

Im Rahmen der traditionellen Außenhandelstheorie, die vor allem durch das *Heckscher-Ohlin-Theorem* geprägt ist, lassen sich Direktinvestitionen und die Existenz multinationaler Unternehmen nur bedingt erklären. Internationale Direktinvestitionen erscheinen als Kapitalflüsse von den reichen zu den armen Ländern, die durch die niedrigeren Lohnkosten in den armen Ländern motiviert sind.¹ Das Kapital wird so lange von den reichen zu den armen Ländern fließen, bis das Verhältnis von Sachkapital zu Arbeit in allen Ländern gleich ist und sich die Kapitalrenditen sowie die Lohnsätze in den Ländern aneinander angeglichen haben. Internationale Kapitalbewegungen gleichen demnach Unterschiede in den Produktionsniveaus bei der Annahme vollständiger Konkurrenz auf den Güter- und Kapitalmärkten aus. Sie reagieren als Portfolioinvestitionen auf Unterschiede von Renditen, bei denen ein Investor nicht das Ziel hat, aktiv auf die Geschäftspolitik ausländischer Unternehmen Einfluss zu nehmen. Erst durch die Annahme unvollständiger Märkte und die Berücksichtigung von Transaktionskosten lassen sich Direktinvestitionen erklären.

2.1 Begründung von Direktinvestitionen

In der volkswirtschaftlichen Theorie sind die Träger von Direktinvestitionen vor allem multinationale Unternehmen. Diese sind dadurch gekennzeichnet, dass sie mindestens Produktionsstätten in zwei Ländern besitzen.² Multinationale Unternehmen sind von Unternehmen abzugrenzen, die in einem Land produzieren und von dort exportieren.

¹Vgl. Krugman und Obstfeld (2006, S. 87 ff.).

²Vgl. ebenda (2006, S. 218 ff.).

Tab. 2.1 Entscheidungsmatrix bei unterschiedlichen Formen der Auslandstätigkeit. (In Anlehnung an Dunning 1981, S. 32)

Auslandsaktivität	Unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile	Internalisierungsvorteile	Standortspezifische Vorteile
Direktinvestition	Ja	Ja	Ja
Exporte	Ja	Ja	Nein
Lizenzvergabe	Ja	Nein	Nein

Mit Blick auf die zunehmende Bedeutung von FDI entstanden Ende der 60er Jahre Ansätze, die Erklärungen für die Tätigkeit von Direktinvestitionen durch multinationale Unternehmen lieferten. Vor allem *Dunning* hat mit seiner OLI-Theorie erstmals den Versuch unternommen, verschiedene Ansätze zu integrieren und ein allgemeines Erklärungsmodell für die Durchführung von Direktinvestitionen zu entwickeln.³ Ziel dieses Ansatzes ist es, in Abhängigkeit von drei unternehmensspezifischen Vorteilskategorien zu klären, welche Formen der Marktbearbeitung (Exporte, Lizenzen oder Direktinvestitionen) von den Unternehmen in Auslandsmärkten gewählt werden sollen. Demnach finden Investitionen im Ausland statt, wenn die folgenden drei, jeweils notwendigen und zusammen hinreichenden Bedingungen erfüllt sind (Tab. 2.1):

1. **Unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile (*ownership-specific-advantages*):** Der potenzielle Investor verfügt über unternehmensspezifische Vorteile gegenüber den lokalen Konkurrenten des Ziellandes. Dazu zählen z. B. technologisches Know-how, Forschungs- und Entwicklungskapazitäten, Patente, Managementfähigkeiten, eine überlegene Arbeitsorganisation, exklusive Rohstoff- oder Vertriebskanäle sowie die Ausnutzung von Skalenerträgen und Spezialisierungseffekten.
2. **Internalisierungsvorteile (*internalization-incentive-advantages*):** Der potenzielle Investor verfügt über Internalisierungsvorteile. Dies bedeutet, dass ein Anreiz bestehen muss, die vorhandenen unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteile innerhalb der eigenen Organisation zu verwerten, anstatt sie über den externen Markt zu nutzen. Internalisierungsvorteile bestehen z. B. in der Vermeidung von Transaktions- und Verhandlungskosten.

