
Zusammenfassung

In diesem Kapitel werden die wesentlichen Theorien zur Entstehung bzw. Begründung der Internationalisierung als Fundament der Disziplin des Internationalen Managements im historischen Kontext dargestellt und erläutert. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass es keinen übergreifenden Gesamtansatz zur Erklärung internationaler Unternehmenstätigkeit gibt, erfolgt dabei eine Differenzierung in Theorien des internationalen Handels, Theorien der Direktinvestitionen und übergreifende Theorien der Internationalisierung. Dies umfasst neben makro- und mikroökonomisch orientierten auch ressourcenorientierte, institutionenökonomische oder verhaltensorientierte Theorieansätze. Die Darstellung der einzelnen Theorien folgt dabei neben der angesprochenen grundsätzlichen Differenzierung einer historischen Rangfolge, um gleichzeitig die Weiterentwicklung der Forschung zur internationalen Unternehmenstätigkeit transparent zu machen. Darin eingebettet ist in der Regel auch eine Bewertung der grundsätzlichen erklärungs-theoretischen Tauglichkeit der Einzelansätze.

2.1 Theorien des internationalen Handels

Während wie im vorstehenden Kapitel beschrieben internationaler Güteraus-tausch und Handel schon seit tausenden von Jahren existiert, wurden erste Versuche zur Erklärung solcher Phänomene erstmals im 16. Jahrhundert angestellt (Wild und Wild 2014). Seit dieser Zeit sind vielfältige Theorien zur Internationalisierung von Wirtschaft und Unternehmenstätigkeit entstanden, deren Verfeinerung oder Ergänzung durch neue Theorien bis heute anhält. Nachfolgend sollen die wesentlichen Stoßrichtungen an Internationalisierungstheorien aufgezeigt werden und die diesen zugehörigen einzelnen Theoriekonzepte beleuchtet werden.

Dazu ist zunächst zu bemerken, dass die Clusterung der einzelnen Theoriekonzepte in der Literatur nicht einheitlich erfolgt. So werden Internationalisierungstheorien einerseits nach der zugrunde liegenden ökonomischen Theorie beispielsweise in makroökonomische, mikroökonomische, institutionstheoretische und verhaltenstheoretische Ansätze klassifiziert oder andererseits nach der Art des internationalen Engagements der Unternehmen etwa in Theorien des internationalen Handels, Theorien der Direktinvestition und übergreifende Theorien des Außenhandels eingeteilt, wobei letztere die eindeutig häufiger gewählte Struktur darstellt und demzufolge auch hier weiterführend verwendet werden soll (Dülfer und Jöstingmeier 2008).

Gemäß der hier in weitgehender Analogie zur Clusterung von Kutschker Schmid zugrunde gelegten Einteilung (vgl. Abb. 2.1) zählen zu den Theorien des internationalen Handels der Merkantilismus, die Theorien der absoluten und relativen Kostenvorteile, das Faktorproportionen-Theorem, der Verfügbarkeitsansatz, die Theorie der technologischen Lücke und die Nachfragestrukturhypothese (Kutschker und Schmid 2011).

2.1.1 Theorie des Merkantilismus

Die Theorie des Merkantilismus gilt gemeinhin als die erste verfügbare Theorie des internationalen Handels und beruht auf der These, dass sich der Wohlstand eines Landes durch Außenhandel umso mehr erhöht, je größer der dabei erwirtschaftete Außenhandelsüberschuss ausfällt. Dieser wurde in Goldeinheiten bemessen als Differenz aus dem aus Exportgeschäften erhaltenen Gold und dem für Importgeschäfte bezahlten Gold.

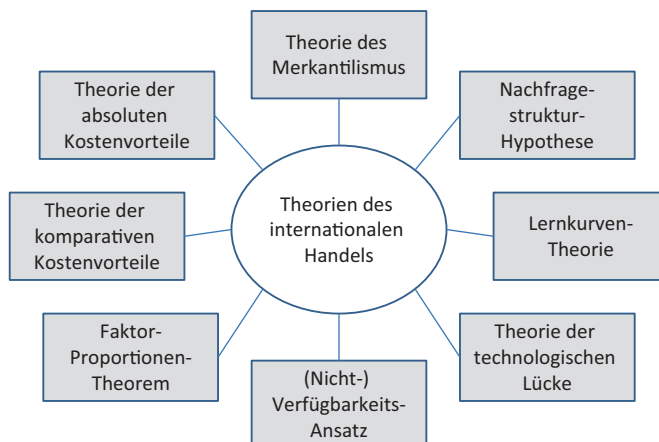


Abb. 2.1 Theorien des internationalen Handels

Um das Ziel eines möglichst großen Außenhandelsüberschusses zu erreichen, war der Merkantilismus geprägt durch eine intensive Förderung der Wirtschaft durch den Staat, welcher versuchte, Exporte durch Subventionen zu steigern und Importe durch Besteuerung oder Zollaufschläge zu verringern (Perlitz und Schrank 2013).

Die daraus unmittelbar resultierende Sichtweise des Merkantilismus, wonach Außenhandel ein Nullsummenspiel ist, weil Länder ihren Wohlstand zulasten anderer Länder steigern können, spiegelte sich auch im Verhalten der Kolonialmächte wider, die ihren Wohlstand zulasten ihrer Kolonien ausbauten (Kutschker und Schmid 2011). So bekamen die Kolonien nur niedrige Preise für die gelieferten Rohstoffe, mussten aber gleichzeitig hohe Preise für Fertigwaren an die sie beherrschenden Kolonialmächte bezahlen. Die merkantilistischen und kolonialen Strukturen trugen aus diesen Gründen erheblich zum Wohlstand derjenigen Nationen bei, die diese etabliert hatten. Das Hauptproblem des Merkantilismus liegt darin, dass wenn sämtliche Nationen seinen Prinzipien folgen, sich also gegen entsprechende Importe verbarrikadieren bei gleichzeitiger massiver Subventionierung von Exporten, der internationale Handel erheblichen Einschränkungen unterworfen sein dürfte (Wild und Wild 2014).

2.1.2 Theorie der absoluten Kostenvorteile

Diese auf Arbeiten von Adam Smith aus dem Jahr 1776 zurückgehende Theorie identifiziert den absoluten Kostenvorteil einer Nation in deren Fähigkeit, ein Gut effizienter zu produzieren zu können als irgendeine andere Nation. Das bedeutet nichts anderes, als dass eine Nation, die über einen absoluten Kostenvorteil verfügt, einen größeren Output eines Gutes oder eines Service produzieren kann als andere Nationen bei gleichem oder niedrigerem Input bzw. Einsatz von Ressourcen. Smith argumentierte, dass internationaler Handel nicht durch Zölle oder Kontingente eingeschränkt werden sollte, sondern als freier rein marktgesteuerter Güterfluss existieren sollte (Wild und Wild 2014).

Er schlussfolgerte auf Basis eines Zweiprodukt-Zweiland-Beispiels, dass ein Land nicht jedes Gut selbst produzieren muss, sondern sich stattdessen auf die Produktion derjenigen Güter konzentrieren sollte, bei denen es einen absoluten Kostenvorteil genießt, um diese dann zu exportieren und im Gegenzug andere Güter ohne absoluten Kostenvorteil, die benötigt werden zu importieren. Die so erzielten Spezialisierungsvorteile führen zu Wohlstandsgewinnen in Form von höheren Lebensstandards und verstärken sich noch über den Größendegressionseffekt in Form realisierbarer niedrigerer Stückkosten (Kutschker und Schmid 2011).

