

Berlemann, Michael et al.

**Research Report**

## Die neuen Bundesländer im internationalen Standortvergleich

ifo Dresden Studien, No. 43

**Provided in Cooperation with:**

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

*Suggested Citation:* Berlemann, Michael et al. (2008) : Die neuen Bundesländer im internationalen Standortvergleich, ifo Dresden Studien, No. 43, ISBN 3-88512-471-8, ifo Institut, Niederlassung Dresden, Dresden

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/167445>

**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.*

# 43

[www.ifo-dresden.de](http://www.ifo-dresden.de)

## ifo Dresden Studien

### Die neuen Bundesländer im internationalen Standortvergleich

Michael Berlemann  
Sabine Engelmann  
Matthias Göthel  
Beate Grundig  
Carsten Pohl  
Joachim Ragnitz  
Heinz Schmalholz



Institut für Wirtschaftsforschung  
Niederlassung Dresden

**ifo Dresden Studien**  
**43**

**Die neuen Bundesländer im internationalen  
Standortvergleich**

Gutachten im Auftrag des  
Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung

von

Michael Berlemann  
Sabine Engelmann  
Matthias Göthel  
Beate Grundig  
Carsten Pohl  
Joachim Ragnitz  
Heinz Schmalholz  
unter Mitarbeit von Frank Kapol  
Marcel Thum (Projektleitung)

**ifo Institut**  
für Wirtschaftsforschung  
Niederlassung Dresden, 2008

## **Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek**

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation  
in der Deutschen Nationalbibliografie;  
detaillierte bibliografische Daten im Internet über  
[http:// dnb.ddb.de](http://dnb.ddb.de)  
abrufbar

(ifo Dresden Studien; 43)  
ISBN 3-88512-471-8  
ISBN 13 978-3-88512-471-9

Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung  
in fremde Sprachen, vorbehalten.

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlags ist es auch nicht gestattet,  
dieses Buch oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie)  
oder auf andere Art zu vervielfältigen.

© by ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München, 2008.

Druck: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München

## INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>IV</b>
<b>Tabellenverzeichnis .....</b>	<b>V</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis .....</b>	<b>VIII</b>
<b>0. Kurzfassung der Untersuchung .....</b>	<b>XI</b>
<b>I. EINLEITUNG.....</b>	<b>1</b>
<b>1. Problemstellung .....</b>	<b>1</b>
<b>2. Ziel und Aufbau der Untersuchung.....</b>	<b>3</b>
<b>II. WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN IN OSTDEUTSCHLAND .....</b>	<b>5</b>
<b>3. Zur wirtschaftlichen Lage in Ostdeutschland .....</b>	<b>5</b>
3.1 Einführung .....	5
3.2 Aktuelle konjunkturelle Entwicklung.....	6
3.3 Entwicklungen im verarbeitenden Gewerbe .....	9
3.4 Regionale Differenzierungen in den neuen Ländern.....	20
3.5 Fazit .....	24
<b>4. Ausländische Direktinvestitionen im Ländervergleich .....</b>	<b>25</b>
4.1 Einführung .....	25
4.2 Globale Betrachtung.....	25
4.3 Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland.....	27
4.4 Abschätzung ausländischer Direktinvestitionen in Ostdeutschland.....	36
4.5 Direktinvestitionen in Mittel-, Ost- und Südosteuropa .....	39
4.6 Bedeutung nationaler und internationaler Investoren für Ostdeutschland .....	41
4.7 Länderauswahl.....	42
<b>III. STANDORTBEDINGUNGEN IM LÄNDERVERGLEICH.....</b>	<b>45</b>
<b>5. Standortfaktoren im Überblick.....</b>	<b>45</b>
5.1 Bedeutung und Typen von Standortentscheidungen .....	45
5.2 In Betracht zu ziehende Standortfaktoren .....	47
5.2.1 Politische, rechtliche und soziale Rahmenbedingungen.....	50
5.2.2 Markterschließungsmotiv .....	58
5.2.3 Nutzung der lokalen Produktionsbedingungen.....	61
5.3 Zwischenfazit und Ausblick .....	64

<b>6.</b>	<b>Ökonometrische Analyse der Determinanten der Standortqualität.....</b>	<b>65</b>
6.1	Methodik.....	65
6.2	Datenforderungen und Datenquellen.....	67
6.3	Messung der Standortqualität und der potenziellen Standortfaktoren.....	70
6.4	Schätzergebnisse.....	73
6.5	Fazit .....	79
<b>7.</b>	<b>Ergebnisse der Umfrage zu den Standortbedingungen in den Untersuchungsregionen .....</b>	<b>81</b>
7.1	Datenbasis.....	81
7.2	Standortbewertung aus Sicht der Muttergesellschaften .....	83
7.2.1	Motive für Investitionen, Art des Engagements und Funktionen der Niederlassungen .....	83
7.2.2	Relevanz der einzelnen Faktoren für die Standortwahl.....	86
7.2.3	Entwicklungsperspektiven der Standorte .....	89
7.2.4	Vergleich der Relevanz der Standortfaktoren: Ökonometrische Analyse versus Umfrageergebnisse der Muttergesellschaften .....	90
7.3	Standortbewertung der Unternehmen vor Ort .....	91
7.3.1	Charakteristika der erfassten Unternehmen.....	91
7.3.2	Modalitäten der Standortbewertung .....	95
7.3.3	Standortbewertung ausländischer Tochtergesellschaften in Ostdeutschland .....	95
7.3.4	Standortbewertung deutscher Tochtergesellschaften in Mittel- und Osteuropa.....	101
7.3.5	Standortbewertung deutscher Tochtergesellschaften in Ostasien .....	107
7.4	Benchmark aus Sicht der Unternehmen .....	111
7.5	Stärken-/Schwächen-Analyse.....	113
<b>8.</b>	<b>Qualität von Standortfaktoren in den Referenzländern.....</b>	<b>123</b>
8.1	Rechtliche und politische Rahmenbedingungen.....	123
8.1.1	Politische Stabilität.....	123
8.1.2	Korruption .....	128
8.1.3	Lohn- und Preisflexibilität.....	131
8.1.4	Regulierung des Arbeitsmarktes.....	133
8.1.5	Steuerlast .....	141
8.1.6	Kapitalkosten und öffentliche Förderung.....	145
8.2	Markterschließungsmotiv .....	163
8.2.1	Lokale Kaufkraft .....	163
8.2.2	Wechselkursvolatilität .....	165

---

8.3	Ausnutzung der lokalen Produktionsfaktoren .....	166
8.3.1	Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur .....	166
8.3.2	Arbeitskosten .....	171
8.3.3	Forschungslandschaft und Humankapital.....	176
8.3.4	Persönliche Sicherheit .....	187
8.4	Benchmark.....	189
<b>9.</b>	<b>Handlungsempfehlungen .....</b>	<b>191</b>
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>195</b>
	<b>Anhang.....</b>	<b>205</b>
A1	Regioneneinteilung.....	207
A2	Beschreibung der Indikatoren und deren Datenquellen .....	209
A3	Fragebogen für ausländische Investoren in Ostdeutschland (deutsch).....	231
A4	Fragebogen für deutsche Investoren in Osteuropa und Ostasien (deutsch).....	233
A5	Fragebogen für deutsche Investoren in Osteuropa und Ostasien (englisch) ....	235
A6	Fragebogen für ausländische Muttergesellschaften (englisch).....	237
A7	Fragebogen für deutsche Muttergesellschaften (deutsch) .....	239

## ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 3-1:	Entwicklung des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts (Wachstumsraten zum Vorjahr in %) .....	6
Abbildung 3-2:	Entwicklung der preisbereinigten Bruttowertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe (2000 =100) .....	8
Abbildung 3-3:	Entwicklung der Produktivität im Ost/West-Vergleich (Bruttowertschöp- fung in jeweiligen Preisen je Erwerbstätigen, Westdeutschland = 100).....	8
Abbildung 3-4:	Anteil der Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe an allen Beschäftigten des Landkreises/der kreisfreien Stadt 2005 .....	12
Abbildung 3-5:	Kostenstrukturen im verarbeitenden Gewerbe 2004.....	19
Abbildung 3-6:	Produktivität in den Landkreisen 2005 .....	21
Abbildung 3-7:	Klassifizierung der deutschen Landkreise und kreisfreien Städte nach Potenzialfaktoren.....	23
Abbildung 4-1:	Struktur der ausländischen Direktinvestitionen Ende 2004 in Ostdeutschland nach wichtigsten Herkunftsländern .....	33
Abbildung 5-1:	Mögliche Determinanten der Standortwahl .....	49
Abbildung 7-1:	Bewertung der Standortfaktoren in Ostdeutschland durch Clusterunternehmen .....	100
Abbildung 7-2:	Standortfaktorenportfolio Ostdeutschland und Osteuropa.....	115
Abbildung 8-1:	Arbeitsmarktregulierung im Index „Economic Freedom of the World“ 2004 .....	134
Abbildung 8-2:	Unternehmensgründung.....	141
Abbildung 8-3:	Reale Kapitalzinsen in den MOE-Ländern – Abstand gegenüber dem Euro-Währungsgebiet (in Prozentpunkten) .....	146
Abbildung 8-4:	Fördermittel für unterschiedliche Investitionszwecke .....	147
Abbildung 8-5:	Fördermaßnahmen für Forschung, Entwicklung und Innovation des Bundes in Ostdeutschland.....	150
Abbildung 8-6:	Verfügbares jährliche Einkommen (in KKS-Euro, 2004).....	165
Abbildung 8-7:	Arbeitskosten in € je Arbeitnehmerstunde im verarbeitenden Gewerbe 2006 (Summe aus Bruttolohn und Lohnnebenkosten).....	173
Abbildung 8-8:	Regionale Arbeitskosten je Stunde in Ostdeutschland, Polen und Ungarn .....	174
Abbildung 8-9:	Institutionelle Struktur der ostdeutschen Forschungslandschaft (ohne Berlin).....	177



## TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 3-1:	Kennzahlen für die Branchen des verarbeitenden Gewerbes (2006, in %)...	10
Tabelle 3-2:	Industrielle Spezialisierung in den Kreisen Ostdeutschlands 2005 (gemessen an Beschäftigtenanteilen) – 15 Kreise mit dem höchsten Spezialisierungsgrad .....	13
Tabelle 3-3:	Industrielle Spezialisierung in den Kreisen Ostdeutschlands 2005 (gemessen an Beschäftigtenanteilen) – 15 Kreise mit dem niedrigsten Spezialisierungsgrad .....	14
Tabelle 3-4:	Räumliche Konzentration der Industriebranchen Ostdeutschlands 2005 .....	16
Tabelle 3-5:	Exportquoten der ostdeutschen Industriebranchen (2006, in %) .....	17
Tabelle 4-1:	Bestand an ausländischen Direktinvestitionen nach Regionen und ausgewählten Ländern, 1990 und 2005 .....	26
Tabelle 4-2:	Regionale Struktur der Direktinvestitionsbeziehungen Deutschlands (2005, unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionen).....	29
Tabelle 4-3:	Bestand an unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvesti- tionen in Ost- und Westdeutschland (Angaben in Mill. €) .....	31
Tabelle 4-4:	Ausländische Direktinvestitionsbestände Ende 2005 nach einzelnen Bundesländern .....	32
Tabelle 4-5:	Bestand an unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvesti- tionen in West- und Ostdeutschland nach Wirtschaftszweigen, Ende 2005 ..	34
Tabelle 4-6:	Kenngrößen der Direktinvestoren in Deutschland.....	35
Tabelle 4-7:	Beschäftigung und Beschäftigungsanteile in ausländischen Betrieben (2000-2005) .....	37
Tabelle 4-8:	Bestände ausländischer Direktinvestitionen nach Branchen in Ost- und Westdeutschland (in Mill. €) .....	37
Tabelle 4-9:	Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in Mittel-, Ost- und Südosteuropa.....	40
Tabelle 4-10:	Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen 2000-2005 (pro Kopf in €).....	42
Tabelle 4-11:	Indikatoren zur Struktur und Wirtschaftsentwicklung der Referenzländer ...	44
Tabelle 5-1:	Typen betrieblicher Standortentscheidungen.....	45
Tabelle 5-2:	Befragung vs. ökonometrische Schätzung .....	49
Tabelle 6-1:	In der Panelregression berücksichtigte Länder .....	68
Tabelle 6-2:	Auswahl der in die Analyse einbezogenen Indikatorvariablen der Standortqualität .....	71
Tabelle 6-3:	Schätzergebnisse der Panelregression.....	75

Tabelle 7-1:	Befragungsstatistik.....	82
Tabelle 7-2:	Länderspezifische Befragungsstatistik für die deutschen Investoren in Osteuropa und Ostasien .....	83
Tabelle 7-3:	Motive der Standortentscheidung (Angaben in %).....	84
Tabelle 7-4:	Art der Investition (Angaben in %) .....	85
Tabelle 7-5:	Funktion der Niederlassungen (Angaben in %).....	86
Tabelle 7-6:	Relevanz der Standortfaktoren.....	87
Tabelle 7-7:	Entwicklungsperspektiven für die Niederlassungen (Angaben in %).....	89
Tabelle 7-8:	Vergleich relevanter Standortfaktoren in der ökonometrischen Analyse und der Umfrageergebnisse der Muttergesellschaften.....	90
Tabelle 7-9:	Strukturdaten der erfassten Unternehmen.....	92
Tabelle 7-10:	Bewertung der Standortfaktoren ausländischer Tochterunternehmen in Ostdeutschland.....	97
Tabelle 7-11:	Bewertung der Standortfaktoren deutscher Tochterunternehmen in Mittel- und Osteuropa.....	102
Tabelle 7-12:	Bewertung der Standortfaktoren deutscher Tochterunternehmen in ausgewählten Ländern Mittel- und Osteuropas .....	104
Tabelle 7-13:	Zufriedenheit mit der Standortwahl (Angaben in %).....	106
Tabelle 7-14:	Bewertung der Standortfaktoren deutscher Tochterunternehmen in Ostasien.....	108
Tabelle 7-15:	Bewertung der Standortfaktoren deutscher Tochterunternehmen in ausgewählten Ländern Ostasiens .....	110
Tabelle 7-16:	Position Ostdeutschland im Vergleich mit den Referenzgebieten.....	112
Tabelle 8-1:	Index für Politische Stabilität.....	125
Tabelle 8-2:	Index für Regierungsstabilität.....	126
Tabelle 8-3:	Index für Regierungsintervention .....	127
Tabelle 8-4:	Korruptionswahrnehmung nach TRANSPARENCY INTERNATIONAL .....	129
Tabelle 8-5:	Index zur Lohn- und Preisflexibilität (1995, 2000, 2005, 2006) .....	132
Tabelle 8-6:	Gewichtungsfaktoren im harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI-EWU).....	132
Tabelle 8-7:	Mindestlöhne pro Monat 2007.....	135
Tabelle 8-8:	Tarifliche Mindeststundenlöhne in Deutschland (nach Branchen).....	136
Tabelle 8-9:	Durchschnittliche jährliche Arbeitszeit und deren Komponenten .....	137
Tabelle 8-10:	Regelungen zum Arbeitsrecht in den asiatischen Referenzländern .....	138
Tabelle 8-11:	Arbeitszeit in Ost- und Westdeutschland.....	139
Tabelle 8-12:	Jahresarbeitszeiten in Stunden .....	140
Tabelle 8-13:	Steuersätze und Verrechenbarkeit von Verlusten im Ländervergleich (Stand: 01.01.2007).....	142
Tabelle 8-14:	Zeitaufwand der Unternehmen für die Erstellung der Steuererklärung (in Stunden pro Jahr).....	144

Tabelle 8-15:	Modalitäten ausgewählter Förderprogramme des Bundes für Forschung, Entwicklung und Innovation.....	151
Tabelle 8-16	Definition der Unternehmensgrößen.....	153
Tabelle 8-17	Fördersätze in der Europäischen Union.....	154
Tabelle 8-18	Höchstfördersätze für Investitionen bis 50 Mill. € 2007 bis 2013 in Deutschland und ausgewählten osteuropäischen EU-Ländern (in %) .....	155
Tabelle 8-19:	Bruttoinlandsprodukt in den Referenzländern (2004) .....	163
Tabelle 8-20:	Erreichbarkeit von Oberzentren, Autobahn und Metropolregionen (in Minuten) .....	167
Tabelle 8-21	Verkehrsinfrastruktur.....	167
Tabelle 8-22:	Kommunikationsinfrastruktur (Angaben für 2005 je 1.000 Einwohner).....	171
Tabelle 8-23:	Arbeitskosten in US-\$ je geleistete Stunde im verarbeitenden Gewerbe (1997-2004) .....	172
Tabelle 8-24	Arbeitskostenindizes für das produzierende Gewerbe und marktbestimmte Dienstleistungsbereiche in der jeweiligen Landeswährung (2007, 1. Quartal).....	176
Tabelle 8-25:	Bruttoinlandsausgaben für FuE 2005 nach finanzierenden Sektoren .....	179
Tabelle 8-26:	FuE-Personal 2005 nach Sektoren .....	179
Tabelle 8-27:	Qualifikationsstruktur der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten 2006 .....	184
Tabelle 8-28:	Indikatoren zu Bildung und Qualifikation im Ländervergleich.....	186
Tabelle 8-29:	Indikatoren zur persönlichen Sicherheit für das Jahr 2002 (Angaben je 100.000 Einwohner).....	188
Tabelle 8-30	Ranking der Standortfaktoren im Vergleich der Referenzländer.....	190
Tabelle A1	Regioneneinteilung .....	207
Tabelle A2	Einzelkomponenten Ratings politischer Risiken .....	210
Übersicht 6-1:	Kurzbeschreibung der wichtigsten Datenquellen .....	69

**ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS**

BFAI	Bundesagentur für Außenwirtschaft
BGBI	Bundesgesetzblatt
BGN	Bulgarische Leva
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMAS	Bundesministerium für Arbeit und Soziales
BMBF	Bundesministerium für Bildung und Forschung
BMF	Bundesministerium für Finanzen
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft
BNE	Bruttonationaleinkommen
BSÄ	Bruttosubventionsäquivalent
BZA	Bundesverband Zeitarbeit und Personal-Dienstleistungen e. V.
CIA	Central Intelligence Agency
CNY	Chinesische Yuan
CPI	Corruption Perceptions Index
CZ	Tschechien
CZK	Tschechische Kronen
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
EPZ	Export Processing Zones
ERP	European Recovery Program
ESI	Environmental Sustainability Index
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EUR	Euro
EUROSTAT	Statistisches Amt der Europäischen Union
EWU	Europäische Währungsunion
EXIST	Existenzgründungen aus Hochschulen
EZB	Europäische Zentralbank
FDI	Foreign Direct Investments
ForMat	Forschung für den Markt im Team
FuE	Forschung und Entwicklung
GA	Gemeinschaftsaufgabe Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur
GUS	Gemeinschaft unabhängiger Staaten
HCM	Ho-Chi-Minh-City
HDI	Human Development Index
HKD	Hong Kong Dollar

---

HRST	Human Resources in Science and Technology
HUF	Ungarische Forint
HVPI	harmonisierter Verbraucherpreisindex
IAB	Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung
ICRG	International Country Risk Guide
IGF	Industrielle Gemeinschaftsforschung
IIC	International Investment Council
ILO	International Labour Organisation
InnoNet	Innovative Netzwerke
Inno-Watt	Förderung innovativer Wachstumsträger
INSTI	Innovationsstimulierung der deutschen Wirtschaft
IP	Industrial Parks
IuK	Informations- und Kommunikationstechnik
JPY	Japanischer Yen
k.A.	keine Angabe
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KKS	Kaufkraftkonsumstandards
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
MOE	mittel- und osteuropäische
MOEL	mittel- und osteuropäische Länder
MNU	multinationale Unternehmen
MSR	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik
M&A	Mergers and Acquisitions
NEMO	Netzwerkmanagement Ost
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OLS	Ordinary Least Squares
ÖPNV	Öffentlicher Personennahverkehr
PLN	Polnische Zloty
ProInno	Programm Innovationskompetenz
PwC	Pricewaterhouse Coopers
RON	Rumänische Lei
RUB	Russischer Rubel
SIM	Subscriber Identity Module
SIT	Slowenischer Tolar
SKK	Slowakische Koruna
SV	sozialversicherungspflichtig
SWZ	Sonderwirtschaftszone

TRIPS	Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
UAH	Ukrainische Hryvna
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USD	US Dollar
VND	Vietnamesischer Dong
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
WDI	World Development Indicator
WEF	World Economic Forum
WIIW	Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche
WTO	World Trade Organisation
ZUTECH	Zukunftstechnologien für KMU

## **0. Kurzfassung der Untersuchung**

### ***Ziel und Ergebnisse der Untersuchung***

Die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland ist weit vorangekommen; in vielen Bereichen besteht heute kein augenscheinlicher Rückstand gegenüber Westdeutschland mehr. Trotzdem ist es – gerade auch vor dem Hintergrund der hohen Arbeitslosigkeit – nach wie vor erforderlich, weitere Investitionen für die ostdeutschen Bundesländer zu attrahieren. Angesichts der fortschreitenden Globalisierung wird dies nur zu erreichen sein, wenn die in Ostdeutschland erzielbaren Kapitalrenditen international wettbewerbsfähig sind. Im Mittelpunkt der Untersuchung steht daher die Frage, ob und inwieweit der Standort Ostdeutschland für Investoren im internationalen Vergleich attraktiv ist und wie die Politik dazu beitragen kann, erkennbare Stärken auszubauen und identifizierte Defizite zu beseitigen.

