

Horstmann, Winfried

Article — Digitized Version

Direktinvestitionen - ein Indikator für die internationale Standort-Wettbewerbsfähigkeit?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Horstmann, Winfried (1992) : Direktinvestitionen - ein Indikator für die internationale Standort-Wettbewerbsfähigkeit?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 72, Iss. 9, pp. 472-476

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/136922>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Winfried Horstmann

Direktinvestitionen – Ein Indikator für die internationale Standort-Wettbewerbsfähigkeit?

In der aktuellen Diskussion um die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Deutschland wird vielfach auf die negative Direktinvestitionsbilanz der Bundesrepublik verwiesen. Sind Auslandsinvestitionen ein geeigneter Indikator für die Leistungsfähigkeit international konkurrierender Unternehmensstandorte?

Der Standort Bundesrepublik ist in die Schußlinie der wirtschaftspolitischen Kritik geraten. Anlaß für die aktuelle Diskussion ist die seit Anfang der achtziger Jahre zu beobachtende Passivierung der deutschen Direktinvestitionsbilanz¹. In der Tat haben sich die jährlichen Auslandsinvestitionen der heimischen Wirtschaft in saldierter Rechnung von 5,8 Mrd. DM (1980) auf 27,3 Mrd. DM (1991) erhöht. Zurückzuführen ist dies vor allem auf einen kräftigen Anstieg der Exporte von Realkapital; die Sachkapitalimporte hingegen veränderten sich vergleichsweise geringfügig (vgl. Tabelle 1)².

Kritisch interpretiert wird dieser Trend insbesondere vom Institut der deutschen Wirtschaft (IW) und dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), die eine im internationalen Vergleich überproportionale Zunahme von Faktorkosten, Steuerbelastung und Regulierungsdichte am heimischen Standort als wesentliche Ursachen für den anhaltenden Nettoexport von Realkapital benennen. Die durchschnittliche Unternehmensrentabilität in der deutschen Wirtschaft sei gesunken, eine Entwicklung, der zahlreiche Firmen mit einer Revision ihrer Investitionspläne zugunsten ausländischer Standorte mit attraktiveren ökonomischen Rahmenbedingungen begegnet seien³.

Die Hypothese, daß bei internationaler Mobilität des Produktionsfaktors Kapital und gewinnmaximierendem Verhalten der Anleger Direktinvestitionsströme in jene Regionen der Welt fließen, in denen die durchschnittliche Kapitalrentabilität am höchsten ist, erscheint plausibel. Allerdings ist davor zu warnen, Auslandsinvestitionen vorwiegend auf ein internationales Standortgefälle zurückzuführen. Dies entspricht weder dem Stand der ökonomischen Theorie noch den verfügbaren empirischen Ergebnissen. Dem relativ umfassenden Erklärungsan-

satz von John H. Dunning zufolge resultieren Direktinvestitionen aus dem Zusammenwirken von drei verschiedenen Motivkategorien⁴. Dabei handelt es sich um

- standortspezifische Vorteile (Location-Specific Advantages), jene internationalen Unterschiede der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen also, die in der gegenwärtigen Diskussion eine dominierende Rolle spielen,
- eigentümerspezifische Vorteile (Ownership-Specific Advantages), worunter Wissensvorsprünge hinsichtlich Technologie, Organisation oder Marketing zu verstehen sind, und
- Internationalisierungsvorteile (Internationalization Incentive Advantages), deren Ursprung vor allem in Such- und Verhandlungskosten zu sehen ist.

Die von der OECD regelmäßig berechneten, international vergleichbaren durchschnittlichen Unternehmensrentabilitäten (Rates of Return on Capital in the Business Sector) sind ein relativ umfassendes Kriterium für eventuelle Standortgefälle. Sie ermitteln sich aus der Differenz von gesamtwirtschaftlicher Wertschöpfung und der Summe der Arbeitskosten (Lohn- und Lohnnebenkosten), dividiert durch den volkswirtschaftlichen Bruttokapitalstock. Das so definierte Rentabilitätskriterium reflektiert eine Vielzahl von Variablen, die die Rentabilität des

¹ Grenzüberschreitende Kapitalströme können in Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen unterteilt werden. Im Unterschied zu Portfolioinvestitionen, die sich auf Finanzaktiva erstrecken, beinhalten Direktinvestitionen ein Engagement in ausländischem Real- oder Sachkapital. Die Begriffe „Direktinvestition“, „Auslandsinvestition“ sowie (je nach Flußrichtung) „Export bzw. Import von Real- oder Sachkapital“ werden im folgenden synonym verwendet.