Die Theorie des absoluten Kostenvorteils weist somit die Idee der Merkantilismus-Theorie zurück, wonach internationaler Handel ein Nullsummenspiel ist, und verweist darauf, dass beide Partner vom Handel profitieren können. Sie plädiert in diesem Zuge für offene Märkte als besseres Vehikel zur Erzielung von zusätzlichem Wohlstand und erteilt der restriktiven Handelspolitik, die der Merkantilismus postuliert, demzufolge eine klare Absage. Problematisch für die Schlüssigkeit dieses theoretischen Konstrukts ist allerdings der Fall eines Landes, welches bei der Herstellung eines Gutes oder Service

einen absoluten Kostenvorteil aufweist, weswegen u. a. die Theorie der komparativen Kostenvorteile formuliert wurde.

2.1.3 Theorie der komparativen Kostenvorteile

Die Theorie der komparativen Kostenvorteile geht auf Arbeiten von David Ricardo aus dem Jahr 1817 zurück, welcher auf Basis eines Zweiprodukt-Zweiland-Beispiels formulierte, dass ein Land, wenn es jeweils nur Vorteile oder Nachteile bei der Produktion beider Güter gegenüber dem anderen Land hat trotzdem Außenhandel betreiben sollte und sich dabei auf die Herstellung desjenigen Gutes konzentrieren sollte, welches es effizienter als alle anderen Güter herstellen kann, also über einen relativen Kostenvorteil verfügt (Wild und Wild 2014).

Daraus folgt, dass internationaler Handel zwischen zwei Ländern mit zwei Produkten trotzdem vorteilhaft bzw. wohlstandsmehrend ist, auch wenn eines der beiden Länder absolute Kostennachteile bezüglich sämtlicher Güter hat, solange es eines weniger ineffizient produzieren kann als das andere. Dabei wird offensichtlich, dass das Fundament der komparativen Kostenvorteile in unterschiedlichen Produktivitäten bei der Herstellung der einzelnen Güter liegt. Die Theorie der komparativen Kostenvorteile integriert in diesem Zusammenhang das Konzept der Opportunitätskosten bei der Bestimmung, welches Gut über relative Kostenvorteile verfügt und letztlich produziert wird (Griffin und Pustay 2015).

2.1.4 Faktorproportionen-Theorem

Das Faktorproportionen-Theorem basiert auf den Arbeiten von Heckscher (1919/1949) und Ohlin (1930/1931), wonach unter Fortführung der in den Modellen von Smith und Ricardo getroffenen Annahme eines Zweiprodukt-Zweiland-Modells ein Land dasjenige Gut exportiert, dessen Herstellung maßgeblich auf demjenigen Produktionsfaktor beruht, der umfänglich zur Verfügung steht und entsprechend dasjenige Gut importiert, dessen Produktion insbesondere auf denjenigen Produktionsfaktor setzt, der vergleichsweise wenig vorhanden ist (Kutschker und Schmid 2011).

Verglichen mit den beiden zuvor dargestellten Theorien differenzieren Heckscher und Ohlin hinsichtlich der Produktionsfaktoren in Arbeit und Kapital und unterstellen dabei ein unterschiedliches Niveau an Faktorausstattungen zwischen den Ländern mit der Folge, dass ein arbeitskräftereiches Land Kostenvorteile bei der Produktion arbeitsintensiver Güter und ein kapitalreiches Land Kostenvorteile bei der Produktion kapitalintensiver Güter hat (Griffin und Pustay 2015). Das bedeutet, dass diejenigen Güter exportiert werden, deren schwerpunktmäßig für die Produktion benötigter Produktionsfaktor vergleichsweise stärker vorhanden ist und umgekehrt. Die Spezialisierung erfolgt anhand des Verhältnisses der beiden Produktionsfaktoren, also anhand der Faktorproportionen, die der Theorie ihren Namen gegeben haben.

Eine empirische Analyse von Leontief zog im Jahr 1956 die Validität des Faktorproportionen-Theorems in Zweifel, in der er nachwies, dass in den Jahren 1947

und 1951 die USA zwar über vergleichsweise viel Kapital verfügten, aber dennoch die Exportgüter arbeitsintensiver waren als die Importgüter, was in späteren Untersuchungen u. a. mit dem großen Bedarf an hoch qualifizierten Arbeitskräften für die Herstellung von Exportgütern sowie mit der Einschränkung von Importen arbeitsintensiver Güter durch Zölle in Industrieländern begründet wurde (Perlitz und Schrank 2013).

2.1.5 (Nicht-)Verfügbarkeitsansatz

Dieser von Kravis (1956) entwickelte Ansatz basiert auf einer relativ simplen Begründung für die Entstehung von internationalem Handel, wonach Länder solche Güter importieren, über die sie nicht selbst verfügen. Dies ist besonders einleuchtend bei Rohstoffen, etwa Öl, Gold oder seltenen Erden, die nur in ganz bestimmten Ländern vorkommen, sich aber einer hohen internationalen Nachfrage gegenübersehen. Der (Nicht-)Verfügbarkeitsansatz von Kravis unterscheidet sich vom zuvor behandelten Faktorproportionen-Theorem im Wesentlichen in drei Punkten (Kutschker und Schmid 2011): Im Gegensatz zum (Nicht-)Verfügbarkeitsansatz geht das Faktorproportionen-Theorem von der grundsätzlichen Verfügbarkeit sämtlicher Produktionsfaktoren in einem Land aus. Zweitens behandeln beide Theorien unterschiedliche Betrachtungsebenen, da Kravis auf Produkte fokussiert, während Heckscher und Ohlin Produktionsfaktoren untersuchen und drittens spielen beim (Nicht-)Verfügbarkeitsansatz die Kosten keinerlei Rolle.

2.1.6 Theorie der technologischen Lücke

Die Theorie der technologischen Lücke, die hauptsächlich durch die Arbeit von Posner (1961) geprägt wurde, fokussiert sich auf komparative Vorteile, allerdings nicht wie bei Ricardo auf Kostenvorteile, sondern auf Erlösvorteile. Posner fand heraus, dass komparative (Erlös-)Vorteile durch technische Innovationen als Ursache für internationale Technologieunterschiede entstehen, welche allerdings durch Nachahmertätigkeit von begrenzter Dauer sein können. Darauf aufbauend entwickelte Posner die Theorie, dass Außenhandel bzw. Exporte durch das Bestehen einer technologischen Lücke zwischen Inland und Ausland entstehen (Perlitz und Schrank 2013).

Dabei wird in der Regel angenommen, dass der Export eines Produktes von einem technologisch bzw. industriell führenden Land mit hohem Lohnniveau ausgeht, nachdem die Konsumenten im importierenden Land von dessen Existenz Kenntnis erlangt haben, wobei die Zeitspanne zwischen dem Beginn der Produktion im Exportland und der Kenntnisnahme der Importland-Konsumenten als Nachfragelücke bezeichnet wird. In der Folge wird unterstellt, dass das importierende Land in einer allgemein als Lernperiode bezeichneten Phase die Fähigkeit zur Imitation des Produktes bzw. zur Herstellung eines ähnlichen Produktes erwirbt. Nachfragelücke und Lernperiode ergeben schließlich zeitlich in Summe die Imitationslücke (Kutschker und Schmid 2011).