³Vgl. Dunning (1977, 1981, 1988).

- 3. Standortspezifische Vorteile (*location-specific-advantages*): Das Gastland verfügt über standortspezifische Wettbewerbsvorteile gegenüber dem Land des potenziellen Investors. Hierzu zählen z. B. Kostenvorteile, ein größerer Markt oder günstigere Rahmenbedingungen für Investitionen.

Erst wenn die drei genannten Vorteile gemeinsam und zur gleichen Zeit auftreten, agiert ein Investor mittels FDI. Sind nur unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile und Internalisierungsvorteile im Ausland gegeben, lohnt es sich, den Auslandsmarkt über Exporte zu bedienen, um die im Heimatland überlegenen standortspezifischen Vorteile ausnutzen zu können. Bestehen auch keine Internalisierungsvorteile, weil z. B. rechtliche Rahmenbedingungen zum Schutz geistigen Eigentums fehlen, wird ein Investor seine Produktion über Lizenzvergabe an ausländische Unternehmen vergeben.

In der Systematik von *Dunning* erscheinen Direktinvestitionen und Außenhandel als sich gegenseitig ausschließende Alternativen der Versorgung eines ausländischen Marktes (substitutionale Beziehung). Der Ansatz kann damit vor allem Direktinvestitionsströme zwischen hoch und niedrig entwickelten Staaten erklären. FDI-Beziehungen zwischen hoch entwickelten Volkswirtschaften finden nur unzureichend Berücksichtigung.

In einer weiterführenden Betrachtung lassen sich komplementäre Beziehungen zwischen Außenhandel und Direktinvestitionen integrieren, wenn der Ansatz von *Dunning* um die Erstellung mehrerer Produkte bzw. um eine mehrstufige Produktion erweitert wird. Ergebnis sind vertikale oder horizontale Direktinvestitionen (Abb. 2.1). Durch die Verknüpfung der klassischen handelstheoretischen Ansätze mit *Dunnings* Annahmen lässt sich erklären, dass bestimmte Faktorallokationen

Verhältnis	Erklärungsansatz
Substitutiv	Wettbewerbs-, Internalisierungs-, Standortvorteile im Zielland
Komplementär	Vertikal: Ausnutzung von international unterschiedlichen Faktorpreisen Horizontal: Erschließung des lokalen Marktes sowie angrenzender Exportmärkte

Abb. 2.1 Verhältnis von Außenhandel und Direktinvestitionen

besser unternehmensintern als über den Markt durchgeführt werden können. Diese Modelle werden unter dem Begriff *Neue Handelstheorie* zusammengefasst, die eine realitätsnahe Betrachtung von Direktinvestitionen ermöglichen sollen.

Nach der *Neuen Handelstheorie* sind Auslandsaktivitäten multinationaler Unternehmen nicht in erster Linie dadurch charakterisiert, dass sie nur (Arbeits-) Kostenvorteile in weniger entwickelten Ländern verfolgen. Ihre primäre Strategie besteht eher darin, weltweite Wertschöpfungsnetzwerke aufzubauen, in denen ihr technologisches Wissen effizienter genutzt werden kann als in ausschließlich nationalen Netzwerken.⁴ Multinationale Unternehmen verfügen hier über eine Konzernzentrale, von der sogenannte *Headquarter-Services* angeboten werden, die von allen in- und ausländischen Betriebsstätten des Konzerns genutzt werden können. Beispiel sind die Ergebnisse von Forschung und Entwicklung. Wenn eine im Unternehmen entwickelte neue Technologie eine effizientere Produktion ermöglicht, dann fallen die Kosten für die Entwicklung dieser Technologie nur einmal an, unabhängig davon, in wie vielen Betriebsstätten sie genutzt wird. Weitet das betreffende Unternehmen seine Produktion auf zusätzliche ausländische Standorte aus, dann muss es die technologischen Entwicklungskosten nicht duplizieren, sondern kann sie ohne Zusatzkosten auch im Ausland nutzen. In der Theorie multinationaler Unternehmen dienen internationale Direktinvestitionen vorrangig zum Ausnutzen unternehmensspezifischer Größenvorteile durch die Etablierung globaler Wertschöpfungsnetzwerke. Allerdings sind Vorkehrungen gegen das Entquellen von Wissen zu konkurrierenden Unternehmen zu treffen.

