

2 Definitiorische Grundlagen der Direktinvestition

Es ist das Ziel der vorliegenden Untersuchung, das Direktinvestitionsverhalten deutscher Unternehmen in China umfassend erklären zu können. Hierzu ist es erforderlich, das grundlegende Verständnis über den Untersuchungsgegenstand vor Beginn der theoretischen und analytischen Betrachtungen zu wecken. Um dies zu erreichen, behandelt Kapitel 2.1 zunächst die begrifflichen Grundlagen der Direktinvestition. Anschließend erfolgt im Kapitel 2.2 eine ausführliche Betrachtung der einzelnen Formen der Direktinvestition. Zum Schluss wird im Kapitel 2.3 die statistische Erfassung der Direktinvestition näher beschrieben.

2.1 Der Begriff der Direktinvestition im Ausland

Unter einer Direktinvestition im Ausland versteht man die von einer natürlichen oder juristischen Person im Ausland getätigte Kapitalanlage, der ein langfristig ausgerichtetes, unternehmerisches Interesse zugrunde liegt; charakteristisch für eine Direktinvestition ist deshalb, dass neben dem Ertragsmotiv des Investors auch dessen Wille zur Einflussnahme auf die Geschäftstätigkeit des Direktinvestitionsunternehmens zum Tragen kommt, so dass vor allem dem Kontrollmotiv des Investors Genüge getan wird.¹⁴ Der internationale Währungsfonds (IWF) bezeichnet internationale Direktinvestitionen als “the category of international investment that reflects the objective of a resident entity in one economy obtaining a lasting interest in an enterprise resident in another economy”.¹⁵ Die Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) definiert Direktinvestition nahezu identisch als “the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy (direct investor) in an economy other than that of the investor (direct investment enterprise)”.¹⁶

¹⁴ Vgl. Deutsche Bundesbank (1997), S. 81.

¹⁵ IWF (1993), S. 86.

¹⁶ OECD (1996), S. 7.

In der Praxis handelt es sich bei einer Direktinvestition nicht allein um Kapitalexport in Form von Geld- und Realkapital. In der Praxis; vielmehr werden auch immaterielle Güter in Form von technischem oder Management-Know-how im weiteren Sinn transferiert.¹⁷ Zudem enthalten die Direktinvestitionen neben der anfänglichen Kapital-Übertragung auch alle nachfolgenden Kapital-Übertragungen, reinvestierte Gewinne aus laufenden Geschäftstätigkeiten sowie unternehmensinterne Kredite.¹⁸

Das charakteristische Merkmal der Direktinvestition besteht in dem Kontrollmotiv des Kapitalgebers über die Geschäftstätigkeiten des Direktinvestitionsunternehmens. Dadurch unterscheidet sich die Direktinvestition im Ausland von den ausschließlich auf Renditeerwägungen sowie Risikodiversifikation basierenden Portfolioinvestitionen.¹⁹ Nach internationalen Festlegungen spricht man von einer Direktinvestition, wenn die Beteiligung mindestens 10% des Nennkapitals oder Stimmrechts des Direktinvestitionsunternehmens ausmacht.²⁰ Die Mindesthöhe der Kapitalbeteiligung an einem ausländischen Unternehmen ist von Land zu Land verschieden, liegt aber im Allgemeinen zwischen 10% und 25%, um als Direktinvestition gesehen zu werden.²¹

In der veröffentlichten Literatur besteht allerdings Unklarheit bei der Abgrenzung der Direktinvestition bezüglich ihrer Form und Art.²² Zunächst wird anhand der allgemeinen Definition der Deutschen Bundesbank „jegliche Art von Auslandsinvestitionen zum Zweck der unternehmerischen Geschäftstätigkeit als ausländische Direktinvestition“²³ bezeichnet. Diese Definition schließt somit alle Formen grenzüberschreitender Geschäftstätigkeiten ein, auch wenn diese nur als Absatz- und Beschaffungsorgane

¹⁷ Vgl. Gasparic-Fiember (2007), S. 9; Krupp (1996), S. 283f.

¹⁸ Vgl. UNCTAD (2005), S. 297; Deutsche Bundesbank (2013b), S. 72.