In einer zweiten Phase dieser Theorie wird angenommen, dass nach Schließung der Imitationslücke die Kostenunterschiede und damit komparative Kostenvorteile zum Hauptauslöser für Außenhandel werden, sodass sich die Handelsströme insofern umkehren, als nun von dem vormaligen Importland mit niedrigeren Löhnen in das ehemalige Exportland exportiert wird, bis dieser niedriglohn-basierte Außenhandel dadurch zum Erliegen kommt, was etwa durch neue Produkte oder Verfahren im Hochlohnland oder höhere Löhne im Niedriglohnland verursacht werden kann. Problematisch an dieser Theorie ist die Tatsache, dass eine technologische Lücke sich in der Regel nicht pauschal auf ein Land projizieren lässt, sondern technologische Vor- und Nachteile auf Unternehmensebene bestehen und diese zu unterschiedlichen technologischen Wettbewerbsniveaus innerhalb eines Landes führen. Außerdem kann eine überlegene Technologie in einem Land aufgrund von anderen Parametern wie Kaufkraftmangel oder ethischen Gesichtspunkten durchaus trotz ihrer Überlegenheit nicht nachgefragt werden (Kutschker und Schmid 2011).

2.1.7 Lernkurventheorie

Die Lernkurventheorie fußt in erster Linie auf den Forschungsarbeiten von Posner (1961) und Arrow (1962), die darin Lerneffekte als Ursache für internationalen Handel untersuchten. Die Lernkurventheorie des internationalen Handels besagt einerseits, dass die in einem Land vorherrschende Technologie durch die dort erzeugte Produktionsmenge bestimmt wird und andererseits letztere darüber bestimmt, wie hoch die mit der Höhe des kumulierten Produktionsvolumens verbundenen Kostendegressionseffekte sind, mit der Konsequenz, dass das Land mit der größten kumulierten Produktionsmenge eine überlegene Technologie entwickelt und dadurch zugleich auf den Exportmärkten besser positioniert ist als ein Land mit vergleichsweise kleiner kumulierter Produktionsmenge (Perlitx und Schrank 2013).

Die Lernkurventheorie basiert also wesentlich auf dem komparativen Kostenvorteil, der durch den Lern- bzw. Erfahrungseffekt hervorgerufen wird und den Fertigungsprozess entsprechend kostengünstiger macht. Zahlreiche empirische Studien konnten den Lernkurveneffekt nachweisen, allerdings häufig mit unterschiedlichem Lernkurvenverlauf, der auch durch unterschiedliche branchenspezifische Lerngrade beeinflusst werden kann. Später wurde dieser Lern- bzw. Erfahrungseffekt von der Boston Consulting Group weiterentwickelt und auf sämtliche Kostenarten im Unternehmen, also auch auf Vertriebs-, F&E- und sonstige Verwaltungsgemeinkosten, ausgedehnt (Henderson 1984).

2.1.8 Nachfragestrukturhypothese

Im Gegensatz zu den klassischen und neoklassischen Theorien des Außenhandels konzentriert sich Linder (1961) im Zuge seiner Nachfragestrukturhypothese auf die Nachfrageseite bei der Erklärung für Außenhandel. Er macht dabei den Exporterfolg eines Gutes an

der inländischen Nachfrage fest und schlussfolgert daraus, dass je größer das inländische Absatzpotenzial ist, desto höher auch das ausländische ist, da eine Unternehmung durch große Inlandsnachfrage Skaleneffekte bei der Produktion erzielen kann. Linders Ansatz impliziert, dass je stärker ein inländisches Produkt den Bedürfnissen eines Durchschnittskonsumenten, den Linder anhand der Kriterien Einkommen und Qualitätsniveaupräferenz definiert, entspricht, desto größer ist das Nachfragepotenzial im Inland und konsequenterweise auch im Ausland. Das bedeutet, dass Außenhandel am stärksten zwischen Ländern ausgeprägt ist, deren Nachfragestruktur ähnlich ist bzw. deren Durchschnittskonsumenten ähnliche Einkommensniveaus und Qualitätsanforderungen haben (Kutschker und Schmid 2011).

Als Konsequenz aus dieser Theorie wird dann der Bedarf der Nicht-Durchschnittsbevölkerung durch Importe gedeckt, also durch Produkte, welche von der Durchschnittsbevölkerung in Ländern mit unterschiedlicher Nachfragestruktur am stärksten nachgefragt werden. Linders Theorie führt zu einer Umkehrung des Faktorproportionentheorems von Heckscher und Ohlin, da diese aussagen, dass kapitalreiche Länder kapitalintensive Produkte an kapitalarme Länder exportieren, während Linder argumentiert, dass Länder mit unterschiedlicher Ausstattung nur geringe Handelsströme zu verzeichnen haben, wonach also nur Länder mit ähnlicher Kapitalausstattung substanziellen Außenhandel betreiben. Problematisch sind bei Linders Ansatz vor allem die Homogenitätsannahmen hinsichtlich Nachfragestrukturen, Einkommen und Qualitätserwartungen der (Durchschnitts-) Konsumenten, die sich in der Realität nicht widerspiegeln (Kutschker und Schmid 2011).

2.2 Theorien der internationalen Direktinvestition

Zu den Theorien der Begründung von internationalen Direktinvestitionen gehören die Theorie des monopolistischen Vorteils, die Theorie des oligopolistischen Parallelverhaltens, die Verhaltenstheorie und die Produktlebenszyklus-Theorie (vgl. Abb. 2.2).

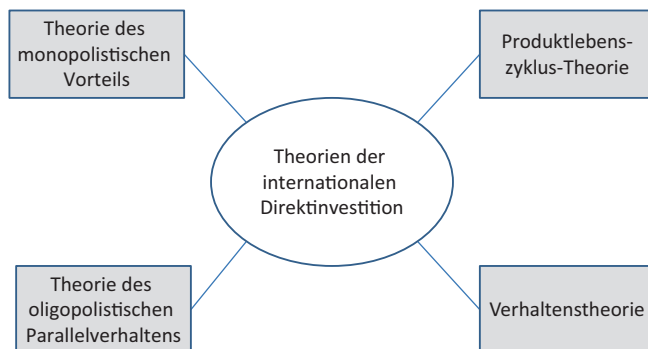


Abb. 2.2 Theorien der internationalen Direktinvestition

2.2.1 Theorie des monopolistischen Vorteils

Diese auf den Arbeiten von Hymer (1960) und Kindleberger (1969) basierende Theorie besagt, dass Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen in einem Land spezifische monopolistische Vorteile aufweisen müssen, um ihre in einem fremden Markt prinzipiell zunächst vorhandenen Wettbewerbsnachteile überkompensieren und damit ihre Überlebensfähigkeit im ausländischen Markt sicherstellen zu können (Dülfer und Jöstingmeier 2008). Diese zunächst vorhandenen Nachteile ergeben sich aufgrund folgender Ursachen:

1. Höhere Informationskosten und Risiken wegen geringerer Kenntnisse des marktlichen, politischen und regulatorischen Umfeldes
2. Diskriminierende Praktiken im Gastland insbesondere in Form steuer-, arbeits- und devisa-rechtlicher Bestimmungen
3. Wechselkursrisiken im Rahmen der Gewinnrückführung
4. Hohe Kommunikations- und Koordinationskosten wegen räumlicher Entfernung zwischen ausländischer Tochter- und Muttergesellschaft.

Als Voraussetzung für die Nutzung monopolistischer Vorteile wird von den Vertretern dieser Theorie das Bestehen von Marktunvollkommenheiten angeführt, welche insbesondere unvollkommene Faktor- und Gütermärkte, die Nutzung von Skaleneffekten bei der Massenproduktion und Markteintrittsbarrieren umfassen (Holtbrügge und Welge 2015). Kritisch anzumerken ist dazu, dass die Vorteilhaftigkeit unterschiedlicher Markteintrittsformen, wie etwa Export oder internationale Kooperation, sich einer Begründung entzieht und damit implizit unterstellt wird, dass eine Auslandsproduktion günstiger ist als ein inlandsproduktionsbasierter Export der Güter in das betreffende Ausland. Außerdem werden Zusatzkosten hinsichtlich der Anpassung von Produkten nicht berücksichtigt, die im Rahmen eines Transfers von Wettbewerbsvorteilen entstehen und diese letztlich eliminieren können (Meckl 2014).

