

2 Wettbewerbsangriffe

Direktinvestitionen aus anderen Märkten werden von der breiten Öffentlichkeit in der Regel positiv gesehen. So ist auch die Aussage des Bundeswirtschaftsministers Rösler im Jahr 2011 nicht verwunderlich, in der sich dieser wie folgt äußert: „Wir begrüßen das große chinesische Interesse an Direktinvestitionen in Deutschland“ (Rösler, 2011). Diese positive Sichtweise, die nicht nur dem Bundeswirtschaftsminister der Bundesrepublik Deutschland zu eigen ist, fußt im Grunde auf folgender Logik: Fremde Unternehmen, die einen Markt bearbeiten, führen neuartiges Wissen wie zum Beispiel technologischer oder betriebswirtschaftlicher Natur in den Markt ein. Dieses Wissen wird im Zeitverlauf zu den heimischen Unternehmen diffundieren und deren Produktivität erhöhen (Javorcik, 2004). So zeigt denn auch beispielsweise die Studie von Javorcik (2004), welche als Datenbasis das verarbeitende Gewerbe im Zeitraum 1996 – 2000 in Litauen verwendet, dass positive Ausstrahlungseffekte bezüglich der Produktivität bestehen. Die Autorin zeigt, dass diese Ausstrahlungseffekte bei heimischen Zulieferern fremder Unternehmen auftreten. Liu und Wang (2003) zeigen in einer Studie von 189 chinesischen Industrien im Jahr 1995, dass sich ausländische Direktinvestitionen positiv auf die Faktorproduktivitäten in China auswirken und deshalb als Transfermechanismus für technologisches Wissen angesehen werden können.

Neben diesen positiven Aspekten werden Aktivitäten fremder Unternehmen in einem Markt allerdings auch mit einer Vielzahl negativer Effekte assoziiert. Grundsätzlich kann die Marktbearbeitung der fremden Unternehmen über zwei grundlegende Transmissionsmechanismen erfolgen: Importe und Direktinvestitionen (Wiersema und Bowen, 2008). Prinzipiell ist durch diese beiden Wege ein direktes Engagement marktfremder Unternehmen in einem anderen Markt möglich. Im Folgenden soll beleuchtet werden, welche nach dem aktuellen Stand der Forschung negativen Auswirkungen das Eindringen marktfremder Unternehmen auf die betroffene Industrie und die dort ansässigen Unternehmen hat. Daran anschließend wird der aktuelle Forschungsstand im Hinblick auf die Reaktionsmöglichkeiten der betroffenen Unternehmen dargestellt. Die Auswahl der Literatur erfolgte hierbei, ähnlich wie in der Studie von Slangen und Hennart (2007), durch eine umfassende Stichwortsuche in Business Source Premier via EBSCO Host und in Google Scholar, ergänzt durch dem

Autor selbst bekannte Studien. Die Aufbereitung der bestehenden Literatur ergab, dass Wettbewerbsangriffe über Importe oder Präsenz vor Ort zu einer Reduktion der Profitabilität, der Produktivität sowie zu einem vermehrten Sterben betroffener Unternehmen führen. Um sich gegen solche Angriffe zu schützen beziehungsweise um deren Schadenspotential abzumildern, greifen Unternehmen auf verschiedene Strategien zurück. Studien zeigen, dass Unternehmen unter dem negativen Einfluss fremder Angriffe ihr Markt- und/oder Produktportfolio anpassen sowie ihre Wertschöpfungsprozesse verändern, indem diese zum Beispiel Teile der Wertschöpfungsaktivitäten auslagern. Eine weitere Möglichkeit der Reaktion könnte der Eintritt in die Märkte der angreifenden Wettbewerber darstellen, wie eine kleine Zahl von Studien andeutet. Die Systematik des Literaturrückblicks zeigt die nachfolgende Abbildung 1. Der sich anschließende Abschnitt befasst sich nun mit den negativen Effekten fremder Angriffe auf betroffene Unternehmen.