¹⁹ Vgl. Kutschker/Schmid (2006), S. 81.

²⁰ Vgl. Deutsche Bundesbank (2002), S. 48.

²¹ Vgl. Deutsche Bundesbank (2002), S. 19.

²² Vgl. Dawar (1999), S. 19.

²³ Deutsche Bundesbank (1965), S. 19; Dawar (1999), S. 19.

zur Unterstützung der Auslandsgeschäfte dienen. Andererseits wurde die Form der Direktinvestition nach Braun und Stehn auf solche Geschäftstätigkeiten beschränkt, die mittels Produktionsprozessen der Herstellung von Sachgütern oder Dienstleistungen dienen.²⁴

Die vorliegende Arbeit folgt der allgemeinen Definition der Deutschen Bundesbank und betrachtet die betrieblichen Organisationseinheiten mit bestimmten Funktionsbereichen wie Absatz, Beschaffung oder Service ebenfalls als Gegenstand der Untersuchung. In den nachfolgenden Ausführungen versteht man daher unter Direktinvestition im Ausland jegliche Art des Auslandsengagements in Form von Tochtergesellschaften, Betriebsstätten, Niederlassungen, Repräsentanzen oder Joint Ventures mit der Absicht, Kontrolle auf die Geschäftstätigkeiten in Ausland auszuüben. Obwohl es sich bei den Repräsentanzen in der Regel nur um kleine Büros mit wenigen Mitarbeitern handelt, die zur Unterstützung der Geschäftstätigkeiten dienen, stellen die Repräsentanzen dennoch wichtige Einstiegs- oder Übergangsformen des Auslandsengagements von kleinen und mittleren Unternehmen dar, so dass es unerlässlich erscheint, sie in die Untersuchung einzubeziehen. Alle diese Formen von Direktinvestitionen können auch durch Mergers & Akquisition entstehen.

2.2 Die Formen der Direktinvestition

Für Unternehmen, die auf ausländischen Märkten aktiv werden wollen, bieten sich zahlreiche Möglichkeiten des Markteintritts und der Marktbearbeitung. Die vorliegende Arbeit beschränkt sich ausschließlich auf die Ausprägungen der Direktinvestition. Alle anderen Formen eines Auslandsengagements ohne Kapitalbeteiligung oder ohne eigene Organisationseinheit im Ausland wie z.B. Export oder Lizenzvergabe bleiben unbe-

²⁴ Vgl. Braun (1988), S. 8f.; Stehn (1992), S. 4; Dawar (1999), S. 19.

rücksichtigt. Die Formen der Direktinvestition lassen sich grundsätzlich in vier Kategorien aufspalten:

- Niederlassung, Betriebsstätte, Filiale, Repräsentanz
- Neugründung einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft
- Unternehmensakquisition (Mergers & Akquisition)
- Joint Ventures

2.2.1 Betriebsstätte, Niederlassung, Filiale, Repräsentanz

Betriebsstätte, Niederlassung, Filiale und Repräsentanz sind als rechtlich unselbständige Organisationseinheiten des im Ausland investierenden Unternehmens zu betrachten.²⁵ Während unter dem Begriff „Betriebsstätte“ in der Regel eine „Produktionseinheit“ zu verstehen ist, sind die Begriffe „Niederlassung“ und „Filiale“ häufig mit Absatzeinheiten verbunden.²⁶ Allerdings können diese drei Formen aufgrund der fehlenden Eindeutigkeit ihrer Definition sowohl einzelne als auch mehrere Funktionsbereiche eines Unternehmens umfassen.²⁷ Repräsentanzen sind in der Regel mit wenigen Mitarbeitern ausgestattete kleine Büros.²⁸ Zu ihren Aufgaben gehören z.B. Geschäftsanbahnung, Pflege von Kunden- und Lieferantenbeziehungen, Behördenkontakte sowie Kundenservice.²⁹

Solche Direktinvestitionsformen sind aufgrund ihrer vergleichsweise niedrigen Aufbau- und Erhaltungskosten insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen geeignet, die trotz relativ geringer Kapitalressourcen auf dem Auslandsmarkt präsent sein möchten. Auch für die Unternehmen, die nicht direkt ihre komplette Wertschöpfungskette ins Ausland verlegen

²⁵ Vgl. Schneider (1974), S. 66.