Vertikale Direktinvestitionen

Bei vertikalen Direktinvestitionen steht nicht die Art der Bedienung eines Marktes, sondern die Entscheidung über den räumlichen Konzentrationsgrad der Produktionsprozesse im Vordergrund. Vertikale Direktinvestitionen entstehen dann, wenn das Unternehmen einzelne Produktionsstufen geografisch trennt. Diese Art von Direktinvestitionen zielt auf die Ausnutzung international unterschiedlicher Faktorpreise ab. *Helpman* und *Krugman* erklären mittels unterschiedlicher Faktorkosten für Kapital und Arbeit, warum es sinnvoll sein kann, Aktivitäten in mehreren Ländern verteilt vorzunehmen und warum daraus multinationale Unternehmen und FDI entstehen. So werden *Headquarter-Services* im kapitalreichen Mutterland angesiedelt, die Güterproduktion findet jedoch im arbeitsreicheren Ausland statt. Diese Erweiterung erklärt bilaterale Direktinvestitionen zwischen industrialisierten Ländern mit ähnlichen Faktorausstattungen.

⁴Vgl. Klodt (2006).

Das Referenzmodell aus der Außenhandelstheorie ist auch hier das klassische *Heckscher-Ohlin-Modell*. Vertikale Direktinvestitionen fördern tendenziell den Außenhandel. Vorwärtsgerichtete vertikale Direktinvestitionen führen tendenziell zu höheren Exporten, rückwärtsgerichtete vertikale Direktinvestitionen fördern eher die Importe des Herkunftslandes.

Als hauptsächliche Einflussfaktoren für vertikale Direktinvestitionen können ein unterschiedlicher Entwicklungsstand zwischen den beteiligten Ländern, relativ geringe Handelsbarrieren, geografische Nähe, unterschiedliche Faktorausstattungen sowie Faktorpreisdifferenzen hervorgehoben werden.⁵

Horizontale Direktinvestitionen

Wesentliche Ursache für horizontale Direktinvestition ist die Erschließung des lokalen Marktes sowie angrenzender Exportmärkte.⁶ Die Produktionsstätte vor Ort ersetzt zumindest teilweise die Exporte des Mutterkonzerns. In den meisten Fällen werden wenigstens einige *Headquarter-Services* im Geberland verbleiben und nicht dupliziert bzw. vervielfacht werden.

Für horizontale Direktinvestitionen sind folgende unternehmensspezifische Charakteristika hervorzuheben:⁷ Die Skaleneffekte der einzelnen, ausländischen Produktionsstätten sind in Relation zu den Skaleneffekten der heimischen Produktion relativ gering. Auch müssen die produktspezifischen Transportkosten relativ hoch sein, damit sich externe Produktionen im Vergleich zum Transport von einem einzigen, zentralen Produktionsstandort aus lohnen. Folgende Sektoren können am ehesten von einer solchen Strategie profitieren:

- Wachstumsbranchen,
- Sektoren, die eine hohe Kundenähe erfordern,
- Sektoren, die keine oder nur schwer handelbare Dienstleistungen anbieten.

Ein weiterer wichtiger Indikator ist der geringe Exportanteil der Unternehmen. Da bei horizontalen Direktinvestitionen die Produktionsstätte primär zur Bedienung des Auslandsmarktes errichtet wird, verbleibt ein Großteil der Produktion im Empfängerland bzw. in der Absatzregion.

Insgesamt ist in der Theorie der Direktinvestition eine klare Trennung zwischen horizontalen und vertikalen Direktinvestitionen nicht immer möglich, da

⁵Vgl. Köller (2006, S. 6 ff.).

⁶Vgl. z. B. Markusen (2000).

⁷Vgl. Köller (2006, S. 4 ff.).