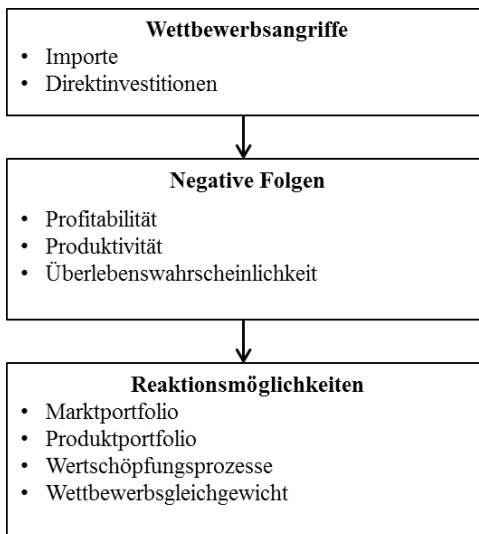


Abbildung 1: Literaturrückblick

2.1 Negative Folgen

2.1.1 Profitabilität

Die Studien zum Einfluss von Wettbewerb auf die Profitabilität lassen eine klare Zweiteilung erkennen. Zum einen gibt es einen größeren Teil von Studien zum Einfluss von Importwettbewerb und zum anderen einen kleineren Teil zur Wirkung der Präsenz ausländischer Unternehmen im jeweiligen Markt. Eine Übersicht über die betrachteten Studien gibt Tabelle 1.

Autoren & Jahr	Datensatz	Ergebnisse	Anmerkungen
Esposito & Esposito (1971)	77 US-Industrien des verarbeitenden Gewerbes, 1963-1965	Ausländische Importe verringern die durchschnittliche Profitabilität der jeweiligen Branche.	Als Begründung für das Ergebnis nennen die Autoren eine Zurückhaltung in der Preissetzung bei den heimischen Unternehmen, um dadurch Markteintritte zu verhindern. Die Operationalisierung des Importwettbewerbs erfolgt als Anteil der heimischen Wirtschaftsleistung. Eine Differenzierung nach der Herkunft der Importe unterbleibt.
Caves (1974)	49 kanadische Industrien des verarbeitenden Gewerbes, 1965-1967	Die Präsenz ausländischer Tochterunternehmen reduziert die Profitabilität.	Das Ergebnis ist nur dann signifikant, wenn für die Größe der heimischen Unternehmen nicht kontrolliert wird. Das Ergebnis ist deshalb mit Vorsicht zu verwenden.
Domowitz et al. (1986)	185 US-Industrien des verarbeitenden Gewerbes, 1958-1981	Importwettbewerb hat einen negativen Effekt auf die Margen heimischer Unternehmen.	Der gezeigte Effekt ist in stärker konzentrierten Branchen intensiver als in weniger stark konzentrierten Branchen. Die Operationalisierung des Importwettbewerbs erfolgt als Wachstum der Importe. Eine Differenzierung nach der Herkunft der Importe unterbleibt.
Grant (1989)	33 größte britische Unternehmen für Schneidwaren, 1974-1982	Importe aus Niedriglohnländern und nicht die generelle Penetration des Marktes mit Importen reduzieren die Profitabilität heimischer Unternehmen.	Die empirische Analyse erscheint bei genauerer Betrachtung eher ungenau.
Katits & Petersen (1994)	5 US-Industrien des verarbeitenden Gewerbes, 1964-1986	Im Teilzeitraum 1976-1986 kann ein negativer Effekt von Importwettbewerb auf die Margenentwicklung der jeweiligen Industrie gezeigt werden.	Die Ergebnisse deuten auch darauf hin, dass konzentrierte Branchen im Durchschnitt bei wachsendem Importwettbewerb sinkende Margen aufweisen. Eine Differenzierung nach der Herkunft der Importe unterbleibt.
Chung (2001b)	US-Industrien des verarbeitenden Gewerbes, 1987-1997	Ein steigender Prozentsatz von Umsätzen, der durch ausländische Tochterunternehmen in den USA generiert wird, wirkt sich negativ auf die Margen der jeweiligen Industrie aus.	Die Studie argumentiert zwar mit Direktinvestitionen, die Messung erfolgt dann jedoch über den Anteil der Umsätze ausländischer Tochterunternehmen am Gesamtumsatz der jeweiligen US-Industrie.
Claessens et al. (2001)	Heimatmärkte von Banken in 80 Ländern, 1988-1995	Ein steigender Prozentsatz fremder Banken im Heimatmarkt reduziert die Profitabilität und die Margen heimischer Banken.	Auffällig ist, dass die Anzahl der eintretenden Banken relevant ist und nicht deren erzielte Marktanteile.
Siotis (2003)	Spanische Industrien des verarbeitenden Gewerbes, 1983-1996	Gestiegener Importwettbewerb in Folge der wirtschaftlichen Integration Spaniens in die EU reduziert die Renditen der jeweiligen spanischen Industrie.	Die Messung des Importwettbewerbs erfolgt über die Berechnung eines modifizierten Herfindalindex, der auch Importe berücksichtigt. Die Analyse umfasst nur eine reduzierte Stichprobe spanischer Industrien. Eine Differenzierung nach der Herkunft der Importe unterbleibt.
Meltitz & Ottaviano (2008)	Theoretische Arbeit	Eine Liberalisierung des Handels hat durch den sich ergebenden Importwettbewerb eine negative Wirkung auf die Gewinnaufschläge in der jeweiligen Industrie.	