Ausgehend von einer Bestandsaufnahme der wirtschaftlichen und strukturellen Stärken und Schwächen der ostdeutschen Wirtschaft wurde im Rahmen der Untersuchung herausgearbeitet, wie die Standortqualität Ostdeutschlands im Vergleich mit ausgewählten mittel- und osteuropäischen sowie ostasiatischen Standorten einzuschätzen ist. Als Referenzländer wurden dafür die mittel- und osteuropäischen Länder Bulgarien, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Russland und die Ukraine sowie aus Südostasien die Staaten China, Japan und Vietnam herangezogen. Die Länderauswahl folgt dabei der Überlegung, dass in der öffentlichen Diskussion gerade mit Blick auf diese Länder ein Standortnachteil Deutschlands und Ostdeutschlands vermutet wird.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Ostdeutschland entgegen einem weit verbreiteten Vorurteil ein attraktiver Investitionsstandort ist, der bei vielen für Ansiedlungen relevanten Standortfaktoren gut oder sogar sehr gut abschneidet. Dies gilt sowohl aus Sicht der an den verschiedenen Standorten tätigen Unternehmen als auch unter Zugrundelegung objektiver Beurteilungsmaßstäbe. Das zeigt sich z. B. auch in einem Vergleich der Investitionsströme. Auch hierbei schneidet Ostdeutschland gut ab. So weist Ostdeutschland in den Jahren 2000, 2003 und 2004 bei einem Pro-Kopf-Vergleich der Investitionsströme die höchsten Anlageinvestitionen je Einwohner unter allen mittel- und osteuropäischen Ländern auf.

Bei der Untersuchung der Standortattraktivität Ostdeutschlands wurde zunächst ermittelt, welche Faktoren die internationale und regionale Standortwahl der Unternehmen in der Realität tatsächlich beeinflussen. Hierzu wurden statistisch-ökonomische Verfah-

ren herangezogen, mit deren Hilfe aus einer Vielzahl von Standortfaktoren die für Investitionsentscheidungen tatsächlich relevanten Faktoren herausgefiltert wurden. Ergänzt wurde dies um Befragungen bei international tätigen Unternehmen, mit denen deren Einschätzungen sowohl zur Relevanz verschiedener Standortfaktoren in der betrieblichen Entscheidungspraxis als auch zur Bewertung dieser Faktoren in den verschiedenen Ländern erhoben wurden. Die Analyseregion Ostdeutschland umfasst in dieser Studie die fünf neuen Bundesländer und Berlin.

Von insgesamt 39 untersuchten Standortfaktoren konnten folgende 12 Standortfaktoren als für internationale Ansiedlungserfolge relevant identifiziert werden:

- Politische Stabilität,
- Korruption,
- persönliche Sicherheit,
- Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur,
- Kapitalkosten/öffentliche Förderung,
- Lohn- und Preisflexibilität,
- Regulierung des Arbeitsmarktes,
- Steuerlast,
- lokale Kaufkraft,
- Wechselkursvolatilität,
- Arbeitskosten/Humankapital,
- Forschungslandschaft.

Wie aus der nachfolgenden Tabelle deutlich wird, weist Ostdeutschland bei insgesamt acht dieser Standortfaktoren (Korruption, Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur, Kapitalkosten/öffentliche Förderung, Lohn- und Preisflexibilität, lokale Kaufkraft, Wechselkursvolatilität, Forschungslandschaft und persönliche Sicherheit) eine gute bzw. sehr gute Bewertung auf. Eine mittlere Bewertung erhielten die Faktoren politische Stabilität und Steuerlast. Die etwas ungünstigere Bewertung der politischen Stabilität ist auf das föderale System und damit häufigeren Wahlen zurückzuführen. Auch die Bewertung der Steuerlast ist ambivalent zu bewerten und korrespondiert mit der guten Bewertung z. B. für Infrastruktur und Forschungslandschaft infolge der Verwendung von Steuergeldern für die Verbesserung von anderen Standortfaktoren.

Eine negative Bewertung erhält Ostdeutschland lediglich bei den Faktoren Arbeitsmarktregulierung und Arbeitskosten. Dabei ist zu berücksichtigen, dass verlässliche Arbeitnehmerschutzrechte häufig auch mit einer hohen Leistungsbereitschaft der Ar-



beitnehmer korrespondieren. Bei den Arbeitskosten erhalten lediglich China, Ukraine und Bulgarien eine gute Bewertung. Die meisten osteuropäischen Länder weisen hier auch eine eher mittlere Bewertung auf, was auf die Dynamik der Lohnentwicklung und die regionale Differenzierung der Löhne zwischen Hauptstadtregion und übrige Regionen zurück zu führen ist. Zudem ist unstrittig, dass Ostdeutschland im internationalen Standortwettbewerb nicht im Niedriglohnbereich konkurrieren kann und sollte. In der Befragung wurde allerdings auch deutlich, dass in Ostdeutschland auch bedingt durch den demografischen Wandel Engpässe bei der Verfügbarkeit von Hochqualifizierten bestehen. Hier besteht politischer Handlungsbedarf.

**Tabelle: Ranking der Standortfaktoren im Vergleich der Referenzländer**

Land	Politische Stabilität	Korruption	Lohn- und Preisflexibilität	Regulierung des Arbeitsmarktes	Steuerlast	Kapitalkosten / öffentliche Förderung	lokale Kaufkraft	Wechselkursvolatilität	Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur	Arbeitskosten	Forschungslandschaft	Persönliche Sicherheit
Ostdeutschland	5	1	3	13	8	2	2	3	2	11	2	2
Bulgarien	11	7	8	4	3	7	11	4	6	3	11	9
Polen	6	8	4	10	1	3	6	5	5	5	9	4
Rumänien	7	10	10	7	1	8	9	2	10	4	13	8
Slowakei	4	6	6	3	3	4	6	9	8	6	10	7
Slowenien	2	3	5	6	5	6	6	11	4	9	5	3
Tschechien	9	5	2	8	9	1	5	8	3	8	3	6
Ungarn	3	4	6	1	5	k. A.	4	12	6	7	8	5
Russland	9	13	13	5	5	11	10	7	10	k. A.	7	k. A.
Ukraine	8	11	11	9	12	9	3	6	9	1	6	10
China	13	9	9	12	10	12	12	1	12	1	4	1
Japan	1	2	1	2	10	5	1	10	1	10	1	k. A.
Vietnam	12	12	12	11	13	10	13	13	13	k. A.	12	k. A.

Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts.

Insgesamt ergibt sich aus der Tabelle folgendes Bild: Die ausgewählten mittel- und osteuropäischen Referenzländer werden zwar bei einzelnen Standortfaktoren positiver bewertet, bei einer Vielzahl von anderen ansiedlungsrelevanten Faktoren fällt die Beurteilung aber deutlich schlechter aus, sodass in der Gesamtschau die Standortattraktivität der Vergleichsländer keineswegs so gut ist wie häufig vermutet. Ostdeutschland dagegen weist bis auf drei Ausnahmen über die gesamte Palette der ansiedlungsrelevanten Standortfaktoren eine gute Performance auf. Besser stellt sich in der Gesamtbewertung allein Japan dar.

Eine separate Auswertung der Befragungsergebnisse für die Gruppe von technologieorientierten Unternehmen, die einem Branchencluster angehören, zeigt, dass diese Unternehmen die ostdeutschen Standortfaktoren generell positiver bewerten und vor allem die clusterspezifischen Vorteile schätzen. Die größte Zustimmung erhält die Nutzungsmöglichkeit öffentlicher Fördermaßnahmen, deren Inanspruchnahme durch die für technologieintensive Unternehmen zusätzlich vorhandenen Förderprogramme einen spürbareren Effekt als für andere Unternehmen haben dürfte. Das Angebot von Weiterbildungsmöglichkeiten, Forschungsk Kooperationen zwischen Unternehmen und mit Forschungseinrichtungen sowie die Existenz eines Pools von qualifizierten Mitarbeitern sind die Assets solcher Cluster und kommen auch in den Urteilen der beteiligten Unternehmen zum Ausdruck.

## **Die Ergebnisse der Untersuchung im Einzelnen**

### ***Wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland***

#### *Generelle Befunde*

Die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland hat einen 17 Jahre währenden tiefgreifenden Strukturwandel hinter sich. Inzwischen hat insbesondere das verarbeitende Gewerbe aufgrund kontinuierlich hoher Produktivitätssteigerungen eine beachtliche Wettbewerbsfähigkeit erreicht. Das zeigt sich nicht zuletzt in der Herausbildung von sektoralen Produktionsschwerpunkten wie der Mikroelektronik, dem Maschinen- und Fahrzeugbau und der Chemischen Industrie. Mit der fortschreitenden Restrukturierung der ostdeutschen Industrie haben sich auch starke regionale Wachstumszentren wie Dresden oder Jena etabliert. Zunehmend strahlen diese „Wachstumspole“ auch auf das nähere und weitere Umland aus.

Die wirtschaftliche Lage in den neuen Ländern hat sich seit Anfang des Jahres 2006 weiter deutlich verbessert. Als Folge der insgesamt günstigen Konjunkturlage in Deutschland bewegt sich auch die Wirtschaft in den neuen Ländern auf einem dynamischen Wachstumspfad. Im Jahr 2006 konnte mit einer Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,8 % in den neuen Ländern das höchste Wirtschaftswachstum seit 1995 erreicht werden. Dies war sogar noch etwas mehr als in Westdeutschland (2,7 %). Wird die Entwicklung in den einzelnen Bundesländern betrachtet, so zeigt sich, dass im vergangenen Jahr vor allem Sachsen (BIP-Zuwachs 4,0 %) und Thüringen (+3,1 %) ein hohes Wirtschaftswachstum erreichen konnten. Dies spiegelt insbesondere die industriell geprägte Wirtschaftsstruktur in diesen beiden Ländern wider. Hingegen blieb die wirtschaftliche Dynamik in Berlin und Brandenburg (jeweils +1,9 %) und Mecklenburg-Vorpommern (+2,0 %) hinter dem Durchschnitt zurück. Ein Vergleich mit den Vorjahren zeigt aber, dass auch diese drei Länder von der konjunkturellen Aufwärtsentwicklung in Deutschland profitieren konnten. Besonders erfreulich ist, dass die günstige gesamtwirtschaftliche Entwicklung inzwischen auch auf den Arbeitsmarkt ausstrahlt.

### *Sektorale Entwicklung*

Wichtigster Wachstumsträger in der ostdeutschen Wirtschaft ist nach wie vor das verarbeitende Gewerbe. Der Zuwachs der Bruttowertschöpfung belief sich hier im Jahr 2006 auf 10,0 %. Dies war mehr als doppelt so hoch wie in den alten Bundesländern mit 4,9 %. Schon in den Vorjahren war das industrielle Wachstum in den neuen Ländern deutlich höher als in Westdeutschland. Dies resultiert aus der gestiegenen Wettbewerbsfähigkeit des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes, nicht zuletzt wegen nur moderater Lohnsteigerungen bei kräftig gesteigerter Produktivität. Das in den letzten Jahren sehr dynamische Wachstum der ostdeutschen Industrie geht vor allem auf Markterfolge im Ausland zurück. Die Exportquote, die im Jahr 1995 bei nur 12 % lag, ist inzwischen auf 30 % angestiegen.