2.2.2 Theorie des oligopolistischen Parallelverhaltens

Diese Theorie, die maßgeblich auf Knickerbocker (1973) zurückgeht, unterstellt analog den Arbeiten von Hymer und Kindleberger, dass multinationale Unternehmen vielfach auf oligopolistisch geprägten Märkten agieren und somit ein entsprechendes oligopolistisches Marktverhalten zeigen. In diesem Zusammenhang leitete Knickerbocker die These ab, dass die Internationalisierungsaktivität eines Oligopolisten zu Reaktionen der anderen Oligopolisten führt, die entweder in eine Folgerstrategie oder in eine Kreuzinvestitionsstrategie münden (Perlitz und Schrank 2013).

Die Folgerstrategie beinhaltet dabei die Folgen eines Erstinvestments in einen ausländischen Markt durch einen Oligopolisten (Leader) in Form von Reaktionen der anderen Oligopolisten, die durch die Störung des oligopolistischen Gleichgewichts sich ihrerseits dazu veranlasst sehen, selbst im Ausland Direktinvestitionen zu tätigen, um

die Wettbewerbsvorteile des Leaders auszugleichen. Dagegen werden mit der Kreuzinvestitionsstrategie die Folgen eines Erstinvestments des Leaders in Form von Gegeninvestitionen der anderen Oligopolisten in dem Land aus dem der Leader kommt zur Wiederherstellung des internationalen Gleichgewichts beschrieben, womit gleichzeitig die Entstehung internationaler Oligopole versucht wird zu begründen (Meckl 2014).

Die Theorie des oligopolistischen Parallelverhaltens kann auf einen empirischen Nachweis verweisen, der sich vor allem auf eine Untersuchung hinsichtlich des Verhaltens von 187 amerikanischen Unternehmen aus der verarbeitenden Industrie in 23 Ländern über einen Zeitraum von 1948–1967 stützt, in der die Folgerstrategie nachgewiesen werden konnte (Knickerbocker 1973). Allerdings kann die Theorie keine Aussagen über Märkte treffen, die nicht oligopolistischer Natur sind. Zudem wird ausländisches Investitionsverhalten ausschließlich als defensive Marktreaktion verstanden, was das Verhalten von Pionieren nur unzureichend zu erklären vermag (Meckl 2014).

2.2.3 Verhaltenstheorie

Im Gegensatz zu den zuvor dargestellten ökonomisch orientierten Erklärungsansätzen der Internationalisierung liefert Aharoni (1966) eine verhaltenswissenschaftliche Erklärung, wobei er seiner Theorie das von Cyert geprägte Koalitionsmodell der Unternehmung zugrunde legt und darin von begrenzter Rationalität und unvollständiger Information der Beteiligten ausgeht, diesen aber die Formulierung eigener Zielvorstellungen hinsichtlich der Gestaltung der Unternehmenspolitik einräumt (Dülfer und Jöstingmeier 2008). In einem verhaltenswissenschaftlich geprägten prozessorientierten Entscheidungsansatz stellt Aharoni ein Phasenmodell der Internationalisierungsentscheidung vor und beschreibt darin die Phasen 1) Interesse am Auslandsmarkt, 2) Bewertung möglicher Auslandsprojekte, 3) Investitionsentscheidung, 4) Entscheidungsfeedback inkl. eventueller Korrekturen. Den Ausgangspunkt der Internationalisierungstheorie von Aharoni bildet die Fragestellung, warum Unternehmen bei prognostizierten hohen Gewinnerwartungen keine Direktinvestitionen im Ausland tätigen.

Er begründet dies damit, dass allein Gewinnprognosen für international unerfahrene Führungskräfte aufgrund ihrer begrenzten Rationalität und unvollkommenen Information nicht für eine Investitionsentscheidung ausreichen, da sie für gewöhnlich deren Risiken und Probleme über- sowie deren Vorteile unterschätzen, sodass in der Konsequenz noch andere Motive für eine ausländische Direktinvestition vorhanden sein müssen (Holtbrügge und Welge 2015). Eine Auslandsinvestitionsentscheidung ist nach Aharoni das Ergebnis einer Reihe von internen und externen Einflüssen auf die Organisation, die als sogenannte Initialkräfte wirken. Diese Initialkräfte umfassen (Aharoni 1966):

1. Vorschläge, die dem Unternehmen von äußeren Anspruchsgruppen, Institutionen oder Partnern unterbreitet werden
2. Persönliche Einstellungen bestimmter Entscheidungsträger wie beispielsweise Sprachkenntnisse, kulturelle und landeskundliche Kenntnisse und Erfahrungen

3. Bedrohungen von Auslandsmärkten etwa in Form von Zöllen und Importbeschränkungen oder Local Content-Vorschriften
4. Mitläufer-Effekte, die sich dadurch ergeben, dass Unternehmen ihren Konkurrenten, Kunden oder Lieferanten ins Ausland folgen
5. Konkurrenzsituation im Inland in Form getätigter Direktinvestitionen ausländischer Konkurrenten als Treiber für eigene ausländische Direktinvestitionen.

Kritisch wird bezogen auf Aharonis Ansatz häufig angemerkt, dass er die Realität allein auf Basis der von ihm beobachteten Empirie beschreibt und dass seine Theorie insbesondere auf Unternehmen anwendbar ist, die sich am Beginn ihrer Internationalisierung befinden.

2.2.4 Produktlebenszyklus-Theorie

Die Produktlebenszyklus-Theorie von Vernon (1966) erklärt Außenhandel explizit anhand von einzelwirtschaftlichen Größen mit dem Ziel, einen allgemeingültigen Zusammenhang zwischen Innovation, Produktion, Außenhandel und schließlich ausländischen Direktinvestitionen herzustellen, wobei der Schwerpunkt auf der Erklärung von Export- und Importströmen liegt (Meckl 2014). Die Theorie basiert auf dem internationalen Produktlebenszyklus, der in seiner originären Form aus den drei Phasen Innovationsphase, Reifephase und Standardisierungsphase besteht und dokumentiert, dass ein Unternehmen nach der Innovation eines Produktes beginnt, dieses zu exportieren, um anschließend darauf aufbauende ausländische Direktinvestitionen zu tätigen und schließlich das Produkt zu re-importieren (Wild und Wild 2014).

Vernons Überlegungen gründen dabei auf empirischen Analysen und Betrachtungen aus den 1950er und 1960er Jahren in den USA und knüpfen demzufolge an die Bedingungen einer hoch entwickelten Industrienation mit hohem Pro-Kopf-Einkommen und hohen Lohnstückkosten an. Der internationale Produktlebenszyklus verläuft auf dieser Grundlage wie folgt: In der Innovationsphase treibt eine große Nachfrage gepaart mit großer Kaufkraft das Unternehmen dazu, ein neues Produkt zu entwickeln und in den Markt zu bringen. Wegen bestehender Unsicherheit über das tatsächliche Ausmaß an Nachfrage für das neue Produkt wird zunächst das Produktionsvolumen klein gehalten und im domestischen Markt produziert (Wild und Wild 2014).