Tabelle 1: Studien zur Reduktion der Profitabilität

Dieses Ungleichgewicht basiert sicherlich vor allem auf der schwierigen Verfügbarkeit von reliablen Daten der Auslandsaktivitäten von Unternehmen und insbesondere deren Direktinvestitionsaktivitäten. So ist denn auch keine der drei Studien zur Präsenz ausländischer Rivalen in der Lage, ausländischen Wettbewerb über Direktinvestitionen, die in eine betreffende Industrie eines Landes fließen, darzustellen. Anstatt dieser direkten Entscheidungsvariable werden Operationalisierungen wie zum Beispiel der Prozentsatz ausländischer Unternehmen in

der Industrie (Claessens et al., 2001) oder der ausländische Anteil am Gesamtumsatz der Industrie (Chung, 2001b) verwendet. Zukünftige Studien sollten hierauf aufbauen und versuchen, eine direkte Messung der Entscheidungsvariable Direktinvestition sowie von deren Höhe zu erreichen.

Bei genauerer Betrachtung der Studien zum Einfluss des Importwettbewerbs ist auffällig, dass nur die Studie von Grant (1989) über eine allgemeine Betrachtung der Importe hinausgeht. In der genannten Studie wird gezeigt, dass Importe aus Niedriglohnländern einen negativen Einfluss auf die Profitabilität der Unternehmen haben. Die anderen Studien hingegen treffen keine Differenzierung, welcher Art der Importwettbewerb ist. Eine genaue Analyse nach dem Herkunftsland der Importe findet in keiner der Studien statt. Diese Feststellung trifft auch auf die Präsenzstudien zu, die ebenfalls den Wettbewerb durch Tochtergesellschaften vor Ort undifferenziert betrachten.

Die Ergebnisse der Import- und Präsenzwettbewerbsstudien sind hingegen eindeutig. Unabhängig davon, ob die Studien Wettbewerb durch Importe oder Präsenz ausländischer Unternehmen abbilden, kommen diese zu dem Ergebnis, dass ausländischer Wettbewerb die Profitabilität reduziert. Bei den Importstudien zeigt sich darüber hinaus, dass dieser Effekt in konzentrierten Branchen verstärkt auftritt (zum Beispiel Domowitz et al., 1986). Hinsichtlich der Analyseebene der Profitabilität liegen sowohl Studien auf Unternehmensebene als auch auf Industrieebene vor. Dies gilt für Import- und Präsenzstudien. Bei den Importstudien liegen Ergebnisse sowohl auf Industrieebene (zum Beispiel Siotis, 2003) als auch auf Unternehmensebene (zum Beispiel Grant, 1989) vor. Bei den Präsenzstudien bestätigen die Arbeiten ebenfalls ein Auftreten des Effekts - sowohl auf einzelne Unternehmen (Claessens et al., 2001) als auch auf die Industrie (Chung, 2001b) als Ganzes.