Aufgrund des überdurchschnittlichen Produktionswachstums hat das ostdeutsche verarbeitende Gewerbe seinen Anteil an der Bruttowertschöpfung aller Wirtschaftsbereiche von 11,8 % im Jahre 1995 auf 17,4 % erhöhen können. Alles in allem ist die Industrie in Ostdeutschland zwar noch relativ klein im Vergleich zu Westdeutschland (Zahl der Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe je 1.000 Einwohner: Westdeutschland: 98, Ostdeutschland: 60), jedoch ist dies vor allem auf die niedrige Industriebeschäftigung in den ländlich geprägten Regionen Nord-Ostdeutschlands zurückzuführen. In Thüringen

und Sachsen beträgt der Industrialisierungsgrad bereits jetzt 85 bzw. 77 Erwerbstätige je 1.000 Einwohner.

Von der Dynamik des Industriesektors profitierten auch die unternehmensnahen Dienstleistungsunternehmen, wenn auch bislang nur in abgeschwächtem Maße. Potenzielle Investoren finden in den neuen Ländern inzwischen aber all jene Dienstleistungsangebote vor, die sie auch von anderen Standorten gewohnt sind. Alles in allem befindet sich die ostdeutsche Wirtschaft somit auf einem guten Weg.

### *Regionale Aspekte*

In der regionalen Betrachtung weist der Süden der neuen Länder (Sachsen, Thüringen, Teile Sachsen-Anhalts) einen vergleichsweise hohen Industrialisierungsgrad auf, was nicht zuletzt aus entsprechenden Traditionen aus der Zeit der DDR und der Zeit davor herrührt. Hinzu kommt, dass die sächsischen und thüringischen Regionen aufgrund einer besseren infrastrukturellen Ausstattung und eines vergleichsweise großen industriell ausgebildeten Fachkräftepotenzials für externe Investoren günstigere Standortbedingungen bieten als die Regionen im Norden der neuen Bundesländer.

Im Regelfall hängt die regionale Entwicklung stark von der Entwicklung der dominanten Branchen in der jeweiligen Region ab. Dies gilt vor allem dann, wenn es ausgeprägte sektorale Spezialisierungsmuster gibt. Tatsächlich können einige ostdeutsche Kreise identifiziert werden, die stark von einem einzigen oder nur einigen wenigen Industriezweigen geprägt sind. Hierzu gehören insbesondere die Schiffbaustandorte an der Ostseeküste oder die Standorte der Hersteller von Kraftfahrzeugen in Sachsen und Thüringen. Im Hinblick auf den Konzentrationsgrad der einzelnen Industriezweige lässt sich feststellen, dass sich die eher kapitalintensiven Branchen auf nur wenige Standorte verteilen.

Vor allem hier entwickelten sich rasch aus den schon vorhandenen Strukturen leistungsfähige regionale Industriecluster wie z.B. in Thüringen und Sachsen im Bereich Automobilbau, in Sachsen-Anhalt das Chemiedreieck und gewisse Schwerpunkte im Maschinenbau sowie in Dresden auf dem Gebiet der Mikroelektronik. Weitere High-Tech-Cluster haben sich zwischenzeitlich in Ostdeutschland etabliert wie z. B. in Jena Photonik, Optik und Informatik, in Potsdam Informatik-Software, in Chemnitz Mikroelektronik und in Berlin-Adlershof Biotechnologie.

### *Produktionskostenvorteil*

Zu der Verbesserung der Marktpositionen ostdeutscher Produzenten haben die am Standort Ostdeutschland vorhandenen Kostenvorteile ganz erheblich beigetragen. Da der Anstieg der Arbeitskosten in den vergangenen Jahren deutlich hinter den Produktivitätssteigerungen zurückblieb, kam es zu einem kontinuierlichen Rückgang der Lohnstückkosten in der Industrie. Im Jahr 2006 lagen die (nominalen) Lohnstückkosten nur noch bei 89,6 % des westdeutschen Durchschnittswertes; zehn Jahre zuvor hatten die ostdeutschen Industrieunternehmen hingegen noch einen Lohnstückkostennachteil von 17,7 %. Für die niedrigen Lohnstückkosten ist primär ausschlaggebend, dass die Löhne (je Arbeitsstunde) in den vergangenen Jahren kaum gestiegen sind und aktuell bei nur 67 % des westdeutschen Durchschnittswertes liegen.

### *Strukturelle Defizite*

Trotz aller Erfolge ist die Situation der ostdeutschen Industrie aber nicht frei von Problemen. Am deutlichsten wird dies nach wie vor bei der Betriebsgrößenstruktur (Dominanz kleiner und mittlerer Unternehmen) und der funktionalen Struktur (hohes Gewicht von „nachgelagerten“ Produktionsstufen) der ostdeutschen Wirtschaft. Beides ist vor allem historisch zu begründen, da die industriellen Strukturen nach der Wiedervereinigung nahezu komplett neu aufgebaut werden mussten, sodass neu gegründete (und deswegen meist kleinere) Betriebe in Ostdeutschland in überdurchschnittlichem Maße vertreten sind. Das hat zur Folge, dass im Vergleich zu Westdeutschland die durchschnittliche Arbeitsproduktivität im verarbeitenden Gewerbe noch niedriger liegt (91 % des westdeutschen Niveaus). Für sich neu in den ostdeutschen Bundesländern ansiedelnde Unternehmen stellt die auf aggregierter Ebene geringe Produktivität hingegen kein Problem dar: Neu errichtete Werke in den neuen Ländern dürften im Regelfall die gleiche Produktivität aufweisen wie bei einer Ansiedlung in den alten Bundesländern.

### *Ausblick*

Auch wenn die neuen Länder noch einen vergleichsweise hohen Anteil von Problemregionen aufweisen, gibt es hier eine ganze Reihe von Regionen mit guter oder gar sehr guter Standortqualität. Für überregional orientierte Investoren bedeutet dies, dass auch im Osten Produktionsstandorte zu finden sind, die den westdeutschen Konkurrenzstandorten keineswegs nachstehen. Im Zusammenspiel mit niedrigeren Lohnsätzen, günstigeren Fördermöglichkeiten und häufig auch einer unternehmerfreundlicheren

Verwaltung sind diese Standorte im Osten Deutschlands damit als äußerst attraktiv einzuschätzen.

### ***Ausländische Direktinvestitionen im Ländervergleich***

Aufgrund der absoluten Zunahme von ausländischen Direktinvestitionen in den neuen EU-Mitgliedsländern Mittel- und Osteuropas könnte auf den ersten Blick eine Verlagerung der Investorenpräferenzen vermutet werden. Aber weniger als die Hälfte der ausländischen Direktinvestitionen findet in exportorientierten Branchen statt. Etwa 60 % werden in Branchen getätigt, die auf den jeweiligen Binnenmarkt ausgerichtet sind: Energieversorgung, Bankwesen und Immobilien. Die EU-Mitgliedschaft bedeutet einen Stabilitätsanker für Investoren, die durch verbesserte Geschäftsbedingungen und den stark steigenden Konsum angezogen werden.

Ein Pro-Kopf-Vergleich der Investitionsströme zeigt, dass Ostdeutschland in den Jahren 2000, 2003 und 2004 die höchsten Anlageinvestitionen je Einwohner unter allen betrachteten mittel- und osteuropäischen Ländern aufweist. Die Spitzenposition in den übrigen Jahren des Beobachtungszeitraums 2000 bis 2005 nimmt Tschechien ein. Auch die Slowakei weist über den gesamten Zeitraum hinweg beträchtliche Investitionszuflüsse aus dem Ausland auf. In Polen ist hingegen eine relativ schwache Präsenz ausländischer Investoren festzustellen.

### ***Motive der Investoren und die betriebliche Funktion der Niederlassungen determinieren den Standortwettbewerb***

Der Standort Ostdeutschland steht häufig mit Standorten weltweit bei einer Ansiedlungsentscheidung in Konkurrenz. In der vorliegenden Untersuchung wurden zwei Hauptmotive für Investitionsvorhaben im Ausland angenommen: Markterschließung und Ausnutzung vorteilhafter lokaler Produktionsbedingungen.

Die Ergebnisse einer Befragung von Entscheidungsträgern bei grenzüberschreitenden Investitionsvorhaben zeigen, dass beide Motive keinen ausschließenden Charakter besitzen, sondern bei der Entscheidung für oder gegen einen bestimmten Standort gleichzeitig wirksam sein können. Diesbezüglich weisen deutsche und ausländische Investoren je nach Standortregion stark unterschiedlich geprägte Motivationslagen auf.

- Deutsche Muttergesellschaften präferieren bei einer Standortentscheidung für Ostdeutschland die Ausnutzung von lokalen Produktionsbedingungen (54 %), während für die Errichtung von Niederlassungen im asiatischen und osteuropäischen Raum eher Markterschließungsmotive ausschlaggebend waren.
- Bei den ausländischen Unternehmen steht für das Engagement in Ostdeutschland ebenfalls die Ausnutzung der günstigen Produktionsbedingungen im Vordergrund (57 %). Für die osteuropäischen Standorte ist hingegen überwiegend die Markterschließung ursächlich, während für den ostasiatischen Raum neben Marktchancen stärker als von den deutschen Unternehmen auch Kostenvorteile gesehen werden.

Die Standorte in Ostdeutschland, in Osteuropa sowie in Ostasien haben zum Teil sehr unterschiedliche Funktionen. Sowohl die deutschen als auch die ausländischen Muttergesellschaften nennen Ostdeutschland – im Vergleich zu den mittel- und osteuropäischen sowie den asiatischen Ländern – relativ häufiger als Standort für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Alle drei Standortregionen wurden in etwa gleich häufig für Produktionszwecke genutzt (zwischen 50 und 60 %). Standorte in Osteuropa und in Ostasien haben hingegen relativ häufiger Vertriebs- und Serviceaufgaben wahrzunehmen. Dies ist ein weiterer Beleg dafür, dass für diese Standorte eher das Markterschließungsmotiv im Vordergrund steht.

Als Fazit ergibt sich hieraus, dass Investitionsvorhaben in den neuen Bundesländern weniger aus Markterschließungsgründen, sondern eher aufgrund der Ausnutzung der lokalen Produktionsfaktoren erfolgen. In den beiden übrigen mit in die Analyse einbezogenen Regionen steht hingegen das Markterschließungsmotiv im Vordergrund. Eine Standortkonkurrenz dürfte somit für Ostdeutschland insbesondere bei Investitionen bestehen, die einen geeigneten Mix lokaler Standortfaktoren anstreben. Vorteile hat Ostdeutschland, wenn potenzielle Investoren Standorte für ihre mit höherwertigen betrieblichen Funktionen – insbesondere im Bereich Forschung und Entwicklung – betrauten Niederlassungen suchen.