²⁶ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 877.

²⁷ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 903.

²⁸ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 878.

²⁹ Vgl. Amschlinger (2011), S. 87; Kutschker/Schmid (2008), S. 878.

möchten, stellen diese Formen der direkten Investition anfänglich eine gute Alternative auf dem Auslandsmarkt dar.

2.2.2 Neugründung einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft

Bei der Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft (greenfield investment) handelt es sich um ein Unternehmen, welches hinsichtlich des Eigentums zu 100% der Muttergesellschaft gehört. Dieses gewährleistet sichere und starke Einfluss- und Kontrollmöglichkeiten seitens der heimatischen Muttergesellschaft über die Durchführung der Geschäftstätigkeit im Ausland. Eine Tochtergesellschaft stellt eine selbständige Rechtspersönlichkeit dar und gilt im Anlageland als nationales Unternehmen.³⁰

Die Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft bringt viele Vorteile mit sich: zunächst kann das Unternehmen seine Wettbewerbsvorteile innerhalb des eigenen Unternehmens besser schützen.³¹ Das technische Know-how lässt sich über die Tochtergesellschaften nicht nur leichter innerhalb des eigenen Unternehmensnetzes übertragen, sondern auch leichter innerhalb des Unternehmens behalten; somit schützt dies vor Verlust des geistigen Eigentums.

Im Vergleich zu Joint Ventures kann die eigene Strategie bei den Tochtergesellschaften besser durchgesetzt werden, ohne dass es zu einem langen Abstimmungsprozess kommt. Zudem fällt die Integration der Auslandsaktivität in die Struktur der gesamten Unternehmensgruppe deutlich leichter, da im Vergleich zu den anderen Formen einer Direktinvestition die Muttergesellschaft fast uneingeschränkte Kontrollmöglichkeit über die Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaft hat. Außerdem ermöglichen Tochtergesellschaften das einheitliche Auftreten auf verschiedenen aus-

³⁰ Vgl. Schneider (1974), S. 66.

³¹ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 880.

ländischen Märkten, um sich weltweit ähnlich oder identisch zu präsentieren.³²

Die Ansiedlung von Tochtergesellschaften wird oft mit zahlreichen Subventionsangeboten der Gastländer gefördert. Allerdings sind diese häufig mit der Berücksichtigung von Local-Content-Vorschriften verbunden, wie z.B. verlegen bestimmter Anteile der Produktionsprozesse ins Gastland oder Anwendung einer bestimmten Technik im Produktionsprozess (z.B. Umweltschutzauflagen).³³

Gegenüber den oben beschriebenen Vorteilen kann die Gründung einer Tochtergesellschaft auch scheitern: In manchen Ländern wird die Gründung einer mehrheitlichen bzw. hundertprozentigen Tochtergesellschaft aufgrund von rechtlichen Verordnungen nicht oder nur begrenzt gestattet, stattdessen wird ein Gemeinschaftsunternehmen in Form eines Joint Ventures verlangt.

Die Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft ist oft mit einem erheblichen Einsatz an Kapital- und Managementressourcen verbunden, so dass viele kleine Unternehmen aus finanziellen Erwägungen nicht in der Lage sind, ein eigenes Tochterunternehmen im Ausland zu gründen und zu unterhalten. Stattdessen versuchen sie mittels Handelsunternehmen, Auslandsvertretungen sowie Lizenzvergabe an ausländische Partner ihre Geschäftstätigkeiten mit dem Ausland zu betreiben, oder sie eröffnen lediglich ein Repräsentationsbüro, um Kunden im Ausland besser bedienen zu können.

Der Aufbau einer Tochtergesellschaft durch Neugründung im Ausland ist immer zeitaufwendig. Die Zulassungsprozesse können durch die Behörden oftmals erheblich verzögert werden. Des Weiteren sind Tochterge-

³² Ebenda.