Durch Beobachtung der Nachfrage und des Kundenverhaltens werden die Produkte entsprechend deren Präferenzen modifiziert und gegen Ende der Innovationsphase wird damit begonnen erste Produkte zu exportieren. In der Reifephase werden sowohl auf dem inländischen als auch auf dem ausländischen Markt immer mehr Kunden auf das Produkt und dessen Nutzen aufmerksam, sodass die Nachfrage auf beiden Märkten kontinuierlich steigt und über eine lange Zeit auf hohem Niveau gehalten werden kann. Dies lockt erste Wettbewerber im Inland und im Ausland an, die von der steigenden Produktnachfrage ebenfalls profitieren wollen (Griffin und Pustay 2015).

Während die Exporte in diesem Zusammenhang einen immer größeren Teil der Umsätze einnehmen, errichtet das Unternehmen sukzessive Produktionsstandorte in den Ländern mit der höchsten Nachfrage. Gegen Ende der Reifephase beginnt auch der Verkauf des Produktes in Entwicklungsländern möglicherweise auch begleitet von ersten Produktionsstandorten in diesen Ländern. In der Standardisierungsphase wird das Unternehmen durch zunehmenden Wettbewerbsdruck veranlasst, seine Preise zu senken, um das Umsatzniveau aufrechtzuerhalten. Als Folge der zunehmenden Preissensitivität beginnt das Unternehmen verstärkt nach günstigen Produktionsstandorten in Entwicklungsländern zu suchen, um mithilfe dieser Standorte den Weltmarkt zu bedienen (Griffin und Pustay 2015). Dadurch dass als Konsequenz daraus der Großteil der Produktion nun außerhalb des Heimatlandes stattfindet, wird nun das Produkt in das ursprüngliche Innovationsland importiert, sodass am Ende die domestische Produktion im Innovationsland möglicherweise komplett eingestellt wird.

Kritisch anzumerken bezüglich der Theorie Vernons sind die mangelnde Operationalisierbarkeit der einzelnen Phasen und die Stereotypisierung von deren Verlauf. Darüber hinaus basieren die Schlussfolgerungen auf einer Dominanzrolle der USA im Innovationswettbewerb bzw. Welthandel, die in der heutigen Zeit, die eher geprägt ist von einer Globalisierung der Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsaktivitäten, nicht mehr gegeben ist. Außerdem sind heutzutage die Unternehmen wegen des sich beschleunigenden Wettbewerbs vielfach gezwungen, ihre neuen Produkte global, d. h. simultan in mehr oder weniger modifizierter Form auf unterschiedlichen Märkten einzuführen, sodass die Einführung von Produkten im Inland sowie deren Export bzw. Produktion im Ausland weitgehend synchron verlaufen, um die Forschungs- und Entwicklungskosten wieder einzuspielen, bevor die Attraktivität der neuen Produkte wieder abnimmt und demzufolge die Umsatzzahlen entsprechend sinken (Wild und Wild 2014).

2.3 Übergreifende Theorien der Internationalisierung

In die Kategorie der übergreifenden Theorien der Internationalisierung fallen die Standorttheorie, der Diamant-Ansatz, die Internalisierungstheorie, das Eklektische Paradigma und der Internationalisierungsprozess-Ansatz der Uppsala-Schule (vgl. Abb. 2.3).

2.3.1 Standorttheorie

Gleichwohl es keine allgemeingültige Standorttheorie gibt, so lassen sich unter diesem Begriff sämtliche Ansätze subsumieren, die das Ziel haben, die geografische Dimension der Internationalisierung zu beleuchten. Standortentscheidungen betreffen dabei nicht nur einseitig Entscheidungen über ausländische Direktinvestitionen, sondern auch die

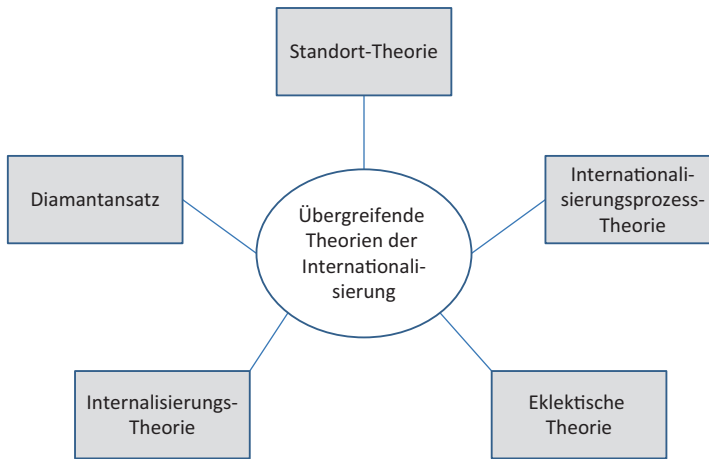


Abb. 2.3 Übergreifende Theorien der Internationalisierung

Frage, wohin und von wo exportiert wird oder wo Lizenzen vergeben werden. Grundsätzlich lassen sich zwei zentrale Kategorien von Einflussfaktoren unterscheiden, die Standortentscheidungen maßgeblich bestimmen. Einerseits sind dies makroökonomische Faktoren, die u. a. die natürliche, politische, rechtliche, ökonomische, ökologische, soziale, technologische, demografische und kulturelle Umwelt und ihren Einfluss auf die Internationalisierung beschreiben.

Andererseits gehören dazu mikroökonomische Faktoren, die sich mit der markt- bzw. branchenbezogenen Umwelt auseinandersetzen und von den konkreten Bedingungen des Absatz- und Beschaffungsmarktes, der Produktionsbedingungen sowie der allgemeinen Wettbewerbssituation geprägt sind (Kutschker und Schmid 2011). Aus dieser Aufzählung lässt sich unschwer ableiten, dass eine verbindliche Liste mit Standortfaktoren prinzipiell schwer zu erstellen ist und dass darüber hinaus das pure Vorliegen einer vergleichsweise günstigen Standortbedingung noch kein Garant für eine diesbezügliche positive Standortentscheidung ist, sondern die jeweiligen Standortbedingungen auch zur Situation des Unternehmens passen müssen. Es kommt also für eine Standortentscheidung auf das Zusammenspiel der externen Bedingungen und der unternehmensinternen Charakteristika sowie auf die konkrete Motivation der Auslandstätigkeit an, sodass sich standorttheoretisch in der Regel keine eindeutigen allgemeingültigen Aussagen ableiten lassen (Kutschker und Schmid 2011).

2.3.2 Diamant-Ansatz

Das Fundament des Diamant-Ansatzes der Internationalisierung von Porter (1991) liegt in der durch seine empirischen Analysen begründeten Überlegung, dass viele zumeist weltweit erfolgreiche Unternehmen einer Branche aus demselben Land stammen und sich die

damit verbundene Bildung nationaler bzw. regionaler Clusterindustrien wie Maschinenbau (Deutschland), Luxusmode (Frankreich) oder Internet (USA) mit der Existenz besonders günstiger Bedingungen in bestimmten Heimatländern erklären lässt (Holtbrügge und Welge 2015). Diese günstigen Bedingungen wiederum führen zu Wettbewerbsvorteilen dieser Branchen bzw. Unternehmen gegenüber Unternehmen in anderen Ländern auf deren Heimatmärkten. Dabei macht Porter deutlich, dass man seiner Ansicht nach nicht von der Konkurrenzfähigkeit eines Landes, sondern vielmehr von der Konkurrenzfähigkeit seiner Branchen bzw. Unternehmen dieser Branchen sprechen sollte, womit zugleich das unterschiedliche Aggregationsniveau der Betrachtung Porters im Vergleich zu anderen Internationalisierungstheorien deutlich wird (Kutschker und Schmid 2011).