² Dieser Trend hat sich auch in einer zunehmend passiveren Entwicklung des Direktinvestitionsbestandes niedergeschlagen. Im Jahre 1980 übertrafen die kumulierten Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft die Investitionen von Gebietsfremden in der Bundesrepublik um rund 2,5 Mrd. DM. Für 1990 – dem zur Zeit aktuellsten in der Bestandsstatistik dokumentierten Jahr – belief sich dieser Wert auf gut 70 Mrd. DM. Es bleibt allerdings zu berücksichtigen, daß diese Daten auch reinvestierte Gewinne einschließen. Die in Tabelle 1 angegebenen jährlichen Stromgrößen, auf die im Rahmen der Standortdiskussion zumeist Bezug genommen wird, enthalten hingegen keine reinvestierten Gewinne.

Dr Winfried Horstmann, 32, ist Referent im Bundesministerium für Wirtschaft. Er gibt seine persönliche Meinung wieder.

Unternehmenssektors beeinflussen⁵. So werden unter anderem die Faktorproduktivitäten, die Qualität der personellen, materiellen und institutionellen Infrastruktur sowie die staatliche Regulierungsdichte indirekt erfaßt, denn diese Standortparameter gehen in die Wertschöpfung bzw. den Bruttokapitalstock ein.

Allerdings bleibt zu berücksichtigen, daß die für Deutschland berechneten Rates of Return bisher lediglich für die alten Bundesländer gelten und daß sie die Belastungen der Wirtschaft mit Steuern nicht widerspiegeln. Gleichwohl verfügen die Unternehmensrentabilitäten über einen relativ hohen Aussagewert bei der Ermittlung von Location-Specific Advantages, weil sie erstens international vergleichbar sind und zweitens auch jene oben genannten Standortbedingungen indirekt erfassen, die in der Regel nur unter sehr großem Aufwand oder überhaupt nicht meßbar sind.

Die in den Tabellen 2 und 3 enthaltenen Daten zeigen, daß sich Auslandsinvestitionen keineswegs generell an einem durchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Rentabilitätsgefälle zwischen verschiedenen Standorten orientieren. Dies gilt auch dann, wenn die Zahlenreihen auf die Möglichkeit hin analysiert werden, daß die Direktinvestitionsströme erst mit einem Time-Lag von einem oder mehreren Jahren reagieren. Besonders illustrativ ist der Fall Großbritanniens. Obgleich die britischen Rates of Return 1985 um 4,1% unter denen der Bundesrepublik lagen und sich diese Differenz bis 1990 sogar auf 5,0% erhöhte, nahmen die deutschen Nettoexporte von Realkapital nach Großbritannien während dieses Zeitraums von 2,0 Mrd. DM auf 6,0 Mrd. DM zu. Auch Irland wurde zu einem bevorzugten Ziel deutscher Auslandsinvestitionen. Die Nettoexporte deutschen Sachkapitals nach Irland kletterten auf 6,2 Mrd. DM im vergangenen Jahr, obgleich die Rentabilität im heimischen Unternehmenssektor die iri-

sche zuletzt um 4,8% übertraf. Belgien und Luxemburg erfuhren ebenfalls eine ausgeprägte Zunahme der Direktinvestitionen aus Deutschland, während sich der Rentabilitätsvorsprung – der hier mangels Angaben nur für Belgien vorliegt – bis 1991 sogar in einen leichten Rückstand verwandelte.

Die Zahlenangaben in den Tabellen 2 und 3 bieten jedoch auch Anhaltspunkte für die These eines engen Zusammenhangs zwischen internationalen Standortgefällen und Auslandsinvestitionen. Die USA, Spanien, die Niederlande und Kanada wiesen während des Untersuchungszeitraums zum Teil deutlich höhere Rentabilitäten als Deutschland auf. Gleichzeitig erfuhren diese Länder einen zum Teil kräftigen Zustrom von Direktinvestitionen aus der Bundesrepublik.