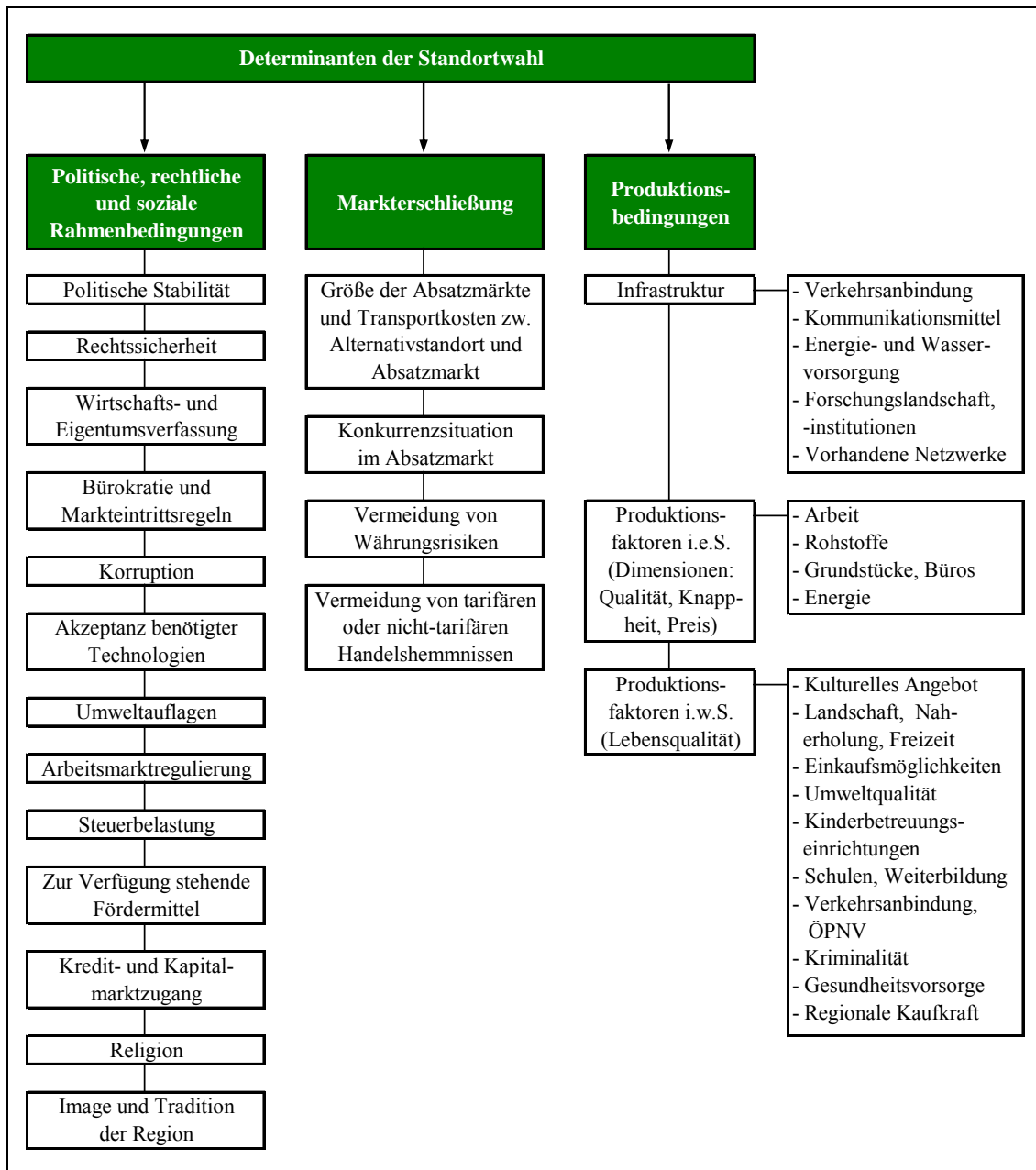
### ***Standortfaktoren im Ländervergleich***

#### *Vorgehensweise*

Länderspezifische Standortbewertungen im internationalen Vergleich basieren in der Regel auf einem Katalog von Standortfaktoren, der mit dem jeweils zugrunde gelegten Untersuchungsdesign korrespondiert. In der vorliegenden Untersuchung wurden mittels eines ökonomischen Verfahrens aus einer Palette von 39 möglichen Faktoren (vgl.

Abbildung), die Investoren bei der Entscheidungsfindung für ein ausländisches Engagement heranziehen können, zwölf Elemente mit signifikanter Bedeutung für eine Standortwahl ermittelt.

**Abbildung: Mögliche Determinanten der Standortwahl**



Quelle: Darstellung des ifo Instituts.

Die Ergebnisse der ökonometrischen Untersuchung wurden durch eine schriftliche Befragung von Investoren verifiziert. Dabei wurde die Bedeutung jedes einzelnen Faktors im Entscheidungsprozess deutscher und ausländischer Muttergesellschaften ermittelt.



Ferner wurden die jeweiligen Niederlassungen ebenfalls in schriftlicher Form um die Bewertung der einzelnen Faktoren hinsichtlich Verfügbarkeit und/oder Qualität an ihrem Standort gebeten. Die Verknüpfung der drei Informationsquellen erfolgt durch folgende Vorgehensweise:

- Jeder ökonomisch signifikante Einflussfaktor für eine Standortentscheidung
- wird hinsichtlich seiner Bedeutung für die Standortwahl seitens der befragten Muttergesellschaften bestätigt oder relativiert
- und stellt sich nach Einschätzung der Niederlassungen vor Ort als gut oder schlecht dar.

#### *Bewertung der ostdeutschen Standortfaktoren*

Bei drei Faktoren, die sowohl in der ökonomischen Untersuchung als auch in der Investorenbefragung von zentraler Bedeutung sind, ist Ostdeutschland gut aufgestellt. Die Faktoren

- **politische Stabilität** (hohe Rechtssicherheit, rechtsstaatliche Wirtschafts- und Eigentumsverfassung)
- **geringe Korruption**
- **persönliche Sicherheit**

sind zwar keine spezifisch ostdeutschen Standortvorteile, da sie gleichermaßen auf alle Teilregionen in Deutschland zutreffen. Dies bedeutet aber – wegen des Vergleichs mit anderen potenziellen Standorten außerhalb Deutschlands – keine Herabminderung der Standortqualität der neuen Länder. Über die in Ostdeutschland begangenen Straftaten mit rechtsextremem Hintergrund wird in den Medien ausführlich berichtet, jedoch lassen sich aus den vorliegenden Befragungen keine unmittelbaren Nachteile für den Standort ermitteln. Problematisch ist eher, dass sich derartige Straftaten negativ auf das Image Ostdeutschlands auswirken können.

- **Infrastruktur** (Straßen, Kommunikation, Energie-/Wasserversorgung)

Das Infrastrukturangebot in den neuen Ländern wurde von den befragten Unternehmen insgesamt als gut bis sehr gut bewertet. Ostdeutschland verfügt über ein vergleichsweise dichtes Autobahnnetz und eine gute überregionale Straßenanbindung. Dazu kommt eine der modernsten Kommunikationsinfrastrukturen in Europa, lediglich im ländlichen Raum ist der Breitbandnetzzugang noch verbesserungsbedürftig. Für die gute Beurteilung der Produktionsfaktoren Energie und Wasser ist die hohe Versorgungssicherheit am Standort Ostdeutschland ursächlich.

**- Lokale Kaufkraft**

Ein Vergleich des in Kaufkraftparitäten gemessenen Bruttoinlandsprodukts pro Einwohner zeigt, dass der Wert für Ostdeutschland im Jahr 2004 teilweise deutlich über den mittel- und osteuropäischen EU-Ländern lag. Im Hinblick auf das Motiv der Markterschließung stellt Ostdeutschland damit für die Investoren ein attraktiver Standort dar.

**- Öffentliche Förderung**

Die Förderpolitik spielt insbesondere für global mobile Unternehmen oft eine entscheidende Rolle. Ausländische Muttergesellschaften schätzen die Förderkulisse in Ostdeutschland als spürbaren Anreiz ein, der sich durch die Verringerung der Kapitalkosten für Investitionsprojekte ergibt. Anders als in Osteuropa, wo Investitionsanreize überwiegend in Form von Steuerbefreiung und/oder Steuervergünstigungen gewährt werden, liegt der Schwerpunkt in Ostdeutschland auf nicht rückzahlbaren Zuschüssen, die Eigenkapitalcharakter haben, während ein Investor in Osteuropa erst einen Betriebsgewinn realisieren muss, um in den Genuss der steuerlichen Fördermaßnahme zu gelangen.

**- Forschungsinfrastruktur**

Bei der Auswertung der Befragungsergebnisse wurde eine separate Auswertung der Antworten technologieintensiver Unternehmen vorgenommen. Dabei stellte sich heraus, dass diese Unternehmen eine deutlich bessere Bewertung der Standortfaktoren in Ostdeutschland vornehmen und dabei insbesondere den speziellen Innovationsfördermöglichkeiten und den Forschungsinfrastruktur eine hohe Bedeutung beimessen. Deutlich wurde zudem in der Untersuchung, dass Standorte ausländischer Investoren in Ostdeutschland stärker mit Forschungs- und Entwicklungsfunktionen betraut werden als Standorte in Osteuropa und Asien, die eher Logistik- und Servicefunktionen besitzen. Dabei ist die Forschungsinfrastruktur für die Ansiedlung technologieintensiver Unternehmen ein bedeutender Standortvorteil Ostdeutschlands. Für Unternehmen, die an einem reinen Produktions- oder Vertriebsstandort interessiert sind, ist der Standortfaktor Forschungsinfrastruktur allerdings weniger relevant.

**- Arbeitskosten/Verfügbarkeit von Humankapital**

Die Beurteilung der am Standort Ostdeutschland anfallenden Arbeitskosten fällt je nach gewähltem Vergleichmaßstab unterschiedlich aus. Im Vergleich zu Westdeutschland und anderen westeuropäischen Industrieländern hat Ostdeutschland zwar Vorteile bei den Arbeitskosten vorzuweisen. Im Vergleich zu mittel-, ost- und südosteuropäischen Ländern stellt sich Ostdeutschland aber eher als Hochlohnland dar. Dies gilt auch für die Vergleichsländer in Ostasien mit Ausnahme Japans. Nicht außer Acht gelassen wer-

den können die mittlerweile an vielen mittel- und osteuropäischen Standorten jährlich zu registrierenden Lohnsteigerungen, nicht zuletzt bedingt durch die Verknappung des Angebots an qualifizierten Arbeitskräften, und die regionale Differenzierung der Löhne zwischen den Hauptstadtregionen und den übrigen Landesteilen. Neben der Höhe der Arbeitskosten spielt häufig ebenso die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften und von Hochqualifizierten eine entscheidende Rolle. Die Befragungen haben hier für Ostdeutschland häufig nur mittlere Bewertungen ergeben.