In diesem Kontext unterscheidet Porter zwischen sechs unterschiedlichen Elementen, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Branchen eines Landes beeinflussen, wobei er zusätzlich in vier Hauptelemente und zwei Nebenelemente differenziert (vgl. Abb. 2.4). Zu den Hauptelementen gehören Faktorkonditionen, Nachfragekonditionen, verwandte und unterstützende Branchen sowie Unternehmensstrategie, Struktur und Wettbewerb, während zu den Nebenelementen Staat und Zufall gehören. Die unterschiedlichen Elemente der nationalen Wettbewerbsfähigkeit sollen sich nach Porter gegenseitig positiv beeinflussen, weswegen er deren Verflechtung in einem Diamanten-Modell anordnet, welches darstellt, wie ein Land Wettbewerbsvorteile entwickeln kann (Perlitz und Schrank 2013).

1. Faktorkonditionen

Die Ausstattung eines Landes mit Produktionsfaktoren beeinflusst seine internationale Wettbewerbsfähigkeit, eine Erkenntnis, die bereits von Heckscher und Ohlin in ihrem Faktorproportionen-Theorem herausgearbeitet wurde. Porter geht jedoch in seinem Diamantenmodell über die in den klassischen Außenhandelstheorien betrachteten Faktoren – Boden, Arbeit und Kapital – hinaus und bezieht weitere sogenannte fortschrittliche

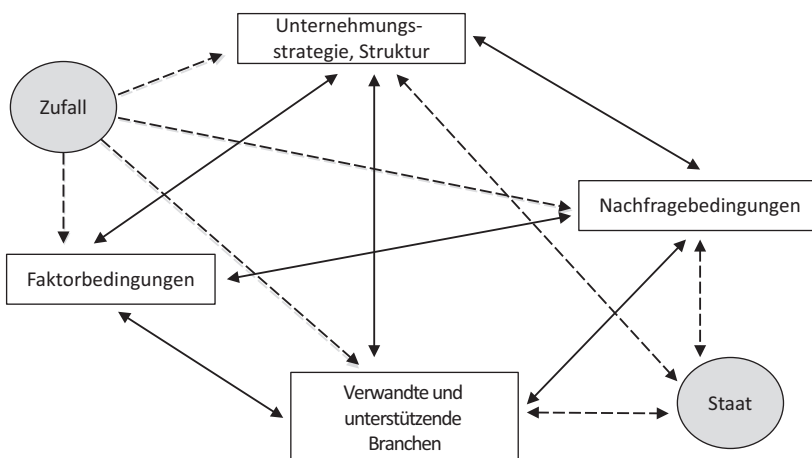


Abb. 2.4 Diamant-Ansatz. (Quelle: in Anlehnung an Porter 1991)

Faktoren wie das Bildungsniveau der arbeitenden Bevölkerung oder die Qualität der Infrastruktur in seine Betrachtung mit ein, die dazu beitragen, Produktionsfaktoren zu nutzen und daraus weiterführende Entwicklungen zu generieren und damit die Grundlage einer nachhaltigen Wettbewerbsfähigkeit zu schaffen. Porter legt also den Fokus auf den Umgang mit Produktionsfaktoren anstelle von deren bloßem Vorhandensein und betont dabei Ausbildung, Forschung und Innovation (Griffin und Pustay 2015).

2. Nachfragekonditionen

Die Existenz einer großen und anspruchsvollen Käuferbasis ist ebenfalls bedeutend für die nationale Wettbewerbsfähigkeit in einem Produktbereich. Ein anspruchsvoller Heimatmarkt treibt die Unternehmen dabei zu Produkt- und Prozess-Innovationen. Indem die Unternehmen die anspruchsvollen Bedürfnisse ihrer domestischen Kunden bedienen, entwickeln und veredeln sie kontinuierlich Produkte und Dienstleistungen weiter, die sie in der Folge potenziell auch zu Vorreitern auf den internationalen Märkten machen, eine Entwicklung, die sich beispielsweise anhand zahlreicher asiatischer Elektronikunternehmen beobachten lässt (Wild und Wild 2014).

3. Verwandte und unterstützende Branchen

Der Aufstieg einer bestimmten domestischen Branche stimuliert häufig die Entstehung lokaler Zulieferer, die bestrebt sind, den Bedürfnissen dieser Branchen etwa in den Bereichen Einkauf, Produktion, Forschung oder Distribution zu entsprechen. Industrien, die in der Nähe zu ihren Lieferanten operieren, profitieren von besserer Kommunikation sowie einem früheren und effizienteren Zugang zu Produktionsfaktoren. Der Wettbewerb zwischen den Zulieferern führt darüber hinaus zu höherer Produktqualität sowie zu technologischen Innovationen, von denen wiederum die Branche im Kontext ihrer eigenen internationalen Wettbewerbsfähigkeit profitieren kann (Griffin und Pustay 2015).

4. Unternehmensstrategie, Struktur und Konkurrenz

Das domestische Umfeld, in dem sich Unternehmen bewegen, prägt ihre Fähigkeit in internationalen Märkten zu konkurrieren. Um zu überleben, müssen Unternehmen, die einem scharfen Wettbewerb im Heimatland ausgesetzt sind, kontinuierlich nach Kosten-, Produktivitäts- und Qualitätsverbesserungen sowie nach innovativen Produktlösungen suchen. Unternehmen, die in dieser Hinsicht erprobt sind, fällt es naturgemäß leichter, auch auf internationalen Märkten erfolgreich zu sein. Dazu trägt der Effekt bei, dass im Inland getätigte Investitionen in Forschung und Entwicklung, Qualitätskontrolle oder Markenimage vergleichsweise leicht und kostengünstig auf internationale Märkte übertragbar sind und damit zu internationalen Wettbewerbsvorteilen beitragen können (Wild und Wild 2014).

5. Staat und Zufall

Der Staat kann auf die vorstehend beschriebenen Einflussfaktoren zusätzlich in Form von Gesetzen, Subventionen, Garantien oder Nachfrageprogrammen einwirken und damit die Entstehung nationaler Wettbewerbsvorteile entweder fördern oder behindern. Gleichzeitig

verwendet Porter den Zufall als Einflussfaktor, unter dem er exogene, außerhalb der Beeinflussbarkeit der Unternehmen befindliche Ereignisse subsumiert, wozu insbesondere zufällige Entdeckungen, substanzielle technologische Durchbrüche oder politische und militärische Auseinandersetzungen gehören (Kutschker und Schmid 2011).

An Porters Diamant-Ansatz wird kritisiert, dass dieser eher einem philosophischen Ansatz gleicht als einem wissenschaftstheoretisch fundierten Modell zu entsprechen, aus dem eine Theorie der internationalen Wettbewerbsfähigkeit unterschiedlicher Länder, Branchen und Unternehmen abgeleitet werden kann. Auch ist der Ansatz entgegen Porters eigener Intention und Betrachtungsweise eher als vergangenheitsorientiertes Erklärungsmodell konzipiert, denn als zukunftsweisendes dynamisches Prognosemodell. Zudem versäumt er es weitgehend, Zusammenhänge und Abhängigkeiten zwischen den einzelnen Elementen seines Diamanten zu erläutern (Perlitz und Schrank 2013).