Tabelle 1

Direktinvestitionsposition der Bundesrepublik^a

(Stromgrößen in Mrd. DM)

	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Kapitalimporte ^b	2,4	3,6	2,3	0,5	2,2	7,9	5,5	1,9
Kapitalexporte ^c	8,2	13,6	11,2	12,8	17,9	21,3	31,7	29,2
Saldo	-5,8	-10,0	-8,9	-12,3	-15,7	-13,4	-26,2	-27,3

^aUnmittelbare Direktinvestitionen ausschließlich reinvestierter Gewinne; gerundete Zahlen; Angaben für die alten Bundesländer. ^bAusländische Investitionen in Deutschland. ^cDeutsche Investitionen im Ausland.

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft: Runderlaß Außenwirtschaft, diverse Jahrgänge.

Tabelle 2

Rentabilitätsdifferential der Bundesrepublik gegenüber ausgewählten OECD-Ländern^a

(in %)

	1985	1986	1987	1988	1989 ^b	1990 ^b	1991
Belgien	-2,9	-3,0	0,2	-0,2	-0,6	0,1	0,2
Frankreich	0,7	0,1	0,6	0,1	-0,2	0,4	0,0
Großbritannien	4,1	5,3	3,2	3,5	4,3	5,0	5,0
Irland	2,6	2,1	4,5	4,5	4,8	4,9	4,8
Italien	-4,0	-5,1	-1,7	-0,3	0,3	1,3	1,1
Japan	-5,1	-4,7	-1,0	-1,9	-1,8	-1,3	-1,5
Kanada	7,2	7,6	-5,2	-5,1	-4,1	-2,1	-1,8
Niederlande	-1,6	-0,7	-2,5	-2,8	-3,2	-3,2	-3,2
Spanien	-4,0	-4,1	-2,0	-5,5	-5,8	-5,6	-6,4
USA	-4,4	-3,9	-5,3	-2,6	-2,7	-2,0	-2,2

^aDifferenz zwischen den Rentabilitäten (Rates of Return on Capital in the Business Sector) in den alten Bundesländern und den Rentabilitäten im jeweiligen OECD-Land. ^bAngaben beruhen zum Teil auf OECD-Schätzungen.

Quellen: OECD Economic Outlook Nr. 45 (Juni 1989), S. 133 für die Jahre 1985 und 1986; Economic Outlook Nr. 49 (Juli 1991), S. 147 für das Jahr 1987; und Economic Outlook Nr. 51 (Juni 1992), S. 133 für die Jahre 1988 bis 1991. Zur Methodik siehe Economic Outlook Nr. 39 (Mai 1986), S. 12 und 170.

³ Siehe z. B. Gerhard Fels: Aktuelle Trends der Standortqualität, in: ders. (Hrsg.): Standort D. Nach der Vereinigung – vor dem Binnenmarkt, Köln 1992, S. 7 ff.; Bundesverband der Deutschen Industrie: BDI-Dokumentation zeigt: Geringe ausländische Direktinvestitionen in Deutschland, Pressemitteilung Nr. 169, Köln 1991; und ders.: Direktinvestitionen der sieben größten Industrienationen (G7). Kapitalexporte und -importe 1981-1989 (1. Halbjahr), Köln 1991.

⁴ Siehe die Zusammenfassung in John H. Dunning: Trade and Foreign-Owned Production in Services: Some Conceptual and Theoretical Issues, in: Herbert Giersch (Hrsg.): Services in World Economic Growth, Symposium 1988, Tübingen 1989, S. 108 ff., insb. S. 115 f. und S. 146 f. Die Theorienvielfalt zum Thema Direktinvestitionen erläutern Gunter Dufey u. a.: Foreign Direct Investment: Theory and Strategic Considerations, Teaching Note Nr. 10, 1985; sowie Heinz Gert Preuß: Der Beitrag ausländischen Risikokapitals zur wirtschaftlichen Transformation in den neuen Bundesländern, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 40. Jg. (1991), S. 219 ff.