Tab. 2.2 Determinanten von Direktinvestitionen. (Vgl. Köller 2006, S. 10)

Einflussfaktoren	Horizontale Direktinvestition	Vertikale Direktinvestition
Marktgröße	Groß	Unklar
Entwicklungsstand	Ähnlich	Unterschiedlich
Relative Faktorausstattung	Ähnlich	Unterschiedlich
Relative Faktorkosten	Unklar	Unterschiedlich
Handelsbarrieren	Hoch	Gering
Geografische Distanz	Hoch	Gering

auch in den Fällen horizontaler Direktinvestitionen die ausländische Produktionsstätte einige *Headquarter-Services* vom Mutterkonzern bezieht. Somit haben in der unternehmerischen Praxis auch horizontale Direktinvestitionen oft vertikale Züge. Die Bedeutung von Standortfaktoren für horizontale und vertikale Direktinvestitionen lässt sich daher eher analytisch trennen (Tab. 2.2).

Die meisten Einflussfaktoren beeinflussen beide Direktinvestitionsarten, jedoch selten in dieselbe Richtung und in der gleichen Gewichtung. Beispielsweise spielt die relative Faktorausstattung bei vertikalen Direktinvestitionen eine bedeutendere Rolle als bei horizontalen Direktinvestitionen. In der Praxis vermischen sich oft die Merkmale von horizontalen und vertikalen Direktinvestitionen.

2.2 Bewertungsperspektiven

Seit etwa Mitte der 80er Jahre hat sich die globale Wachstumsrate ausländischer Direktinvestitionen stetig erhöht. Im Kern handelt es sich um eine Antwort von Unternehmen auf die Veränderung ihres Wettbewerbsumfeldes. Dazu beigetragen haben vor allem die erfolgreichen Bemühungen um eine Liberalisierung des Welthandels im Rahmen der GATT- und der späteren WTO-Verhandlungen. Auch die Zielländer und die Erscheinungsformen von Direktinvestitionen haben sich gewandelt. Zunehmend in den Fokus rücken Entwicklungs- und Schwellenländer. Als Erscheinungsformen haben vor allem *kooperative Organisationsmodelle* wie *strategische Allianzen* an Gewicht gewonnen, da sie Unternehmen die Möglichkeit bieten, ihre Ziele mit einem geringeren Kapitalbedarf umzusetzen.

Bewertungsperspektiven	Fragestellungen
Global	Entwicklung von Welthandel und Direktinvestitionen, Auswirkungen auf Ländergruppen
Zielland	Substitutiv oder additiv: Folgen u.a. für Wachstum, Beschäftigung, Strukturwandel
Herkunftsland	Horizontal oder vertikal: Folgen u.a. für Wachstum, Beschäftigung, Strukturwandel
Investor	Rentabilität, Kosten-Nutzen, Risiko

Abb. 2.2 Bewertungsperspektiven von Direktinvestitionen

Zur Beurteilung der Wirkungen von FDI lassen sich verschiedene Perspektiven einnehmen (Abb. 2.2). Die konkreten Wirkungen sind dabei ganz wesentlich von den Strukturmerkmalen der Direktinvestition und ihren Motiven abhängig:

- Verhältnis von Direktinvestitionen und Außenhandel auf globaler Ebene bzw. zwischen verschiedenen Ländergruppen.
- Auswirkungen der FDI im Zielland: Im Mittelpunkt stehen die Auswirkungen auf Wachstum, Beschäftigung, Strukturwandel und Produktivität.
- Auswirkungen der FDI im Herkunftsland: Diskutiert werden u. a. Aspekte der Standortkonkurrenz, der internationalen Wettbewerbsfähigkeit sowie der Rückverlagerung von Investitionen.
- Beurteilung von FDI aus Sicht des Investors: Im Vordergrund stehen die Motive der Direktinvestition, z. B. kosten-, beschaffungs- oder absatzorientierte Gründe, sowie ihre Auswirkungen auf betriebswirtschaftliche Kennziffern.