2.3.3 Internalisierungstheorie

Die auf Buckley und Casson (1976/1991) zurückgehende Internalisierungstheorie beruht im Gegensatz zu vielen zuvor dargestellten Theorien der Internationalisierung nicht auf physischen Verfügbarkeiten und länderübergreifenden Transfers, sondern auf den damit korrespondierenden vertraglich vereinbarten Übertragungsrechten. Die theoretischen Grundlagen dieser Betrachtungsweise liegen in den Arbeiten von Coase (1937) und Williamson (1975) zum Transaktionskostenansatz bzw. dem zugrunde liegenden Markt-Hierarchie-Paradigma, wonach Transaktionen unter Effizienzgesichtspunkten bzw. nach Maßgabe von deren Transaktionskostenhöhe entweder über den Markt oder unternehmensintern abgewickelt werden (vgl. Abb. 2.5). Buckley und Casson haben die Theorie des Transaktionskostenansatzes auf internationale Unternehmen übertragen

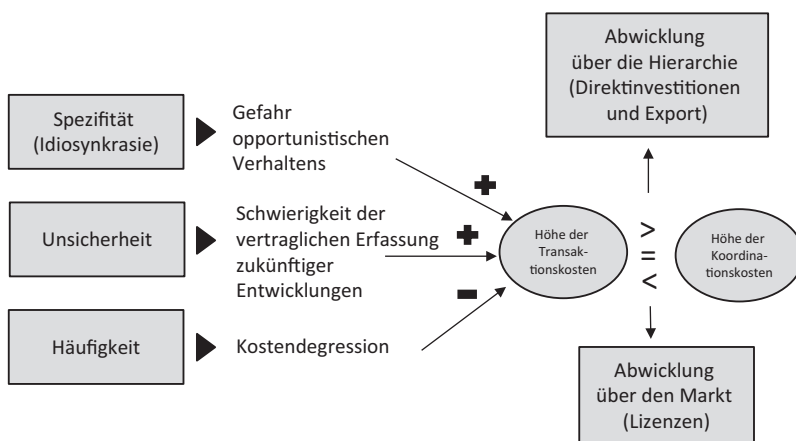


Abb. 2.5 Transaktionskostenansatz als Grundlage der Internalisierungstheorie. (Quelle: in Anlehnung an Holtbrügge und Welge 2015)

und schlussfolgern, dass internationale Transaktionen entweder extern über den Markt mit Hilfe von Lizenzen oder unternehmensintern über die Hierarchie durch Exporte oder Direktinvestitionen abgewickelt werden können (Holtbrügge und Welge 2015).

Buckley und Casson interpretieren die Entstehung multinationaler Unternehmen als Folge der Internalisierung unvollkommener Märkte, also beispielsweise Märkte für Zwischenprodukte und immaterielle Ressourcen wie Know-how oder Patente, für die es oftmals aufgrund mangelnder Spezifikation keine Marktpreise gibt, sodass deren Disposition unternehmensintern etwa in Form von Direktinvestitionen kostengünstiger erfolgen kann als durch marktbezogene Eintrittslösungen (Perlitz und Schrank 2013). Die zentrale Konsequenz der Internalisierungstheorie besteht nun darin, dass internationale Unternehmen Transaktionen intern mittels Direktinvestitionen oder Exporten abwickeln, wenn die dabei auftretenden internen Koordinationskosten kleiner sind als die Transaktionskosten der Marktabwicklung zum Beispiel über Lizenzen. Während die Koordinationskosten, die beispielsweise im Rahmen von Direktinvestitionen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft anfallen, eine Folge der im Rahmen der Principal-Agent-Theorie thematisierten Informations- und Kontrollprobleme sind, werden die Transaktionskosten im Gegenzug von deren Einflussparametern Spezifität, Unsicherheit und Häufigkeit beeinflusst, wobei die Höhe der Transaktionskosten mit zunehmender Transaktionsspezifität, mit zunehmender Unsicherheit und mit abnehmender Transaktionshäufigkeit steigt (Meckl 2014).

Kritisch anzumerken ist, dass die Möglichkeit einer internationalen Transaktion generell als gegeben angenommen wird und dass Transaktionskosten in der Regel nur schwer messbar sind. Darüber hinaus wird von Produktionskosten abstrahiert, es werden konstante Grenzkosten unterstellt und Verbund- und Synergieeffekte werden durch die Einzelbetrachtung der Transaktionen völlig ausgeblendet. Außerdem ist der zwischen Unsicherheit und Transaktionsform unterstellte Zusammenhang problematisch, wonach mit zunehmendem Risiko generell die unternehmensinterne Abwicklung der Transaktion vorteilhafter wird (Holtbrügge und Welge 2015).

2.3.4 Eklektische Theorie

Diese auf die Arbeiten von Dunning (1977) zurückzuführende Theorie führt – wie der Begriff „eklektisch“ bereits suggeriert – verschiedene andere Ansätze, insbesondere die Theorie des monopolistischen Vorteils, die Standorttheorie und die Internalisierungstheorie, zusammen und baut darauf einen separaten theoretischen Internationalisierungsansatz auf, der auch Eklektisches Paradigma genannt wird (Kutschker und Schmid 2011). Dunning formuliert Vorteilskategorien in Form von Eigentumsvorteilen, Internalisierungsvorteilen und Standortvorteilen, die in unterschiedlichen Kombinationen Marktbearbeitungsstrategien beeinflussen, was mittels einer Entscheidungsbaumstruktur reflektiert werden kann (vgl. Abb. 2.6).

Gemäß Dunning resultieren Eigentumsvorteile aus dem Unternehmen selbst (z. B. Größenvorteile, Spezialisierungsvorteile, Synergievorteile oder Positionsvorteile), aus der Internationalität (z. B. geografische Risikostreuung, Zugang zu Ressourcen) oder aus anderen

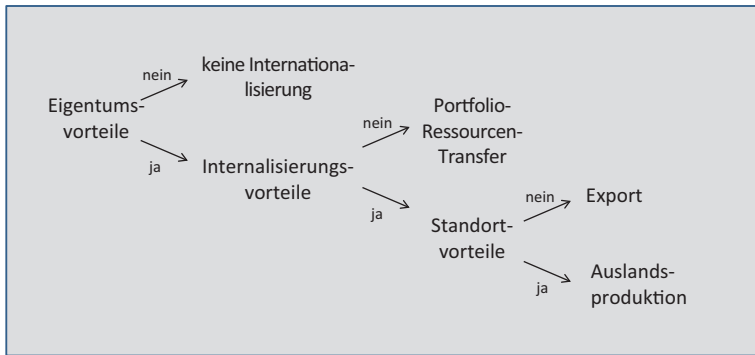


Abb. 2.6 Entscheidungslogik der Eklektischen Theorie. (Quelle: in Anlehnung an Holtbrügge und Welge 2015)

Gründen (z. B. Patente, Managementressourcen, Produktinnovationen). Internalisierungsvorteile sind dagegen solche, die gegen Marktversagen schützen und bestehen in der Vermeidung von Transaktionskosten durch Opportunismus, Ressourcenverfügbarkeit etc. Schließlich resultieren Standortvorteile aus Standortfaktoren wie Transport- und Kommunikationskosten oder Infrastrukturbedingungen.

Die Eklektische Theorie postuliert, dass Direktinvestitionen dann stattfinden, wenn alle drei Vorteilskategorien im Ausland auftreten. Können also Aktivitäten selbst und effizienter als durch den Markt durchgeführt werden und weist ein Standort Vorzüge auf, dann sind Direktinvestitionen optimal. Der Export wird als Marktbearbeitungsform gewählt, wenn zwei der drei Vorteilskategorien – Eigentums- und Internalisierungsvorteile – jedoch keine Standortvorteile vorliegen. Verfügt ein Unternehmen allein über Eigentumsvorteile, jedoch über keine Internalisierungs- und Standortvorteile, werden vertragliche Ressourcenübertragungen etwa in Gestalt von Lizenzen gewählt (Meckl 2014).