⁵ Zur Analyse verschiedener Standortparameter siehe Gerhard Fels: Der Standort Bundesrepublik im internationalen Wettbewerb, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 33. Jg., Tübingen 1988, S. 9 ff.; und ders.: Zum Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 39, Göttingen 1988, S. 135 ff.

Das bisher gewonnene Bild mag sich wandeln, wenn auch Daten zur Unternehmensbesteuerung berücksich-

tigt werden; Größen also, die in den von der OECD erstellten Rates of Return nicht enthalten sind. Empirische Studien weisen hinsichtlich dieser Indikatoren in der Tat auf einen Wettbewerbsnachteil der deutschen Wirtschaft gegenüber allen größeren Industrieländern hin⁶. Es wäre allerdings im Detail nachzuprüfen, ob dieser Nachteil die ausgeprägten Rentabilitätsvorsprünge Deutschlands insbesondere gegenüber Großbritannien und Irland aufzehrt. Dies gilt auch für die in den letzten Jahren verringerten bzw. abgebauten Rentabilitätsgefälle zwischen der Bundesrepublik und Italien, Belgien sowie Japan. Da die Rates of Return zahlreiche weiter oben bereits erwähnte Variablen umfassen – darunter auch die ökonomisch besonders gewichtigen Arbeitsproduktivitäten⁷ – dürften sie sich auch bei einer Integration der Steuerlast als relativ stabil erweisen.

Tabelle 3

Direktinvestitionsposition der Bundesrepublik gegenüber ausgewählten OECD-Ländern^a

(Stromgrößen in Mrd. DM)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Belgien und Luxemburg							
Kapitalimporte ^b	0,0	-0,2 ^d	0,0	0,1	0,2	-1,5 ^d	0,4
Kapitalexporte ^c	0,6	0,3	0,1	0,9	2,0	4,6	3,7
Saldo	-0,6	-0,5	-0,1	-0,8	-1,8	-6,1	-3,3
Frankreich							
Kapitalimporte ^b	0,1	0,4	0,2	0,6	3,3	1,0	1,0
Kapitalexporte ^c	0,5	0,5	0,8	0,9	1,7	1,9	3,8
Saldo	-0,4	-0,1	-0,6	-0,3	-1,6	-0,9	-2,8
Großbritannien							
Kapitalimporte ^b	0,6	0,5	0,1	0,5	0,7	0,3 ^d	-0,4 ^d
Kapitalexporte ^c	2,6	1,0	1,1	1,5	4,5	5,7	1,8
Saldo	-2,0	-0,5	-1,0	-1,0	-3,8	-6,0	-2,2
Irland							
Kapitalimporte ^b	-1,1 ^d	-- ^e	0,0	-- ^e	0,0	0,0	0,4
Kapitalexporte ^c	0,0	0,0	0,0	0,1	1,2	3,9	6,6
Saldo	-1,1	0,0	0,0	-0,1	-1,2	-3,9	-6,2
Italien							
Kapitalimporte ^b	0,2	0,1	-0,2 ^d	0,2	0,9	0,8	0,2
Kapitalexporte ^c	1,2	1,2	0,3	1,0	0,6	1,0	0,8
Saldo	-1,0	-1,1	-0,5	-0,8	0,3	-0,2	-0,6
Japan							
Kapitalimporte ^b	0,6	0,3	0,5	0,6	1,2	1,2	1,0
Kapitalexporte ^c	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4
Saldo	0,5	0,2	0,4	0,4	0,9	0,8	0,6
Kanada							
Kapitalimporte ^b	0,0	0,0	-0,1 ^d	0,2 ^d	0,0	0,0	1,2
Kapitalexporte ^c	0,0	0,4	0,2	0,4	0,9	1,5	0,5
Saldo	0,0	-0,4	-0,3	-0,6	-0,9	-1,5	0,7
Niederlande							
Kapitalimporte ^b	0,8	0,9	0,2	0,9	-0,1 ^d	1,0	-0,3 ^d
Kapitalexporte ^c	0,0	1,8	0,1	1,0	1,7	2,5	0,9
Saldo	0,8	-0,9	0,1	-0,1	-1,8	-1,5	-1,2
Spanien							
Kapitalimporte ^b	0,0	0,0	0,2	0,0	0,2	0,2	0,0
Kapitalexporte ^c	0,1	1,2	0,3	0,8	1,5	1,7	1,6
Saldo	-0,1	-1,2	-0,1	-0,8	-1,3	-1,5	-1,6
USA							
Kapitalimporte ^b	0,6	-0,4 ^d	-0,4 ^d	-3,3 ^d	0,4	0,7	-2,1 ^d
Kapitalexporte ^c	7,7	8,0	7,5	8,5	4,4	4,2	2,8
Saldo	-7,1	-8,4	-7,9	-11,8	-4,0	-3,5	-4,9