#### - **Steuerlast**

Eine ähnliche Betrachtung wie bei den Arbeitskosten kommt auch bei der Beurteilung der Steuerlast zum Tragen. Trotz Verringerung der Körperschaftsteuer zum 1. Januar 2008 belegt Deutschland – gemessen an den nominalen Steuersätzen – immer noch einen der vorderen Plätze. Die von den Unternehmen als durchaus positiv zu bewertenden Standortfaktoren, Verkehrsinfrastruktur, Kinderbetreuung etc. erfordern eben auch entsprechende Einnahmen des Staates zur Wahrnehmung seiner Aufgaben für diese Vorsorgeleistungen. Ob eine ähnliche Qualität an öffentlichen Leistungen und Gütern in den „Flat-tax“-Ländern Mittel- und Osteuropas vorzufinden sein wird, darf eher bezweifelt werden. Hinzu kommt, dass die Muttergesellschaften der Niederlassungen in Ostdeutschland aufgrund konzerninterner Verrechnungen und Gestaltungsmöglichkeiten bei der Ermittlung der Steuerbasis nur in den seltensten Fällen tatsächlich so hoch besteuert werden, wie es die Steuersätze allein zum Ausdruck bringen.

#### - **Lohn- und Preisflexibilität**

Die Flexibilität von Löhnen und Preisen ist ein wichtiges Merkmal von freien Marktwirtschaften. Je flexibler die Löhne und Preise in einem Land sind, desto effizienter können Ressourcen eingesetzt werden. Insgesamt gesehen weist die deutsche Volkswirtschaft und damit auch Ostdeutschland ein überwiegend dem Spiel der Marktkräfte unterliegendes Preisbildungssystem auf. In den meisten osteuropäischen Ländern und den betrachteten ostasiatischen Ländern sind mit Ausnahme Japans noch staatliche Interventionen in den Preisbildungsprozessen zu beobachten.

#### - **Regulierung des Arbeitsmarktes**

Bei der Betrachtung der Palette von Arbeitsmarktregulierungstatbeständen weist Deutschland im Vergleich mit den Referenzländern in Europa und Asien Nachteile auf. Allerdings wird dieser Nachteil dadurch relativiert, dass Arbeitsmarktregulierungen auch ein höheres Maß an Sicherheit für die Unternehmen implizieren; auch der positive Einfluss auf produktivitätsrelevante Faktoren wie Arbeitssicherheit und -zufriedenheit

darf nicht unterschätzt werden. Im innerdeutschen Vergleich sind überdies die längeren Betriebszeiten in Ostdeutschland positiv hervorzuheben.

- **Wechselkursvolatilität**

Der Faktor Währungsrisiken spielte bei den Befragungen der Muttergesellschaften nach der Bedeutung der Standortfaktoren für die Ansiedlungsentscheidung keine große Rolle. Dieser Wert wird vor allem vom Votum ausländischer Investoren beeinflusst, die durch ihre Standortwahl in Ostdeutschland – und damit im Euroraum – diesbezüglich keine Befürchtungen hegen.

Aus der Analyse der einzelnen Standortfaktoren ergibt sich allerdings, dass eine isolierte Betrachtung der Ausprägungen einzelner Faktoren zu falschen Schlussfolgerungen führen kann und deshalb mögliche Interdependenzen zwischen den Faktoren zu berücksichtigen sind. So relativiert sich der Vorteil der in den Ländern Mittel- und Osteuropas existierenden geringeren Arbeitskosten bei Berücksichtigung der länderspezifischen Korruptionsintensität und des Grades an Rechtsunsicherheit, die für die dort ansässigen Unternehmen zusätzliche Kostenfaktoren darstellen. Demgegenüber trägt die in Ostdeutschland existierende Förderkulisse zur Unterstützung von Investitionen in Anlagen und Humankapital zur betrieblichen Kostenentlastung bei.

Neben diesen für ausländische Direktinvestitionen hoch relevanten Standortfaktoren wurde aus den Befragungsergebnissen deutlich, dass Ostdeutschland bei weiteren Faktoren ebenfalls eine starke Position aufweist. Im Einzelnen handelt es sich um:

- **Büropreise** (Preise für Büroflächen und Produktionsstätten), **Grundstückspreise**

Sowohl die Nutzungspreise von Gewerbeimmobilien als auch die Baulandpreise werden in Ostdeutschland als vergleichsweise günstig eingeschätzt. Dieser Vorteil gilt auch für die ostdeutschen Großstädte Berlin, Dresden und Leipzig.

- **Technologieakzeptanz**

Die in Ostdeutschland vorhandene hohe Aufgeschlossenheit von Bevölkerung und Verwaltung für moderne Technologien hat insbesondere die Ansiedlung der an zahlreichen Standorten vorzufindenden Produktions- und Forschungsstätten im Technologiefeld Life Sciences (Biotechnologie, Pharmaindustrie etc.) begünstigt. Ein weiteres Beispiel sind die Chemieparcs in Sachsen-Anhalt, deren Standortstrategie zunehmend Nachahmer auch anderswo findet.

**- Umweltqualität**

Eine hohe Umweltqualität ist nicht nur für eine Reihe von Unternehmen eine notwendige Standortvoraussetzung, sondern schafft auch gleichzeitig ein attraktives Wohnumfeld. Zudem wird Ostdeutschland zunehmend als bevorzugter Standort für Industrien wahrgenommen, deren Produkte für den Umweltschutz oder die Nutzung erneuerbarer Energien Einsatz finden.

**- Image**

Nach Auskunft von Wirtschaftsförderern, ist das Image Deutschlands bei potenziellen Investoren eher als schlecht einzustufen. Dies resultiert aus verschiedensten Rankings internationaler Organisationen, die Deutschland vorwiegend auf mittleren oder hinteren Positionen sehen. Da für Ausländer die föderale Struktur Deutschlands so gut wie unbekannt ist, ist auch eine Differenzierung in West- und Ostdeutschland unmöglich. Dass die Beurteilung durch die vor Ort in Ostdeutschland ansässigen Unternehmen wesentlich positiver ausfällt als von standortfernen Juroren, ist bei der Analyse der Befragungsergebnisse nicht nur an diesem Merkmal feststellbar.

**- Weitere Faktoren der Lebensqualität (Naherholungs- und Einkaufsmöglichkeiten, Kinderbetreuung)**

Die so genannten „weichen“ Standortfaktoren spielen unter dem Aspekt der Rekrutierungsmöglichkeiten von qualifiziertem Personal eine bedeutende Rolle, zumal Familieneingehörige mitunter den Ausschlag für die Wahl des Arbeitsortes geben. Ostdeutschland bietet als Kulturlandschaft eine Vielzahl von Freizeit- und Naherholungsmöglichkeiten im regionalen Wohnumfeld. Auch die als gut beurteilten Einkaufsmöglichkeiten geben keine Hinweise auf spürbare Defizite in diesem Bereich. In dem von der Bundesregierung veröffentlichten Familienatlas wurde erneut gezeigt, dass Ostdeutschland im Vergleich zu Westdeutschland deutliche Vorteile bei der Kinderbetreuung aufweist.

**Fazit und Handlungsempfehlungen: Ostdeutschland ein attraktiver Standort mit Potenzial**

Ostdeutschland bietet für Investoren eine Reihe von Standortvorteilen und schneidet in diesem Ländervergleich weitaus besser ab, als dies die öffentliche Meinung zu suggerieren versucht. Technologieorientierte Unternehmen schätzen insbesondere die gute Versorgung mit Forschungsinfrastrukturen und der Förderlandschaft. Es kann davon ausgegangen werden, dass sich der technologische Wandel künftig in einer steigenden Nachfrage nach höheren Qualifikationen niederschlägt. Dies betrifft auch den Standortfaktor

Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften. Bereits jetzt wurde aber in den Befragungen deutlich, dass bei der Verfügbarkeit qualifizierten Personals Engpässe in Ostdeutschland bestehen. Folglich werden auch vor dem Hintergrund des demografischen Wandels Maßnahmen der Schul-, Berufs- und Hochschulbildung aber auch von Weiterbildung und Qualifizierung für die Stärkung der Position Ostdeutschlands im internationalen Wettbewerb um Investoren immer wichtiger. Da insbesondere Clusterunternehmen die Forschungslandschaft in Ostdeutschland schätzen, gilt es, diesen Standortfaktor weiter zu stärken. Als erfolgreicher Ansatz ist dabei eine regionenorientierte Innovationspolitik, die sich auf vorhandenen Stärken und technologische Kompetenzen stützt, zu werten.

Das künftige Standortmarketing sollte sich darauf konzentrieren, solchen Zielgruppen die regionalen Kompetenzen und Potenziale Ostdeutschlands zu vermitteln, für die eine Nutzung des vorhandenen Faktorenbündels überhaupt in Betracht kommt.

## **I. Einleitung**

### **1. Problemstellung**

Die Entwicklung Ostdeutschlands vollzieht sich vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Globalisierung. Zunehmend wird nicht nur die Warenproduktion in Niedriglohnländer verlagert, sondern auch Dienstleistungen für inländische Unternehmen werden verstärkt an Standorten in Osteuropa oder in Asien erbracht. Eine nachhaltige Wirtschafts- und Beschäftigtenentwicklung können die neuen Bundesländer nur dann erreichen, wenn die in Ostdeutschland zu erzielenden Kapitalrenditen international wettbewerbsfähig sind. Im Mittelpunkt der Untersuchung steht daher die Frage, ob und inwieweit der Standort Ostdeutschland für Investoren international attraktiv ist und wie die Politik dazu beitragen kann, erkennbare Stärken auszubauen und identifizierte Defizite zu beseitigen.

Während die Regionen innerhalb eines Landes schon immer im Wettbewerb um Unternehmensansiedlungen standen, hat die internationale Dimension der Standortentscheidungen im letzten Jahrzehnt erheblich zugenommen. Diese Entwicklung wird sich aufgrund verschiedener Faktoren auch in der Zukunft weiter fortsetzen. Durch die Integration der mittel- und osteuropäischen Transformationsstaaten in die Europäische Union sowie der zunehmenden globalen Wirtschaftsverflechtungen müssen sich einzelne Regionen im internationalen Standortwettbewerb behaupten. Verringerte Transportkosten infolge einer verbesserten Verkehrsinfrastruktur tragen mit dazu bei, dass sich Verlagerungen von Produktionsstätten ins Ausland lohnen. Zudem ermöglichen schnelle Informations- und Kommunikationsinfrastrukturen auch die Auslagerung von Dienstleistungen ins Ausland, so z. B. die Herstellung von Software oder die Verlagerung der Buchhaltung. Aufgrund dieser Entwicklungen stellen internationale Standortentscheidungen nicht mehr allein für Großunternehmen, sondern zunehmend auch für kleine und mittelständische Unternehmen strategische Optionen dar [vgl. hierzu BASSEN, BEHNAM und GILBERT (2001), S. 414, HENZLER (1992), S. 92 sowie KOLLER, RAITHEL und WAGNER (1998), S. 176]. Die Internationalisierung der Unternehmen führt wiederum zu einer Verschärfung der Standortkonkurrenz. Insbesondere im europäischen Kontext ist auffällig, wie sich aufgrund der neuen politischen und wirtschaftlichen Architektur viele Regionen neu justieren, um im Wettbewerb bestehen zu können.