Globale Sicht

Weltweit waren Direktinvestitionen in den letzten beiden Dekaden ein wesentlicher Treiber der Globalisierung. Mit der Entwicklung und Zusammensetzung von globalen FDI-Flüssen und FDI-Beständen beschäftigt sich die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (*United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD*), die seit 1964 als Unterorganisation der *UN-Vollversammlung* tätig ist. Der jährlich erscheinende *World Investment Report*

(WIR) stellt die aktuellsten Zahlen und Statistiken zu FDI vor und berichtet über Trends und Entwicklungen in der internationalen Investitionslandschaft. Der erste Teil des Berichts bietet üblicherweise einen Überblick zu aktuellen Entwicklungen und Daten, während sich der zweite Teil des Berichts einem jährlich wechselnden Schwerpunktthema widmet. Die ab 1991 erschienenen Berichte können im Internet heruntergeladen werden. Zahlreiche Länderprofile zur Direktinvestitionstätigkeit sind ebenfalls auf der UNCTAD-Webseite zugänglich. Außerdem betreibt die UNCTAD im Internet ein Statistikportal zu Direktinvestitionen.

Die *Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung* (OECD) bietet eine Datenbank mit Statistiken zur grenzüberschreitenden Direktinvestitionstätigkeit an. Allerdings lassen es die verfügbaren Statistiken nur selten zu, horizontale und vertikale Direktinvestitionen voneinander zu trennen. Häufig reduziert sich die Analyse notgedrungen darauf, zwischen verschiedenen Standorten der Direktinvestitionen zu unterscheiden und aggregierte Ströme bzw. Bestände darzustellen.

Zielländer

Bei der Beurteilung der Auswirkungen von FDI in Zielländern ist eine Unterscheidung zwischen substitutiven und additiven Direktinvestitionen geboten. Im Gegensatz zu der traditionell positiven Beurteilung durch die politischen Entscheidungsträger der Industrieländer wurde der volkswirtschaftliche Gesamtnutzen ausländischer Direktinvestitionen vor allem in den Entwicklungs- und Schwellenländern zunächst kontrovers beurteilt. Befürchtet wurden eine Beeinträchtigung der nationalen Souveränität vor allem durch marktmächtige multinationale Unternehmen und ein Verlust der Kontrolle über nationale Ressourcen. Direktinvestitionen waren daher auch häufig durch Einschränkungen gekennzeichnet (z. B. hinsichtlich der Kapitalbeteiligung oder der rechtlichen Kooperationsform).

In den letzten beiden Dekaden hat sich diese Einstellung auch in der Mehrzahl der Entwicklungs- und Schwellenländer grundlegend gewandelt. Viele dieser Länder bemühen sich aktiv um Unternehmen, die Direktinvestitionen planen. Teilweise ist sogar ein Wettlauf um Direktinvestitionen zu erkennen. Hinter diesem Stimmungsumschwung steckt die Erkenntnis, dass viele Ursachen einer unzureichenden wirtschaftlichen Entwicklung weniger auf Fehlfunktionen der globalen wirtschaftlichen Verflechtung als auf Binnenfaktoren im eigenen Land zurückzuführen sind. Sinnvoll erscheint daher eine (Re-)Integration der Volkswirtschaften in den Weltmarkt, wobei Direktinvestitionen eine zentrale Rolle zukommt.⁸

⁸Vgl. Panetta (2003, S. 18 ff.).

Direktinvestitionen bieten vielen Ländern die Gelegenheit, sich in den Wertschöpfungsketten multinationaler Unternehmen zu integrieren, in denen sie komparative oder absolute Vorteile aufweisen. Direktinvestitionen können daher maßgeblich zu einer Verbesserung der nationalen Ressourcenallokation beitragen und im betreffenden Land einen Strukturwandel induzieren oder beschleunigen. In multinationalen Wertschöpfungsketten integrierte Länder haben zudem die Möglichkeit, schrittweise weitere Funktionen zu generieren, arbeitsintensive Funktionen ggf. durch technologieintensivere zu ergänzen bzw. zu substituieren und im Zeitablauf die Rolle eines über die lokale Region hinaus globalen Lieferanten einzelner Komponenten, Produkte oder Produktgruppen für multinationale Unternehmen einzunehmen. Auch das lokale und regionale Umfeld ausländischer Tochtergesellschaften vermag von der Anwesenheit ausländischer Investoren zu profitieren. So sind die Beschäftigungseffekte in Entwicklungs- und Schwellenländern durch den Zustrom ausländischen Kapitals überwiegend positiv. In der Regel werden in den Auslandsniederlassungen überwiegend einheimische Arbeitskräfte beschäftigt, auch wenn ein Teil des Managements aus dem Ursprungsland kommen kann.