^aUnmittelbare Direktinvestitionen ausschließlich reinvestierter Gewinne; gerundete Zahlen; Angaben für die alten Bundesländer. ^bAusländische Investitionen in Deutschland. ^cDeutsche Investitionen im Ausland. ^dLiquidation ausländischer Anlagen in der Bundesrepublik. ^eAus Geheimhaltungsgründen nicht veröffentlicht.

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft: Runderlaß Außenwirtschaft, diverse Jahrgänge.

Eine weitere Relativierung der herausgearbeiteten Resultate kann sich ergeben, wenn die bisherige gesamtwirtschaftliche Analyse durch eine sektoral differenzierte Betrachtung ergänzt wird. Schließlich besteht die Möglichkeit, daß bestimmte Direktinvestitionen der deutschen Wirtschaft im Ausland auch deswegen erfolgen, weil zum Beispiel technische Auflagen und sonstige Regulierungen in einzelnen ausländischen Branchen wirtschaftsfreundlicher ausgestaltet sind als am heimischen Standort. Das Rentabilitätsgefälle zwischen der Bundesrepublik und ihren Partnerländern kann also je nach Wirtschaftsbereich variieren, und die Direktinvestitionsströme reagieren möglicherweise auf solche Unterschiede. Hiermit sind allerdings sektorspezifische Besonderheiten angesprochen, die für die allgemeinen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, um die es in der Standortdiskussion vorwiegend geht, lediglich von untergeordneter Bedeutung sind.

Als Zwischenergebnis bleibt festzuhalten, daß eine Orientierung der bilateralen Direktinvestitionsströme an Location-Specific Advantages – gemessen anhand der gesamtwirtschaftlichen Rentabilitätsgefälle – lediglich bedingt erkennbar ist. Der analytische Wert von Auslandsinvestitionen als Indikator für die Leistungsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft im internationalen Wettbewerb ist daher begrenzt. Angesichts dieses Befundes ist zu fragen, welcher Erklärungswert den übrigen von Dun-

⁶ Siehe Winfried Fuest und Rolf Kroker: Unternehmenssteuerlast: 20 oder 70 Prozent?, in: Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 175, Institut der deutschen Wirtschaft, Köln 1989; und Gerhard Fels: Der Standort Bundesrepublik im internationalen Wettbewerb, a.a.O., S. 20 ff.

⁷ Den hohen Stellenwert von Arbeitskosten und -produktivitäten betonen z. B. Hans Peter Stihl: Unternehmerische Standortstrategien für die neunziger Jahre, in: Gerhard Fels (Hrsg.): Standort D. Nach der Vereinigung – vor dem Binnenmarkt, a. a. O., S. 30 ff; und Hans-Joachim Gottschol: Schwachstelle Arbeitskosten. Selbst gutes Management kann diesen Nachteil bald nicht mehr wettmachen, in: Die Zeit, Nr. 12 vom 13. März 1992, S.32.

ning erläuterten Motivkategorien für das Verhalten von Auslandsinvestoren zukommt.