## 2. Ziel und Aufbau der Untersuchung

Für das Untersuchungsziel, die Position Ostdeutschlands im internationalen Standortwettbewerb zu bestimmen, bildet ein länderübergreifender Vergleich der als signifikant für Unternehmensansiedlungen ermittelten Standortfaktoren den Kern der Untersuchung. Die Analyseregion Ostdeutschland umfasst in dieser Studie die fünf neuen Bundesländer und Berlin.

Im Rahmen der vorliegenden Studie werden in Teil II zunächst die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen anhand wichtiger makroökonomischer Indikatoren für Ostdeutschland dargestellt (Kapitel 3). Dabei werden auch regionale und strukturelle Aspekte diskutiert. Anschließend wird die Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionsbestände für die neuen Bundesländer erläutert und damit zusammenhängende Spezifika beschrieben (Kapitel 4). Da die neuen Bundesländer aufgrund der historischen Gegebenheiten erst seit relativ kurzer Zeit im internationalen Standortwettbewerb stehen, wird Ostdeutschland mit Ländern verglichen, die eine ähnliche Entwicklung durchlaufen haben. In diesem Zusammenhang werden für die ausgewählten mittel- und osteuropäischen Staaten sowie für die ostasiatischen Volkswirtschaften ebenfalls der Umfang der ausländischen Direktinvestitionen skizziert.

In Teil III der Untersuchung wird ein Vergleich der Standortqualität Ostdeutschlands mit den ausgewählten mittel- und osteuropäischen sowie ostasiatischen Standorten durchgeführt. Dabei wird zunächst auf Basis der vorliegenden theoretischen und empirischen Literatur herausgearbeitet, welche Faktoren als Determinanten der Standortwahl prinzipiell in Betracht kommen (Kapitel 5).

Zur Identifikation der tatsächlich relevanten Standortfaktoren wird eine Zwei-Säulen-Strategie verfolgt. Mit Hilfe des Regressionsansatzes wird ermittelt, welche Faktoren einen signifikanten Einfluss auf die Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen haben (Kapitel 6). Neben der ökonometrischen Analyse, die auf Sekundärdaten aus der amtlichen bzw. nicht-amtlichen Statistik basiert, wurden zudem Investoren im Rahmen einer Unternehmensumfrage gebeten, einzelne Standortfaktoren zu beurteilen. Dazu wurden in Ostdeutschland und in den Vergleichsländern Unternehmen befragt, bei denen sowohl die Relevanz verschiedener Standortfaktoren als auch die Ausprägung dieser Faktoren an den lokalen Standorten ermittelt werden konnten (Kapitel 7). Abschließend wird in diesem Kapitel unter Bezug auf die Befragungsergebnisse eine Stärken-/Schwächen-Analyse vorgenommen

Aus diesen beiden Kapiteln ergeben sich schließlich die für multinationale Unternehmen relevanten Standortfaktoren, welche im Rahmen des Benchmarking ausführlich analysiert werden (Kapitel 8). Diese Methode erlaubt es, die Positionierung des Standorts Ostdeutschland herauszuarbeiten und zentrale Verbesserungsbedarfe zu identifizieren. Abschließend werden in Kapitel 9 der Untersuchung wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der Standortqualität in Ostdeutschland diskutiert.

## **II. WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN IN OSTDEUTSCHLAND**

### **3. Zur wirtschaftlichen Lage in Ostdeutschland**

#### **3.1 Einführung**

In den letzten 17 Jahren hat sich die ostdeutsche Wirtschaft stark verändert, von einer in weiten Teilen veralteten und im internationalen Maßstab nicht wettbewerbsfähigen Volkswirtschaft hin zu modernen Strukturen, die den Vergleich mit Westdeutschland oder dem westlichen Ausland nicht zu scheuen brauchen. Dies gilt sowohl bei der Betrachtung aggregierter Wirtschaftsdaten als auch bei der Analyse einzelner Branchen, Unternehmen und Betriebe. Vor allem die Entwicklung im verarbeitenden Gewerbe ist dabei hervorzuheben, das nach der weitgehenden „Abwicklung“ zu Beginn der 1990er Jahre inzwischen einen dynamischen Wachstumspfad eingeschlagen hat.

Wie nicht anders zu erwarten war, entwickeln sich dabei die einzelnen Regionen in den neuen Ländern höchst unterschiedlich. Auf der einen Seite stehen Standorte, die infolge günstiger Standortbedingungen zu „Wachstumspolen“ geworden sind und die Impulse auch für ihr näheres und weiteres Umland aussenden. Auf der anderen Seite gibt es aber auch Regionen, in denen zum Beispiel infolge einer ungünstigen geographischen Lage oder einer schlechten Ausstattung mit Standortfaktoren noch kein selbst tragendes Wachstum erreicht werden konnte. Die Wirtschaftspolitik hat dieses Problem erkannt und versucht mit regional angepassten Maßnahmen, auch hier eine günstigere Entwicklung anzustoßen.

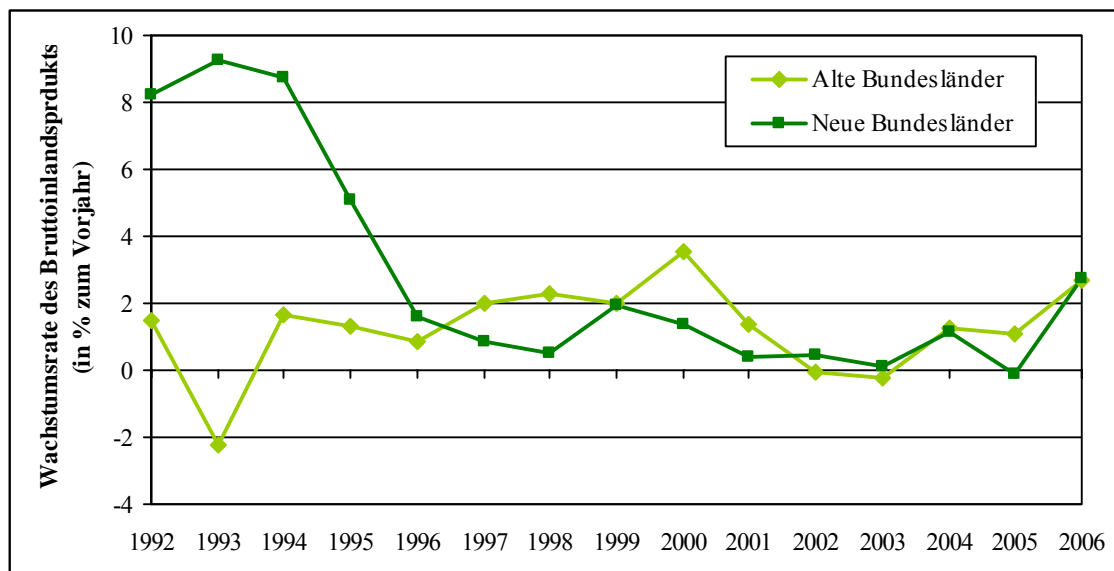
Vor diesem Hintergrund werden im Folgenden ausgewählte Aspekte der wirtschaftlichen Entwicklung in den neuen Ländern näher betrachtet. Die Untersuchung konzentriert sich dabei zunächst auf die aktuelle konjunkturelle Lage. In den nachfolgenden Teilen wird anschließend zum einen die Situation im verarbeitenden Gewerbe näher betrachtet, zum anderen die regionale Differenzierung in den neuen Ländern eingehender untersucht. Ein zusammenfassender Ausblick schließt dieses Kapitel ab.

### 3.2 Aktuelle konjunkturelle Entwicklung

Die Berichterstattung über die wirtschaftliche Lage in den neuen Ländern war in den letzten Jahren häufig von Pessimismus gekennzeichnet. Grund hierfür war der nur noch schleppende Fortgang des Aufholprozesses gegenüber dem Westen, die Persistenz der überdurchschnittlich hohen Arbeitslosigkeit und die offensichtliche Ratlosigkeit der Politik, dem Aufbau Ost neue Impulse zu verleihen. Dies hat auch die Stimmungslage in den neuen Ländern selber negativ beeinflusst. Insbesondere junge und gut qualifizierte Menschen haben für sich hieraus häufig die Konsequenz gezogen, in die prosperierenden wirtschaftlichen Zentren des Westens abzuwandern.

Dieses eher negative Bild hat sich in der Zwischenzeit indes deutlich aufgehellt. Als Folge der insgesamt günstigen Konjunkturlage in Deutschland bewegt sich auch die Wirtschaft in den neuen Ländern auf einem dynamischen Wachstumspfad. Im Jahr 2006 konnte mit einer Zuwachsrates des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,8 % in den neuen Ländern (einschließlich Berlin) das höchste Wirtschaftswachstum seit 1995 erreicht werden (vgl. Abb. 3-1). Dies war sogar noch etwas mehr als in Westdeutschland (2,7 %).

**Abbildung 3-1: Entwicklung des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts (Wachstumsraten zum Vorjahr in %)**



Quelle: VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNGEN DER LÄNDER (2007a).

Auch die Beschäftigungssituation hat sich in jüngster Zeit deutlich verbessert: Die Zahl der Erwerbstätigen hat sich im Jahr 2006 um 0,8 % erhöht. Dies schlägt sich auch in der

Arbeitslosigkeit nieder, die Arbeitslosenquote lag zur Jahresmitte 2007 mit 14,7 % um 2 Prozentpunkte niedriger als ein Jahr zuvor.

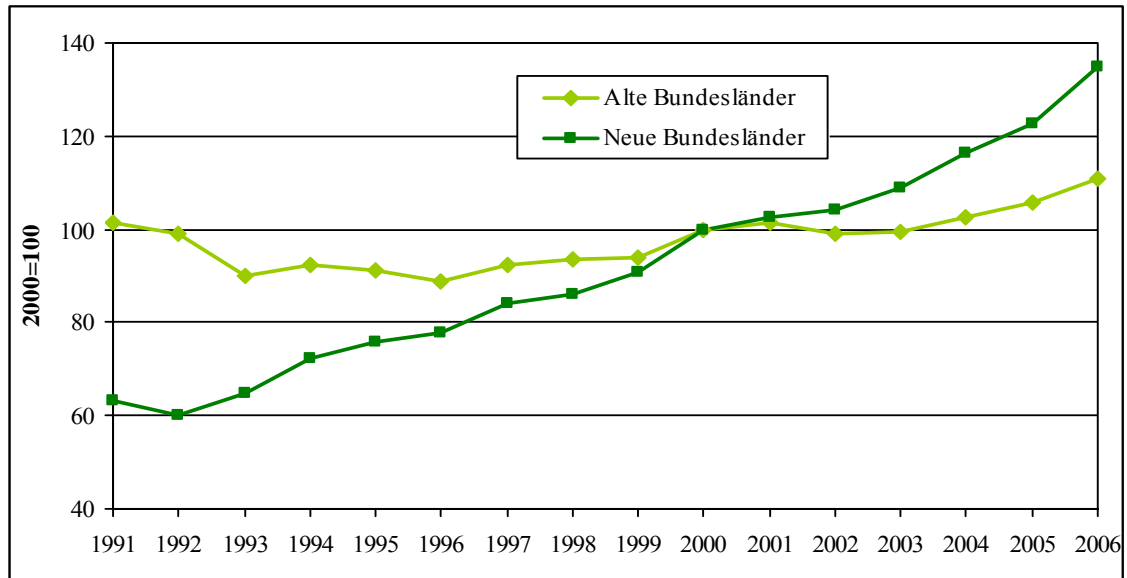
Betrachtet man die Entwicklung in den einzelnen Bundesländern, so zeigt sich, dass im vergangenen Jahr vor allem Sachsen (BIP-Zuwachs 4,0 %) und Thüringen (+3,1 %) ein hohes Wirtschaftswachstum erreichen konnten. Dies spiegelt insbesondere die industriell geprägte Wirtschaftsstruktur in diesen beiden Ländern wider. Hingegen blieb die wirtschaftliche Dynamik in Berlin und Brandenburg (jeweils +1,9 %) und Mecklenburg-Vorpommern (+2,0 %) hinter dem Durchschnitt zurück. Ein Vergleich mit den Vorjahren zeigt aber, dass auch diese drei Länder von der konjunkturellen Aufwärtsentwicklung in Deutschland profitieren konnten.