2.1.2 Produktivität

Die Ergebnisse der Studien zur Reduktion der Produktivität sind uneinheitlich. Offensichtlich sind die Ergebnisse davon abhängig, welche weiteren Faktoren in der Analyse berücksichtigt werden, wie zum Beispiel der Wettbewerb in der jeweiligen Industrie (Chung, 2001a) oder die Motivation hinter den Direktinvestitionen (Girma et al., 2001). Eine Übersicht über die behandelten Studien gibt Tabelle 2.

Autoren & Jahr	Datensatz	Ergebnisse	Anmerkungen
Aitken & Harrison (1999)	> 4.000 venezolanische Betriebe des verarbeitenden Gewerbes	Ein Anstieg von ausländischem Eigentum an heimischen Betrieben reduziert die Produktivität bei rein heimisch kontrollierten Betrieben.	Als Begründung für dieses Ergebnis nennen die Autoren eine Steigerung der Nachfrage nach den Produkten der ausländischen Wettbewerber. Der damit einhergehende Nachfragerückgang bei heimischen Produkten führt zu einer Verringerung der Produktionsmengen und zu weniger gut ausgenutzten Kostendegressionseffekten.
Chung (2001a)	121 US-Industrien des verarbeitenden Gewerbes, 1987-1991	Falls für den Wettbewerb in einer Branche kontrolliert wird, hat Präsenzwettbewerb eine Auswirkung auf die Produktivität. In wettbewerbsintensiven Branchen verringert sich die Produktivität. In wettbewerbschwachen Branchen erhöht sich die Produktivität.	Als Begründung für dieses Ergebnis nennen die Autoren, dass wettbewerbsintensive (wettbewerbsfähige) Branchen weniger produktive ausländische Unternehmen anziehen, welche Lerneffekte realisieren wollen. Weniger wettbewerbsfähige Branchen ziehen dagegen eher technologisch überlegene ausländische Wettbewerber an.
Girma et al. (2001)	2.342 britische und 1.408 ausländische Unternehmen im britischen verarbeitenden Gewerbe, 1991-1996	Im Mittel ergeben sich keine positiven Produktivitätseffekte durch die Präsenz ausländischer Wettbewerber.	Auffällig ist, dass die ausländischen Unternehmen eine höhere Produktivität als die heimischen Unternehmen aufweisen.
Driffield & Love (2007)	11 britische Industrien des verarbeitenden Gewerbes, ausländische Direktinvestitionen aus 30 Ländern, 1987-1997	Eine Veränderung der Industrie-Produktivität ist von der Motivation hinter den jeweiligen Direktinvestitionen abhängig. Positive Effekte (technologische Spillovers) treten lediglich auf, wenn die Direktinvestitionen auf großen technologischen Eigentumsvorteilen beruhen. Bei Direktinvestitionen technologisch rückständiger Art ergibt sich eine Reduktion der Produktivität.	Als Begründung für dieses Ergebnis nennen die Autoren die durch die ausländischen Unternehmen induzierten Wettbewerbseffekte sowie die reduzierte Nachfrage nach heimischen Produkten.

Tabelle 2: Studien zur Reduktion der Produktivität

Zusätzlich zu den aufgeführten Arbeiten sollten hier die Studien Erwähnung finden, die zeigen, dass die unproduktivsten Unternehmen die Industrie verlassen (zum Beispiel Greenaway et al., 2008; Melitz, 2003, siehe hierzu auch Kapitel 2.1.3). Vor diesem Hintergrund lässt sich auch erklären, weshalb einige Studien Produktivitätsanstiege in einer Industrie nach dem Eintritt von ausländischen Wettbewerbern feststellen können. Dieser Anstieg resultiert vermutlich daraus, dass die weniger produktiven heimischen Unternehmen aus dem Markt gedrängt wurden, wodurch die durchschnittliche Produktivität der Branche ansteigt. Wie bereits Chung (2001a) feststellt, untersuchen Studien, die einen positiven Zusammenhang von ausländischer Präsenz in einer Industrie und Produktivitätssteigerungen bestätigen, typischerweise wirtschaftlich sich entwickelnde Länder wie beispielsweise Marokko oder Mexiko. Durch dieses Untersuchungsdesign können erhebliche Verzerrungen auftreten.