Wissensvorsprünge

Eigentümerspezifische Vorteile gehören zu jenen Faktoren, denen international ein besonders hoher Stellenwert für die Erklärung von Direktinvestitionsströmen beigemessen wird⁸. Als Wettbewerbsvorteile, die einem Unternehmen aus Wissensvorsprüngen bei Prozeß- und Produktinnovationen, Organisationsformen und Marketingmethoden erwachsen, stellen Ownership-Specific Advantages eine wesentliche Ursache für das Verhalten von Auslandsinvestoren dar. Die Blaupause für eine Produkt- oder eine Prozeßinnovation beispielsweise ermöglicht eine Realisierung von Pioniergewinnen, und zwar solange, bis ein Wettbewerber ein attraktiveres Produkt bzw. effizienteres Produktionsverfahren entwickelt hat oder bis eine Marktsättigung eingetreten ist. Verfügt ein Unternehmen einmal über einen speziellen Wissensvorsprung, so hat es also einen Anreiz zur Ausdehnung der Produktion durch Erschließung neuer Märkte zunächst im nationalen, später aber auch im internationalen Raum.

Gerade dieses Motiv, die „Erschließung neuer Märkte“, wird in einer Befragung von 1114 deutschen Unternehmen aus dem Jahre 1989 auf Platz eins in einer Hierarchie von Begründungen für ein Engagement in ausländischem Realkapital genannt⁹. Die Kreativität, die ein Unternehmen notwendigerweise braucht, um in neue Absatzräume einzudringen, und das Risiko, das damit gleichzeitig eingegangen wird, setzen spezielle Wettbewerbsvorteile voraus.

Such- und Verhandlungskosten

Ein Unternehmen, das auf einem Auslandsmarkt agieren möchte, ist nicht unbedingt darauf angewiesen, eine eigene Produktionsstätte in einem fremden Land aufzubauen. Es könnte – abgesehen von der Möglichkeit des

Warenexports – auch einem ausländischen Lizenznehmer die Rechte zur Herstellung und zum Vertrieb der jeweiligen Produkte übertragen. In vielen Fällen sind die Informations- und Verhandlungskosten, bis ein geeigneter, technisch und organisatorisch qualifizierter Partner gefunden ist, aber zu hoch, als daß sich eine Lizenzvergabe lohnen würde. Hinzu kommt, daß die Aufwendungen für eine Absicherung der Property Rights an den jeweiligen Erzeugnissen prohibitiv wirken können, denn schließlich besteht die Gefahr, daß das ausländische Partnerunternehmen das Know-how des Lizenzgebers ausbeutet und dazu verwendet, unter Umgehung des Patentschutzes mit ähnlichen Produkten als Konkurrent am Markt aufzutreten.

Auch die deutschen Auslandsinvestitionen sind vermutlich teilweise auf eine Vermeidung von solchen Such- und Verhandlungskosten zurückzuführen, die sich mit einer Lizenzvergabe an ausländische Partner verbinden. Hierfür spricht, daß traditionell zahlreiche hochtechnisierte Firmen des verarbeitenden Gewerbes im Ausland investieren, Unternehmen also, für die qualifizierte Lizenznehmer nicht ohne weiteres zu finden sein dürften. So wurden allein von den Branchen Elektrotechnik, Chemie sowie Maschinen- und Straßenfahrzeugbau im Jahre 1980 etwa 38%, 1985 rund 50% und 1990 immer noch 36% der deutschen Auslandsinvestitionen getätigt.

Exportkomplementarität

Außerhalb der Motivkategorien Dunning steht der Zusammenhang zwischen Handelsbilanzüberschüssen und Auslandsinvestitionen. Gleichwohl ist diese Beziehung gerade für die Direktinvestitionsposition der Bundesrepublik von erheblicher Bedeutung. Die deutsche Wirtschaft ist traditionell vergleichsweise weltoffen und exportorientiert. Handelsbilanzüberschüsse in Höhe von durchschnittlich 31 Mrd. DM in den siebziger und 75 Mrd. DM in den achtziger Jahren zeugen von einem starken Auslandsengagement heimischer Firmen. Der ausgeprägte Rückgang des deutschen Überschusses im Außenhandel seit Ende 1990 steht diesem Trend nicht grundsätzlich entgegen, denn als Hauptgründe für diese Entwicklung können der vereinigungsbedingte Importsog und die schwache Weltkonjunktur identifiziert werden¹⁰.