³³ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 880.

sellschaften als langfristige Auslandsengagements in deutlich geringerem Maß reversibel als sonstige Formen der Auslandsengagements wie Joint Ventures oder Repräsentanzen. Die Tochtergesellschaften haben zudem im Gegensatz zum Joint Venture die Risiken und den Ressourcenaufwand allein zu tragen.³⁴

2.2.3 Unternehmensakquisitionen

Unternehmensakquisitionen (brownfield investment) stellen eine Alternative zur Gründung von Tochtergesellschaften dar. Dieser Fall liegt vor, wenn ein im Inland etabliertes Unternehmen ein anderes Unternehmen im Ausland vollständig oder zumindest mehrheitlich aufkauft.³⁵ In den vergangenen zwanzig Jahren haben sowohl die Anzahl als auch das Volumen internationaler Akquisitionen stark zugenommen.³⁶ Wie die Tabelle 2.01 zeigt, kann die Akquisition von Unternehmen nach Kutschker/Schmid hinsichtlich verschiedener Kriterien klassifiziert werden. Im Folgenden werden die einzelnen Ausprägungsformen kurz beschrieben.

Differenzierungskriterien	Ausprägungsformen
Akquisitionsrichtung	• Horizontale Akquisition • Vertikale Akquisition • Konzentrische Akquisition • Konglomerate Akquisition
Akquisitionsbeurteilung durch das über- nommene Unternehmen	• Freundliche Akquisition • Unfreundliche Akquisition
Akquisitionsendziel des übernehmenden Unternehmens	• Builder-Akquisition • Raider-Akquisition
Entrichtung des Kaufpreises bei Akquisitionen	• Barzahlung • Aktientausch

Tabelle 2.01: Varianten von Akquisitionen³⁷

³⁴ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 881.

³⁵ Vgl. Gasparic-Fiember (2007), S. 12; Kutschker/Schmid (2008), S. 884.

³⁶ Vgl. Müller-Stewens/Spickers/Deiss, 1999, S. 2f.; Kutschker/Schmid (2008), S. 885.

³⁷ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 886.

Akquisitionsrichtung

Anhand der Akquisitionsrichtung lassen sich horizontale, vertikale, konzentrische und konglomerate Akquisitionen unterscheiden.³⁸ Bei horizontaler Akquisition handelt es sich um eine Übernahme nahezu identischer Wertschöpfungsaktivitäten im Ausland, während bei vertikaler Akquisition die vor- oder nachgelagerte Wertschöpfungsaktivität erworben wird. Bei konzentrischer Akquisition wird ein ausländisches Unternehmen mit verwandten Aktivitäten aus der gleichen Branche übernommen, hingegen wird bei konglomerater Akquisition ein Unternehmen aus einer anderen Branche hinzugefügt.

Akquisitionsbeurteilung durch das übernommene Unternehmen

Die übernommenen Unternehmen können bei einer Akquisition durch andere Unternehmen unterschiedliche Reaktionen aufweisen. Wenn die Übernahme unter Zustimmung des Managements des übernommenen Unternehmens durchgeführt wird, handelt es sich um eine freundliche Akquisition. Hingegen erfolgt eine unfreundliche Akquisition ohne Zustimmung des Managements des übernommenen Unternehmens.³⁹

Akquisitionsendziel des übernehmenden Unternehmens

Bei der sogenannten „Builder-Akquisition“ wird das erworbene Unternehmen nach der Akquisition in die gesamte Unternehmenskette eingebunden, um z.B. Größen- und Synergieeffekte zu erreichen. Im Gegensatz dazu wird bei einer „Raider-Akquisition“ das erworbene Unternehmen zunächst in verschiedene Teilbereiche zerlegt und anschließend zumindest teilweise weiter verkauft.⁴⁰

³⁸ Vgl. Kirchner, 1991, S.43f.; Kutschker/Schmid (2008), S. 887.

³⁹ Vgl. Heintzeler, 1989, S. 839f.; Kutschker/Schmid (2008), S. 887.

⁴⁰ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 887.