Ausländische Direktinvestitionen führen neben der Akkumulation von Sachkapital gleichzeitig zu einer Erhöhung von Humankapital und Wissen. Dadurch stellen sie für Entwicklungs- und Schwellenländer die mit Abstand größte Chance dar, ihre Ausstattung mit den Wachstumsdeterminanten über das Ausmaß der eigenen Anstrengungen hinaus zu erhöhen. Vor diesem Hintergrund sahen und sehen sich viele Staaten veranlasst, ihre Märkte für Direktinvestitionen nicht nur zu öffnen, sondern die Investitionsentscheidung ausländischer Investoren durch Anreize sogar zu erleichtern.⁹

Ausländische Direktinvestitionen (insbesondere Neugründungen) können regionale Unterschiede im Zielland verschärfen. Eine ungleichmäßige räumliche Verteilung von Investitionen kann die Herausbildung von Wachstums-, Stagnations- und Entleerungsgebieten beschleunigen.¹⁰

Herkunftsländer

Im Kontext der Herkunftsländer wird die Diskussion um mögliche Folgewirkungen von FDI vor allem durch die Unterscheidung von vertikalen und horizontalen Direktinvestitionen geprägt:

⁹Vgl. Hemmer et al. (2006).

¹⁰Vgl. Austrian Institute for SME Research (2010, S. 9).

- Marktorientierten Auslandsinvestitionen liegt ein Streben nach Erschließung neuer Märkte oder nach einer weiteren Durchdringung der Auslandsmärkte zugrunde. In diesem Fall werden im Ausland Produktionskapazitäten geschaffen, die inländische Kapazitäten nicht gefährden. Der Aufbau von Vertriebskanälen im Ausland kann indes zu einer verstärkten Exporttätigkeit des Herkunftslandes beitragen und zur Schaffung oder Sicherung heimischer Arbeitsplätze führen. Auch die Produktion von Gütern oder die Bereitstellung von Dienstleistungen im Zielland können Investitionen im Ursprungsland induzieren. Dies ist einerseits aufgrund von Exporteffekten möglich, die zu Erweiterungs- oder Neuinvestitionen im Ursprungsland führen können, insofern die vorhandenen Kapazitäten nicht ausreichen. Investitionen können auch dann erfolgen, wenn aufgrund von Neuentwicklungen am Auslandsstandort im Ursprungsland eine Produktion von Vor-, Zwischen- oder Endprodukten aufgebaut wird.
- Folgt die Direktinvestition dem Motiv der Kostenoptimierung, können u. a. arbeitsintensive Teile der Wertschöpfungskette verlagert werden, wenn in den Zielländern z. B. die Arbeitskosten geringer sind. Die Verlagerung von Arbeitsplätzen ist allerdings kein zwangsläufiger Beleg für negative Folgen auf die Beschäftigung im Ursprungsland durch Direktinvestitionen. Zum einen würde ein Teil der heimischen Arbeitsplätze aufgrund der Lohnkostenvorteile von Mitkonkurrenten ohnehin verloren gehen. Zum anderen kann die Verlagerung von Teilen der Wertschöpfungskette zugunsten (arbeits)kostengünstiger Standorte letztendlich zu Wettbewerbsvorteilen für das Unternehmen insgesamt führen. Es werden womöglich höherwertige Arbeitsplätze im Inland gesichert, wenn geringerwertige, niedrig entlohnte Produktionssegmente in das Ausland verlagert werden.¹¹ Auslandsinvestitionen können aber auch bisherige Exporte ersetzen, wenn der Auslandsmarkt z. B. direkt durch die Fertigung vor Ort bedient wird. Teilweise kann es auch zu verstärkten (Re-)Importen kommen, um auch den Inlandsmarkt vom Ausland aus zu beliefern. In diesem Fall würden unter Umständen Arbeitsplätze im Inland abgebaut werden.