Exportorientierte Unternehmensstrategien erfordern besondere Anstrengungen zur Pflege von Kundendienst und Verkaufsinfrastruktur auf den Auslandsmärkten. Hier liegt eine wesentliche Ursache für die relativ hohen Investitionen deutscher Unternehmen in der Welt. Bei der weiter oben schon erwähnten Befragung aus dem Jahre 1989 stellte sich heraus, daß 55% der deutschen Auslandsinvestitionen in den Bereichen Kundenservice, Vertrieb und Marketing erfolgten¹¹.

⁸ Siehe Gunter Dufey u. a., a. a. O.; Randall Morck, Bernard Yeung: Foreign Acquisitions: When do they Make Sense? Faculty of Business, University of Alberta and School of Business Administration, University of Michigan, 1990.

⁹ Siehe Jörg Beyfuß und Bernd H.-J. Kitterer: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Bestandsaufnahme und Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, in: Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 181, Institut der deutschen Wirtschaft, Köln 1990, S. 44.

¹⁰ Fragt man nach den Bestimmungsgründen für die Handelsbilanzentwicklung einer Volkswirtschaft, so ergibt sich ein ganzes Bündel von Erklärungen. Neben internationalen Konjunkturgefällen und Wechselkurschwankungen – die auf Kapitalströme und Leistungsbilanzveränderungen zurückzuführen sind – spielen hier die jeweiligen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen ebenso wie Ownership-Specific Advantages und Internationalization Incentive Advantages eine Rolle. Die Handelsbilanz eines Landes sollte daher lediglich in langer Frist als Indikator für dessen internationale Konkurrenzfähigkeit verwendet werden.

¹¹ Siehe Jörg Beyfuß und Bernd H.-J. Kitterer, a. a. O., S. 40.

Dieses aus betriebswirtschaftlicher Sicht plausible Motivationsmuster für Direktinvestitionen führt auch makroökonomisch zu sinnvollen Ergebnissen: Einem Land mit chronischen Handelsbilanzüberschüssen wie der Bundesrepublik kommt die Rolle eines Exporteurs von Realkapital zu, solange nicht Passivierungen der Dienstleistungs- oder Transferbilanz die Überschüsse im Warenaustausch aufzehren. Dies ist ein wichtiger Beitrag zur Beschleunigung der weltwirtschaftlichen Entwicklung, denn ein Export von Sachkapital führt zu einer Ausweitung von Kapitalstock, Arbeitsplatzangebot und Steuerertrag im Ausland¹².

Direktinvestitionen in Ostdeutschland

Der im Anschluß an die deutsche Vereinigung in Angriff genommene Aufbau der ostdeutschen Wirtschaft ist bisher zum überwiegenden Teil mit westdeutschem Kapital erfolgt. Der Zustrom von Auslandsinvestitionen in die neuen Bundesländer ist weitaus geringer ausgefallen, als vielfach angenommen wurde¹³. Fragt man nach den Ursachen für diese Entwicklung, so gewinnt das Standortargument an Gewicht. In der Tat häufen sich in Ostdeutschland gleich mehrere gravierende Investitionshemmnisse, so daß unternehmerische Klugheit in vielen Fällen ein Engagement in diesem Wirtschaftsraum kaum zuläßt. Zu nennen sind hier vor allem die Regelungen von Eigentums- und Haftungsfragen sowie Personal- und Funktionsprobleme der öffentlichen Verwaltungen, die – trotz ihrer inzwischen teilweise erfolgten Korrektur – noch immer dazu beitragen, den naturgemäß zeitintensiven Prozeß einer Transformation der ehemaligen Planwirtschaft in eine Marktwirtschaft zusätzlich in die Länge zu ziehen¹⁴. Nachteilig wirken sich auch die lohnpolitischen Weichenstellungen in Ostdeutschland aus. Lohnsteigerungen, die auf eine kurzfristige Einebnung des Lohngefälles in der Bundesrepublik abzielen und damit erheblich über die Produktionszuwächse in den neuen Bundesländern hinausgehen, stehen einer raschen Erhöhung der

Rentabilität von Investitionen und einer zügigen Reduzierung der Arbeitslosigkeit im Wege¹⁵.