Auffällig ist, dass sich alle aufgeführten Studien auf die Untersuchung des Einflusses von Präsenzwettbewerb auf die Produktivität der heimischen Unternehmen konzentrierten. Bei genauerer Betrachtung ist dies allerdings nicht verwunderlich, da die Studien die Frage zu beantworten suchten, ob Spillover-Effekte vorliegen und zu

einer Verbesserung der Produktivität im jeweiligen Land beitragen. Damit Spillover-Effekte vorliegen, ist eine Präsenz ausländischer Unternehmen und deren Produktionstechnologien oder aber deren F&E-Abteilungen notwendig. Es ist fraglich, ob Importwettbewerb an sich solche Externalitäten überhaupt erzeugen kann. Nichts desto trotz muss bemängelt werden, dass nur die Arbeit von Driffield und Love (2007) den direkten Effekt von Direktinvestitionen auf die Produktivität untersucht. Die anderen diskutierten Studien verwenden lediglich Approximationen wie zum Beispiel den Anteil der Industrieumsätze, der durch ausländische Unternehmen in der betreffenden Industrie erzielt wird. Weitere Forschungsbemühungen könnten auf der Studie von Driffield und Love (2007) aufbauen und die Analyse der Produktivität von der Industrieebene auf die Firmenebene verlagern. Dadurch könnten Erkenntnisse zum Einfluss von Direktinvestitionen auf die Produktivität einzelner Unternehmen gewonnen werden. Durch die Analyse von firmenspezifischen moderierenden Faktoren könnten zusätzliche Erkenntnisse für die Forschung sowie Entscheidungsträger in Unternehmen und Politik generiert werden.

2.1.3 Überlebenswahrscheinlichkeit

Zusammengefasst kann bezüglich der Studien zum Einfluss fremder Wettbewerber auf die Überlebenswahrscheinlichkeit betroffener Unternehmen konstatiert werden, dass sowohl Importwettbewerb als auch Präsenzwettbewerb die Überlebenswahrscheinlichkeit betroffener Unternehmen senkt. Auch hier herrscht ein klares Übergewicht an Studien, die lediglich Importwettbewerb untersuchen. Positiv ist allerdings hervorzuheben, dass beide Studien, in denen die Auswirkung der Präsenz ausländischer Wettbewerber im Heimatmarkt analysiert wird, zusätzlich auch den Einfluss von Importwettbewerb untersuchen. Als Grund für die geringe Verbreitung sei auf obige Ausführungen bezüglich der Datenverfügbarkeit zur Präsenz ausländischer Unternehmen verwiesen. Eine Übersicht über die behandelten Studien gibt die Tabelle 3.

Die beiden Studien zum Präsenzwettbewerb basieren sodann auch nicht auf Direktinvestitionsdaten, sondern approximieren den Einfluss ausländischer Wettbewerber mit Hilfsgrößen. Die Studie von Coucke und Sleuwaegen (2008) verwendet hierbei das Umsatzwachstum, welches auf ausländische Niederlassungen zurückzuführen ist, wohingegen die Studie von De Backer und Sleuwaegen (2003) die Eintrittsrate ausländischer Unternehmen in die jeweilige Industrie untersucht. Hierbei entfällt,

wahrscheinlich ebenfalls aus Gründen der Datenverfügbarkeit, jegliche Differenzierung nach der Herkunft dieser Wettbewerber. Vor allem die zuletzt genannte Arbeit von De Backer und Sleuwaegen (2003) weist aufgrund ihrer simultanen Betrachtung von Import- und Präsenzwettbewerb ein interessantes und bedeutsames Ergebnis auf. So ergab die Analyse, dass sich Präsenzwettbewerb stärker als Importwettbewerb auf die betroffenen Unternehmen auswirkt. Dies ist ein weiterer bedeutsamer Grund, weshalb die Analyse des Einflusses der Präsenz ausländischer Unternehmen in einem Markt im Fokus zukünftiger Forschungsbemühungen stehen sollte.

