richard WERNECK  
**Geburtstag:** 25.08.1968  
**Geburtsort:** München

**2. AKADEMISCHER WERDEGANG:**

---

**1993-1998** Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für  
Wirtschaftsgeographie der Ludwig-Maximilians-  
Universität München

**1993** Abschluß zum Diplom-Kaufmann

**1987-1993** Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-  
Maximilians-Universität München

**1978-1987** Ernst-Mach Gymnasium Haar

**1984-1985** LaGrange High School, Georgia (USA); Graduation

**1974-1978** Grundschule Erlangen-Büchenbach





# Wirtschaft und Raum

Herausgeber:

Prof. Dr. H.-D. Haas · Universität München

Till Werneck

**Deutsche Direktinvestitionen in den USA - Determinanten und Wirkungen  
am Beispiel der Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina**

1998, Band 1, 298 Seiten, Mdr., Paperback, DM 63,80, ISBN 3-89481-334-2

Martin Heß

**Glokalisierung, industrieller Wandel und Standortstruktur - das Beispiel der  
EU-Schienerfahrzeugindustrie**

1998, Band 2, 218 Seiten, Mdr., Paperback, DM 47,80, ISBN 3-89481-335-0

**WVF**





### **Zum Inhalt:**

Durch die verstärkte Internationalisierung der Wirtschaft werden Direktinvestitionen immer wichtiger. Direktinvestitionen beeinflussen als internationale Standortentscheidungen die Wettbewerbsfähigkeit von Regionen und Volkswirtschaften. Die Rolle ausländischer Unternehmen für die wirtschaftliche Entwicklung rückt vor diesem Hintergrund zunehmend in den Mittelpunkt der wissenschaftlichen und öffentlichen Diskussion. Während auf der einen Seite mit Direktinvestitionen positive direkte und indirekte Impulse auf die lokale Wirtschaft im Empfängerland verbunden werden, sehen Kritiker in dem Engagement ausländischer Unternehmen einen Kontrollverlust der wirtschaftlichen Basis. Die vorliegende Arbeit ist auf eine Versachlichung dieser Diskussion ausgerichtet. Der Autor untersucht auf theoretischer und empirischer Basis die Bestimmungsgründe und Wirkungen deutscher Direktinvestitionen im Südosten der USA. Die Analyse der Determinanten erfolgt auf verschiedenen Maßstabsebenen, um regionalspezifische Aussagen treffen zu können. Die Bewertung regionaler Wirkungen ergibt sich aus der Zusammenführung standortbezogener Gegebenheiten und unternehmensspezifischer Merkmale der Direktinvestitionsunternehmen. Hierfür bietet der Autor neben einer aggregierten Betrachtung zusätzlich eine Unternehmenstypisierung an, die eine differenzierte Wirkungsanalyse ermöglicht.

### **Zum Autor:**

Till Werneck, geboren 1968, Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Abschluß zum Dipl.-Kfm. 1993, Promotion zum Dr. oec. publ. 1998. Von 1993 bis 1998 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Seminar für internationale Wirtschaftsräume und betriebliche Standortforschung der Universität München bei Prof. Dr. H.-D. Haas. Veröffentlichungen zur Internationalisierung der Wirtschaft mit dem Schwerpunkt "Direktinvestitionen".