Die geringe Beteiligung ausländischen Sachkapitals am ökonomischen Neubeginn in Ostdeutschland deutet auf Standortnachteile dieses Wirtschaftsraumes hin. Eine zusätzliche Brisanz erhält dieser Befund aufgrund der vielfältigen finanz- und sozialpolitischen Vernetzungen zwischen den alten und den neuen Bundesländern. Sollte es nicht gelingen, die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland nachhaltig zu beschleunigen, so sind ein lang anhaltender Strom von Sozialtransfers in den Osten sowie ein weiterer Anstieg der öffentlichen Verschuldung vorprogrammiert. Crowding-out-Effekte und eine konsumtivere Verwendung des Sozialprodukts in der gesamten Bundesrepublik wären die Folgen. Im Verlauf eines solchen Prozesses würde die heimische Wirtschaft dann tatsächlich einen guten Teil ihrer internationalen Konkurrenzfähigkeit einbüßen.

Schlußfolgerungen

Die vorangegangene Analyse hat gezeigt, daß die deutsche Direktinvestitionsposition nur bedingt auf bilaterale Rentabilitätsgefälle zurückzuführen ist und daß die Entscheidung eines Unternehmens zum Aufbau von Produktionsstätten im Ausland auf einer Vielzahl von Faktoren beruht. Es wäre wirtschaftspolitisch verfehlt, dem Charme simpler Erklärungsmuster zu erliegen und die seit Jahren zunehmend passiver werdende Auslandsinvestitionsbilanz der Bundesrepublik vorwiegend mit vermeintlichen Wettbewerbsnachteilen der heimischen Wirtschaft zu erklären. Direktinvestitionsströme sind kein zuverlässiger Indikator für einen Vergleich der Leistungsfähigkeit international konkurrierender Unternehmensstandorte.

Gleichwohl besteht kein Anlaß, die standortkritischen Warnungen in den Wind zu schlagen. Die bilateralen Rentabilitätsgefälle zwischen der Bundesrepublik und bedeutenden Partnerländern und die anhaltenden Transformationsprobleme in den neuen Bundesländern zeigen trotz eines insgesamt differenzierten Musters, daß zum Teil erhebliche Wettbewerbsnachteile der heimischen Wirtschaft bestehen.

Eine wirtschaftspolitische Agenda für die kommenden Jahre sollte daher von dem Leitgedanken getragen sein, die Produktivität der Faktoren Arbeit und Kapital stärker zu erhöhen als deren Kosten. Eine solche Politik würde die Leistungsfähigkeit der Bundesrepublik im internationalen Wettbewerb nachhaltig stärken. Abzulesen wäre dies vor allem an der künftigen Rentabilitäts- und Gewinnentwicklung im Unternehmenssektor. Die deutsche Direktinvestitionsbilanz hingegen würde aller Voraussicht nach keine Trendumkehr erfahren.

¹² Aus entwicklungspolitischer Sicht wäre allerdings zu wünschen, daß ein größerer Teil der deutschen Auslandsinvestitionen in Länder der Dritten Welt und die postkommunistischen Staaten Mittel- und Osteuropas sowie der früheren Sowjetunion flösse. 1985 gingen rund 93% und 1991 immer noch 78% der deutschen Direktinvestitionen in die Industrieländer, die in Tabelle 3 aufgeführt sind.

¹³ Preuße bemerkt unter Berücksichtigung verschiedener Szenarien zur wirtschaftlichen Entwicklung in Ostdeutschland, daß der „potentielle Beitrag des ausländischen Risikokapitals für die wirtschaftliche Entwicklung in den neuen Bundesländern“ relativ gering einzuschätzen sei. Vgl. Heinz Gert Preuße: Der Beitrag ausländischen Risikokapitals zur wirtschaftlichen Transformation in den neuen Bundesländern, a. a. O., S. 232.

¹⁴ Siehe Erhard Kantzenbach: Thesen zur deutschen Wirtschaftspolitik, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 72 Jg. (1992), H. 5, S. 239 ff.

¹⁵ Siehe Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute: Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 1992, Hamburg 1992, S. 23 ff.