Als Kritik am Ansatz der Eklektischen Theorie lässt sich anbringen, dass dieser zwar eine Vielzahl an Variablen integriert, aber deren Beziehungen bzw. Zusammenhänge nicht thematisiert werden. Darüber hinaus bestehen Redundanzen bzw. Überschneidungen zwischen den einzelnen Elementen innerhalb sowie zwischen den einzelnen Vorteilskategorien. Schließlich werden die Konditionen für Fähigkeit und Bereitschaft zur Durchführung von ausländischen Direktinvestitionen als gegeben hingenommen und nicht ursächlich beleuchtet (Perlitz und Schrank 2013).

2.3.5 Internationalisierungsprozess-Theorie

Diese auf dem Erklärungsansatz der Uppsala-Schule beruhende Theorie baut auf der Verhaltenstheorie von Aharoni und der verhaltensorientierten Theorie der Unternehmung von Cyert und March auf. Der Uppsala-Ansatz ist durch zwei wesentliche Kriterien geprägt, das Internationalisierungsmuster und das Internationalisierungsmodell, wobei ersteres die Internationalisierung als einen inkrementalen stetigen Prozess beschreibt

und zweiteres die Internationalisierung als ein statisches Phänomen mit den Elementen Marktverbundenheit und Marktwissen und zugleich als ein dynamisches Phänomen beschreibt, welches Entscheidungen über die weitere Internationalisierung und laufende Geschäftsaktivitäten darstellt (Kutschker und Schmid 2011). Bezüglich des Internationalisierungsmusters differenziert der Erklärungsansatz der Uppsala-Schule zudem in eine sogenannte Establishment Chain und eine Psychic Distance Chain.

Die Establishment Chain suggeriert, dass sich die Auslandsaktivität eines Unternehmens nach einem bestimmten idealtypischen Muster vollzieht, angefangen mit Exporttätigkeit und dann über Vertriebsgesellschaften im Ausland bis hin zu Produktionsgesellschaften im Ausland führt. Die Psychic Distance Chain geht von einem bestimmten zeitlichen Muster der Auslandsaktivitäten eines Unternehmens aus beginnend mit den nahen und vertrauten Ländermärkten und gefolgt von den weiter entfernten und weniger bekannten Ländermärkten. Auf diese Weise erhöht die Unternehmung sukzessive durch entsprechende Lernprozesse ihre Internationalität (Kutschker und Schmid 2011). Als problematisch wird an dem Erklärungsansatz der Uppsala-Schule u. a. gewertet, dass die diesem zugrunde liegende Empirie nur unzureichend beschrieben ist, dass sich ein graduelles und inkrementales Vorgehen der Unternehmen bei der Internationalisierung nicht durchgehend bestätigen lässt und dass der Einfluss der Zeit auf den Internationalisierungsprozess überbewertet ist.

2.3.6 Gesamtbeurteilung

Allein aufgrund der Tatsache, dass es sich bei der Theorie der Internationalisierung noch um eine vergleichsweise junge Forschungsrichtung handelt, ist es wenig überraschend, dass sich im Wettstreit der Forschungs- und Erklärungsansätze noch keine end- bzw. allgemeingültige Theorie herausgebildet hat. Das liegt sicherlich auch an den unterschiedlichen Bezugsobjekten (Länder, Branchen, Unternehmen) der einzelnen Theorien, aber vor allem an der inhaltlichen Begrenzung der Erklärungsansätze auf bestimmte Teilbereiche der Internationalisierung. Breiter gefasste Ansätze konnten diese Defizite bisher nicht ausgleichen, da sie zumeist die Beziehungen und Zusammenhänge zwischen ihren vergleichsweise vielfältigeren Erklärungsvariablen nur unzureichend erläutern konnten. Vor diesem Hintergrund erscheint es eher unwahrscheinlich, dass es in den nächsten Jahren zu einem validen und reliablen umfassenden Erklärungsansatz der unternehmerischen Internationalisierung kommen wird.

Kontrollfragen

1. In welche Kategorien lassen sich Theorien des internationalen Handels einteilen?
2. Inwiefern setzt sich Linders Nachfragestrukturhypothese von den klassischen und neoklassischen Theorien des Außenhandels ab?
3. Welchen Beitrag zur Erklärung von internationalem Handel leistet die Theorie von Aharoni?

4. Worauf basiert der Diamant-Ansatz von Porter und welche Elemente wirken seiner Ansicht nach in welcher Form auf die nationale Wettbewerbsfähigkeit?
5. Auf welchen theoretischen Grundlagen beruht die Internalisierungstheorie und zu welchen Schlussfolgerungen gelangt sie?

Literatur

- Aharoni Y (1966) The foreign investment decision process. Harvard University Press, Boston
- Arrow K (1962) Economic welfare and the allocation of resources for invention. In: The rate and direction of inventive activity: economic and social factors. Princeton University Press, Princeton, S 609–626
- Buckley PJ, Casson MC (1991) The future of the multinational enterprise, 2. Aufl. Macmillan, Houndmills (Erstveröffentlichung 1976)
- Coase R (1937) The nature of the firm. *Economica* 4:386–405
- Deresky H (2014) International management. Managing across borders and cultures, 8. Aufl. Pearson Education, Harlow
- Dülfer E, Jöstingmeier B (2008) Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen, 7. Aufl. Oldenbourg, München
- Dunning JH (1977) Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach. In: The International allocation of economic activity. The Nobel symposium. Macmillan, Houndmills, S 399
- Griffin RW, Pustay MW (2015) International business: a managerial perspective, 8. Aufl. Pearson Education, Harlow
- Heckscher E (1949) The effect of foreign trade on the distribution of income. Readings in the theory of International trade. Blakiston, Philadelphia, S 272–300 (Erstveröffentlichung 1919)
- Henderson BD (1984) Die Erfahrungskurve in der Unternehmensstrategie. Campus, Frankfurt
- Holtbrügge D, Welge M (2015) Internationales Management, 6. Aufl. Schäffer-Poeschel, Stuttgart
- Hymer SH (1960) The international operations of national firms: a study of direct foreign investment. MIT Press, Cambridge
- Kindleberger CP (1969) American business abroad. Six lectures on direct investment. Yale University Press, New Haven
- Knickerbocker FT (1973) Oligopolistic reaction and multinational enterprise. Harvard University Press, Boston
- Kravis IB (1956) Availability and other influences on the commodity composition of trade. *J Polit Econ* 64(2): 143–155
- Kutschker M, Schmid S (2011) Internationales Management, 7. Aufl. Oldenbourg, München
- Leontief W (1956) Factor proportions and the structure of American trade: further theoretical and empirical analysis. *Rev Econ Stat* 38(4): 386–407
- Linder SB (1961) An essay on trade and transformation. Uppsala and John Wiley & Sons, New York
- Meckl R (2014) Internationales Management, 4. Aufl. Vahlen, München
- Ohlin B (1931) Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationalen Beziehungen von Arbeit und Kapital. *Z Natl* 2: 161–199 (Erstveröffentlichung 1930)
- Perlitz M, Schrank R (2013) Internationales Management, 6. Aufl. UVK, Konstanz
- Porter ME (1991) Nationale Wettbewerbsvorteile. Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt. Droemer Knaur, München
- Posner MV (1961) International trade and technical change. *Oxf Econ Pap* 13(3): 323–341

- Vernon R (1966) International investment and international trade in the product cycle. *Quart J Econ* 2: 190–207
- Wild JJ, Wild KJ (2014) *International business*, 7. Aufl. Pearson Education, Harlow
- Williamson OE (1975) *Markets and hierarchies – analysis and antitrust implications*. Free Press, New York



<http://www.springer.com/978-3-658-16162-0>

Internationales Management
Grundlagen, Strategien und Konzepte
Sure, M.
2017, XIII, 304 S. 85 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-16162-0