Entrichtung des Kaufpreises bei Akquisitionen

Bei der Akquisition mit Barzahlung erhält der Alteigentümer des übernommenen Unternehmens einen bestimmten Geldbetrag vom Aufkäufer. Bei Bezahlung durch Aktientausch erhalten die Altaktionäre entweder Aktien des übernehmenden Unternehmens oder Aktien des neu entstandenen Unternehmens.⁴¹ Mischformen aus Begleichung des Kaufpreises mit Geld und Aktientausch sind ebenfalls üblich.

Die Akquisition weist gegenüber der Neugründung einer Tochtergesellschaft einige Vorteile auf: Zunächst ermöglicht die Akquisition mittels Kauf des bereits bestehenden Unternehmens einen beschleunigten Markteintritt.⁴² Das übernommene Unternehmen kann nach der Akquisition sofort Cash Flow generieren, falls sich das Akquisitionsobjekt in einem „gesunden“ Zustand befindet. Dies führt zu einem schnelleren Rückfluss des für die Akquisition aufgewandten Kapitals.⁴³

Akquisitionen dienen oft dem Erwerb von „Fähigkeit und Fertigkeit“,⁴⁴ insbesondere wenn diese landesspezifisch geprägt sind.⁴⁵ Durch Akquisition wird eine schnelle Integration der fehlenden Fähigkeit in das Unternehmenssystem ermöglicht. Zudem kann eine Akquisition dazu beitragen, „Economies of Scope“ bzw. „Economies of Scale“ durch Erwerb von ergänzenden bzw. ähnlichen Ressourcen zu realisieren.⁴⁶

Im Vergleich zur Gründung einer Tochtergesellschaft weist die Akquisition auch einige Nachteile auf: Zunächst erfordert eine Akquisition meistens einen hohen Ressourceneinsatz. Am Anfang einer Akquisition muss zuweilen ein hoher Einkaufspreis bezahlt werden, der den Wert des ge-

⁴¹ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 888.

⁴² Vgl. Hennart/Park (1993), S. 1058; Gasparic-Fiember (2007), S. 12.

⁴³ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 891.

⁴⁴ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 892.

⁴⁵ Vgl. Gasparic-Fiember (2007), S. 12; Kutschker/Schmid (2008), S. 892.

⁴⁶ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 887.

kauffen Unternehmens deutlich überschreitet.⁴⁷ Für kleine und mittlere Unternehmen stellt dieser hohe Kapitalbedarf oft eine zu hohe Hürde dar. Die Integration des übernommenen Unternehmens in das Unternehmenssystem kann zudem aufgrund von finanziellen, strukturellen oder kulturellen Unterschieden Probleme bereiten.⁴⁸

In vielen Ländern wird eine Akquisition von der Öffentlichkeit als „Gefahr für die inländischen Ressourcen bzw. Industrie“ gesehen, in solchen Fällen versucht die Regierung mittels politischer und rechtlicher Maßnahmen die Akquisition der inländischen Industrie durch ausländische Investoren zu verhindern.⁴⁹

Es gibt zahlreiche Beispiele für erfolglose Akquisitionen. Die Gründe können beispielsweise in fehlerhafter strategischer Planung, in unpassendem Führungsstil, in falschen Erwartungen über die Synergieeffekte, in einem zu hohen Akquisitionspreis oder in Integrationsproblemen liegen.⁵⁰ Der Investor sollte daher vor der Akquisition genau überprüfen, ob das Akquisitionsobjekt für das gesamte Unternehmenssystem geeignet ist, weil eine unpassende Akquisition erheblichen Schaden mit sich bringen kann.

⁴⁷ Vgl. Coenenberg/Sautter (1988), S. 691f.; Sieben/Diedrich (1990), S. 794f.; Kutschker/Schmid (2008), S. 893.

⁴⁸ Vgl. Gasparic-Fiember (2007), S. 15; Reineke, 1989, S. 92; Kutschker/Schmid (2008), S. 894.

⁴⁹ Vgl. Kutschker/Schmid (2008), S. 893.

⁵⁰ Vgl. Gasparic-Fiember (2006), S. 15; Kutschker/Schmid (2008), S. 894.

Deutsche Direktinvestitionen in der Volksrepublik China
Gestaltungsfaktoren und Internationales Management

Wang, C.

2014, XXVII, 280 S. 48 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-06138-8