Autoren & Jahr	Datensatz	Ergebnisse	Anmerkungen
Blomström (1986)	Meskanische Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, 1965-1970	Die Präsenz ausländischer Unternehmen erhöht die Konzentration der jeweiligen Industrie.	Der Autor begründet das Ergebnis dadurch, dass durch den Markteintritt ausländischer Wettbewerber der Wettbewerbsdruck in der Industrie ansteigt und heimische Unternehmen aus dem Markt gedrängt werden (crowding out der unterlegenen heimischen Unternehmen). Diese Logik kann anhand der empirischen Befunde des Autors allerdings nicht vollständig nachgewiesen werden.
De Backer & Sleuwaegen (2003)	129 belgische Industrien des verarbeitenden Gewerbes, 1990-1995	Ein Eintritt heimischer Unternehmen in die jeweilige Industrie wird sowohl durch einen Anstieg der Importe als auch der ausländischen Markteintritte gehemmt. Beide Wettbewerbsformen erhöhen auch die Marktaustrittsraten heimischer Unternehmen.	Der Effekt auf Markteintritt und Marktaustritt heimischer Unternehmen ist jeweils für Markteintritte ausländischer Wettbewerber stärker als für Importwettbewerb. Die Autoren können zeigen, dass ausländischer Wettbewerb heimische Unternehmen verdrängt.
Melitz (2003)	Theoretische Arbeit	Internationaler Handel führt zum Marktaustritt der am wenigsten produktiven Unternehmen.	Infolgedessen verschieben sich die Marktanteile in der Industrie von den weniger produktiven Unternehmen hin zu den produktiven Unternehmen.
Bernard et al. (2006a)	US-Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, 1977-1997	Das Wachstum und die Überlebenswahrscheinlichkeit heimischer Betriebe wird durch zunehmende Importe aus Niedriglohnländern reduziert.	Kapitalintensive Betriebe weisen höhere Überlebenswahrscheinlichkeiten auf als personalintensive.
Bernard et al. (2006b)	Theoretische Arbeit	Handelsliberalisierung führt dazu, dass die Unternehmen mit der geringsten Produktivität den Markt verlassen.	
Colantone et al. (2008)	12 Industrien des verarbeitenden Gewerbes in 8 europäischen Ländern, 1997-2003	Wachsende Importe aus Niedriglohnländern erhöhen die Austrittsraten großer heimischer Unternehmen. Eine Wirkung auf Kleinunternehmen besteht nicht. Importe aus Hochlohnländern erhöhen lediglich die Austrittsraten kleiner Unternehmen.	Die Ergebnisse legen den Schluss nahe, dass die Größe des betroffenen Unternehmens eine entscheidende Rolle auf die Auswirkungen von ausländischem Wettbewerb hat.
Coucke & Sleuwaegen (2008)	Belgische Unternehmen, 1999-2001	Wachsende Importpenetration aus Niedriglohnländern und die Präsenz multinationaler Unternehmen senken die Überlebenswahrscheinlichkeit heimischer Unternehmen.	Importe aus Hochlohnländern hingegen haben keinen Einfluss auf die Überlebenswahrscheinlichkeit.
Greenaway et al. (2008)	Schwedische Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, 1980-1996	Eine wachsende Importpenetration erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass heimische Unternehmen aus dem Markt ausscheiden oder durch M&A in einem anderen Unternehmen aufgehen. Importpenetration führt hingegen nicht dazu, dass heimische Unternehmen ihre Industrie wechseln.	Importwettbewerb aus Nicht-OECD-Ländern erhöht die Sterbewahrscheinlichkeit stärker als Importwettbewerb aus OECD-Ländern. Die Wahrscheinlichkeit für M&A wird hingegen lediglich von Importen aus OECD-Ländern positiv beeinflusst. Heimische Unternehmen mit Exportaktivitäten weisen verminderte Austrittsraten auf.
Melitz & Ottaviano (2008)	Theoretische Arbeit	Handelsliberalisierung führt dazu, dass aufgrund von Importwettbewerb die unproduktivsten Unternehmen den Markt verlassen.	