Welcher der Effekte (Komplementäreffekt, Substitutionseffekt) überwiegt, hängt nicht nur vom Motiv der Auslandstätigkeit, sondern auch von der Branche, dem beobachteten Zeitraum und vielen anderen Bedingungen des Einzelfalls ab (z. B. Entwicklungsstand und Konjunkturlage der beteiligten Länder, Tab. 2.3). In ver-

¹¹Vgl. Nunnenkamp (2006), IAB (2013).

Tab. 2.3 Beispiele für wirtschaftliche Effekte von Direktinvestitionen in Herkunfts- und Zielländern. (Vgl. Austrian Institute for SME Research 2010, S. 11)

	Herkunftsland	Zielland
Beschäftigung	Komplementäre Effekte führen zu steigender Arbeitsnachfrage; substitutive Effekte führen zum Abbau heimischer Beschäftigung	Eher positive Effekt durch Nachfrage nach Arbeitskräften, Steigerung der Qualität des Humankapitals
Wettbewerbsfähigkeit	Erhöhung durch Kosten-optimierung, Zugang zu Know-how, Optimierung der Wertschöpfungskette	Erhöhung durch Modernisierung und durch Anpassung der Unternehmensstrukturen an globale Standards, Technologietransfer
Ressourcen	Zugang zu Rohstoffen, Technologie, Humankapital	Verlust an Ressourcen
Räumliche und sektorale Wirkung	–	Mögliche Zunahme räumlicher und sektoraler Ungleichheit
Zahlungsbilanz	Rückfluss der Gewinne	Devisenzufluss, Exporteinnahmen; Reinvestierung der Gewinne

schiedenen empirischen Untersuchungen wurde festgestellt, dass das Wachstum der Beschäftigung in den Auslandstochterunternehmen höher war als in dem Mutterunternehmen des Herkunftslandes, dieses jedoch wiederum höher lag als in nicht internationalisierten Unternehmen des Ursprungslandes.¹²

Investor

Im Gegensatz zu einer Entscheidung für ein Exportland wird mit einer Direktinvestition eine langfristige, konstitutive Entscheidung gefällt. Es ist z. B. nicht möglich, immer an dem Ort mit den niedrigsten Produktionskosten zu fertigen, da dies nach einiger Zeit wieder ein anderer Standort sein kann. Würde man fortwährend dem (arbeits)kostenoptimalen Standort folgen, so wäre ein Unternehmen möglicherweise laufend zu Umzügen gezwungen. Die Standortwahl ist somit immer unter der Ungewissheit der zukünftigen Entwicklung zu treffen. Auslandsgeschäfte

¹²Vgl. Austrian Institute for SME Research (2010, S. 3 ff.).

sind naturgemäß mit außergewöhnlichen Unsicherheiten und Risiken behaftet, vor allem dann, wenn der Investor die dort herrschenden Umstände, auf die er in der Regel keinen oder nur mäßig Einfluss nehmen kann, oder die Bonität der vor Ort ansässigen Vertragspartner nur schwer beurteilen kann. Investitionsrelevante Standortfaktoren haben deshalb, je nach (individueller) Entscheidungssituation des Unternehmens, eine unterschiedliche Gewichtung. Für die Wahl des optimalen Standortes müssen deshalb eine Vielzahl von Faktoren in die unternehmerische Überlegung einbezogen werden, um die getroffene Entscheidung auch strategisch bewerten und begründen zu können.

Im Mittelpunkt der nachfolgenden Betrachtung steht die Unsicherheit, die mit einer FDI aus Sicht des Unternehmens eines Herkunftslandes im jeweiligen Ziel-land verbunden ist. Dabei soll die Betrachtung über multinationale Konzerne hinausgehen, um auch einen Beurteilungsrahmen für mittelständische Unternehmen zu schaffen. Im Gegensatz zu multinationalen Konzernen sind Art und Umfang von Auslandsaktivitäten von mittelständischen Unternehmen noch unzureichend erforscht. Dies, obwohl sich die Internationalisierung des deutschen Mittelstandes in den letzten Jahrzehnten deutlich erhöht hat.

Peren-Clement-Index

Bewertung von Direktinvestitionen durch eine simultane
Erfassung von Makroebene und Unternehmensebene

Clement, R.; W. Peren, F.

2017, VII, 41 S. 6 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-17022-6