Tabelle 3: Studien zur Reduktion der Überlebenswahrscheinlichkeit

Die mangelnde Differenzierung nach der Herkunft des Wettbewerbs muss man ebenfalls den Arbeiten zum Wettbewerb durch Importe zum Vorwurf machen, wenn auch in abgeschwächter Form. Trotz der Dominanz undifferenzierter Betrachtungen gibt es Arbeiten, die bei Importwettbewerb eine genauere Unterscheidung vornehmen. Die Ergebnisse der Autoren legen nahe, dass diese Unterscheidung sinnvoll ist, da daraus durchaus differenzierte Effekte resultieren. So zeigt zum Beispiel die Studie von Coucke und Sleuwaegen (2008), dass lediglich Importe aus Niedriglohnländern die Überlebensfähigkeit betroffener belgischer Unternehmen beeinflussen. Die Arbeit

von Greenaway und Kollegen (2008) kommt in einer nachgelagerten Analyse zu dem Ergebnis, dass vor allem Importe aus Nicht-OECD-Ländern die Marktaustritte schwedischer Unternehmen verursachen. In diesem Spannungsfeld erscheinen zukünftige Forschungsarbeiten sinnvoll, da augenscheinlich Unternehmen in den Hochlohnländern Belgien und Schweden in verstärktem Umfang von Niedriglohnimporten und nicht (so stark) von Importen vergleichbarer Hochlohnländer in ihrem Überleben bedroht werden. Es könnte beispielsweise in einer zukünftigen Studie die Überlebenswahrscheinlichkeit von Unternehmen in Niedriglohnländern aufgrund von Importen aus Hochlohnländern untersucht werden.

Die Arbeit von Colantone und Kollegen (2008) liefert Erkenntnisse, dass der Einfluss des Importwettbewerbs auf die betroffenen Unternehmen von deren Unternehmensgröße abhängt. So ergab die Studie, dass große europäische Unternehmen lediglich von Niedriglohnimporten in ihrem Überleben negativ beeinflusst werden, wohingegen die Überlebenswahrscheinlichkeit von kleinen Unternehmen nur von Hochlohnimporten beeinträchtigt wurde. Hierdurch geben die Autoren einen Hinweis darauf, dass Wettbewerb nicht generell auf alle Unternehmen dieselben Auswirkungen hat, sondern dass unternehmensspezifische Faktoren diesen Einfluss bedingen. In dieselbe Richtung deuten drei theoretische Arbeiten (Bernard et al., 2006b; Melitz, 2003; Melitz und Ottaviano, 2008), welche ermitteln, dass im Sinne eines „survival of the fittest“ in erster Linie unproduktive und damit ineffiziente Unternehmen aufgrund eines intensivierten Importwettbewerbs gezwungen werden, ihre Industrie zu verlassen. Diese Tatsache und das Ergebnis von Greenaway und Kollegen (2008), wonach exportierende Firmen niedrigere Marktaustrittsraten aufweisen, legen für zukünftige Forschungsarbeiten nahe, dass solche den Wettbewerb und dessen Auswirkung beeinflussende Faktoren verstärktes Ziel von Forschungsbemühungen sein sollten.

2.2 Reaktionsmöglichkeiten

Nachfolgend sollen nun Studien diskutiert werden, die sich mit den Reaktionsmöglichkeiten betroffener Unternehmen auseinandersetzen.

Vergeltung für Wettbewerbsangriffe auf den Kernmarkt

Gleich, W.M.

2015, XVI, 114 S. 11 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-09667-0