Ein wichtiger Grund für die günstige Entwicklung ist, dass anders als in den Vorjahren die wirtschaftliche Dynamik derzeit nicht oder nur in unbeträchtlichem Maße von einer schwachen Investitionstätigkeit im Baubereich gedämpft wird. Wenngleich dies zum Teil auf Sondereffekte (Rückführung der Wohnungsbauförderung; milde Witterung im Winterhalbjahr) zurückzuführen ist, sind auch Kapazitätserweiterungen im Unternehmenssektor und hier insbesondere im verarbeitenden Gewerbe für die günstige Situation im Baugewerbe verantwortlich. Zwar ist noch nicht sicher, dass die mehr als zehn Jahre anhaltende Anpassungskrise im Baugewerbe damit vollends überwunden ist. Gleichwohl scheint die Talsohle allmählich erreicht. Damit gewinnen positive Wachstumsimpulse aus anderen Wirtschaftsbereichen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung an Bedeutung.

Wichtigster Wachstumsträger in der ostdeutschen Wirtschaft ist nach wie vor das verarbeitende Gewerbe. Der Zuwachs der Bruttowertschöpfung belief sich hier im Jahr 2006 auf 10,0 %. Dies war mehr als doppelt so hoch wie in den alten Bundesländern mit 4,9 %. Auch in den Vorjahren war das industrielle Wachstum in den neuen Ländern deutlich höher als in Westdeutschland (vgl. Abb. 3-2).

Das ostdeutsche verarbeitende Gewerbe hat an Wettbewerbsfähigkeit gewonnen und konnte dies in entsprechende Marktanteilsgewinne im In- und Ausland umsetzen. Hier von können auch die unternehmensnahen Dienstleistungsunternehmen profitieren, wenn auch nur in abgeschwächtem Maße. Alles in allem befindet sich die ostdeutsche Wirtschaft damit auf einem guten Weg.

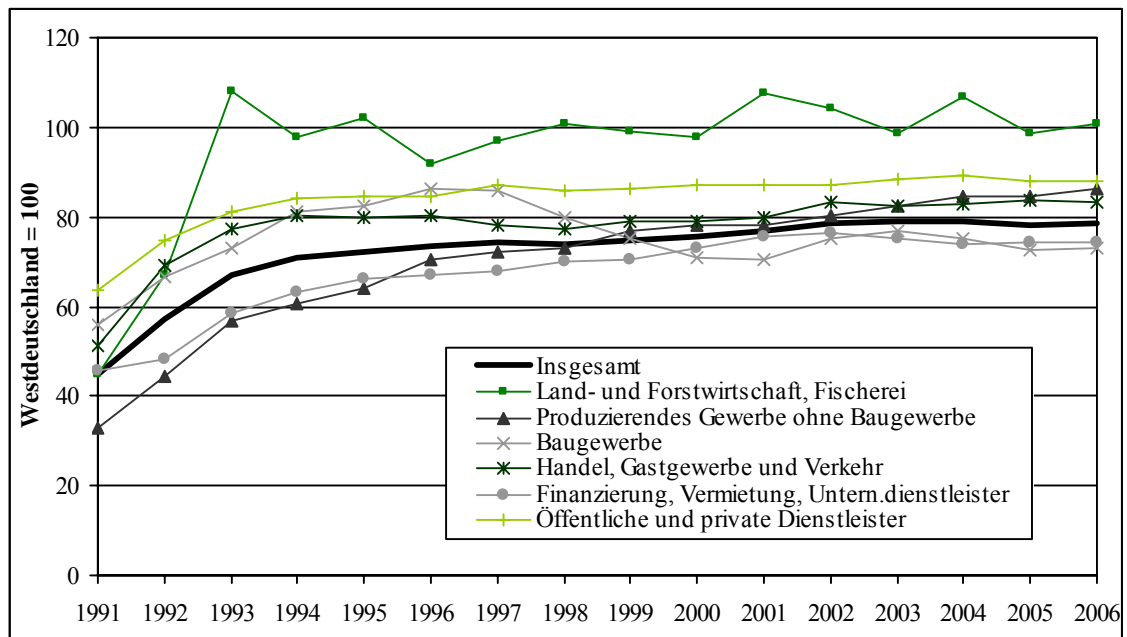
**Abbildung 3-2: Entwicklung der preisbereinigten Bruttowertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe (2000 = 100)**



Quelle: VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNGEN DER LÄNDER (2007a).

Zwar ist der Abstand zum Westen gemessen an der Produktivität noch immer groß, doch ist nicht zu verkennen, dass der Aufholprozess an Fahrt gewonnen hat (vgl. Abb. 3-3).

**Abbildung 3-3: Entwicklung der Produktivität im Ost/West-Vergleich (Bruttowertschöpfung in jeweiligen Preisen je Erwerbstätigen, Westdeutschland = 100)**



Quellen: VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNGEN DER LÄNDER (2007a), Berechnungen des ifo Instituts.

### 3.3 Entwicklungen im verarbeitenden Gewerbe

Die günstige Entwicklung im verarbeitenden Gewerbe verdient eine genauere Betrachtung. Zunächst ist festzuhalten, dass die Industrie kein homogener Block ist. Vielmehr gibt es zwischen den einzelnen Industriezweigen deutlich unterschiedliche Entwicklungen. Betrachtet man das Umsatzwachstum der Branchen innerhalb des verarbeitenden Gewerbes seit dem Jahr 2000, so sind überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten insbesondere im Kraftwagenbau, in der Rundfunk- und Nachrichtentechnik und in der Holzindustrie zu verzeichnen.

Ausschlaggebend hierfür waren zum einen Neuerrichtungen von Produktionsstätten (insbesondere im Kraftwagenbau und in der Rundfunk- und Nachrichtentechnik), zum anderen aber auch die verbesserte Auslastung in bereits bestehenden Unternehmen. Dementsprechend konnte in diesen Wirtschaftszweigen auch die Beschäftigung zum Teil deutlich ausgebaut werden. Gleichzeitig gab es aber auch eine Reihe von Branchen, in denen die Umsätze entgegen dem allgemeinen Trend weiter schrumpften, so in der Textil- und der Bekleidungsindustrie, in der Möbelindustrie oder auch in der Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten. Die Umsatzrückgänge waren hier auch mit entsprechenden Beschäftigungsverlusten verbunden. Es handelt sich dabei überwiegend um Wirtschaftszweige, die in Deutschland seit langem unter erheblichem Anpassungsdruck stehen, weil deutsche Anbieter dieser Wirtschaftszweige im Vergleich zur Konkurrenz aus Ländern mit niedrigeren Produktionskosten nur unter sehr spezifischen Bedingungen wettbewerbsfähig produzieren können. Diesen allgemeinen Trends des Strukturwandels konnten und können sich auch die Hersteller in den neuen Ländern nicht entziehen.

Aufgrund des im Ganzen überdurchschnittlichen Produktionswachstums hat das ostdeutsche verarbeitende Gewerbe seinen Anteil an der Bruttowertschöpfung aller Wirtschaftsbereiche von lediglich 11,8 % im Jahre 1995 auf nunmehr 17,4 % erhöhen können. Ganz anders ist das Bild hingegen, wenn man als Indikator die Beschäftigtenstruktur heranzieht; 1995 waren 14,4 % aller Erwerbstätigen im verarbeiteten Gewerbe tätig, aktuell sind es 13,8 %. Dies zeigt, dass die Wachstumsdynamik in diesem Sektor in hohem Maße von Produktivitätssteigerungen getragen ist.

Alles in allem ist die Industrie in Ostdeutschland zwar noch relativ klein im Vergleich zu Westdeutschland (Zahl der Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe je 1.000 Einwohner: Westdeutschland: 98, Ostdeutschland: 60), jedoch ist dies vor allem auf die niedrige Industriebeschäftigung in den agrarisch geprägten Regionen Nord-Ost-

deutschlands zurückzuführen. In Thüringen und Sachsen beträgt der Industrialisierungsgrad immerhin 85 bzw. 77 Erwerbstätigen je 1.000 Einwohner.

**Tabelle 3-1: Kennzahlen für die Branchen des verarbeitenden Gewerbes (2006, in %)**

Branche	Beschäftigungsanteil		Umsatzproduktivität <sup>a</sup> Ostdeutschland in Relation zu West- deutschland (= 100)
	Ost- deutsch- land	West- deutsch- land	
Ernährungsgewerbe	13,7	8,3	96,7
Tabakverarbeitung	0,3	0,2	270,7
Textilgewerbe	2,0	1,3	61,2
Bekleidungsgewerbe	0,3	0,8	55,0
Ledergewerbe	0,3	0,3	40,9
Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	2,2	1,3	147,5
Papiergewerbe	2,2	2,3	112,3
Verlags-, Druckgewerbe, Vervielfältigung	4,5	4,0	117,9
Kokerei, Mineralölverarbeitung, H. v. Brutstoffen	0,4	0,3	66,4
Herstellung von chemischen Erzeugnissen	6,6	7,6	95,1
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	5,7	6,0	95,9
Glasgew., H. v. Keramik, Verarb. v. Steinen u. Erden	5,0	3,0	92,9
Metallerzeugung und -bearbeitung	3,8	4,3	92,6
Herstellung von Metallerzeugnissen	11,7	9,6	78,5
Maschinenbau	11,7	17,0	75,3
H. v. Büromaschinen, DV-Geräten u. -Einrichtungen	0,4	0,5	149,9
H. v. Geräten d. Elektrizitätserzeug., -verteilung u. ä.	6,9	7,0	80,2
Rundfunk- und Nachrichtentechnik	4,0	2,4	67,7
Medizin-, Mess-, Steuertechnik, Optik, H. v. Uhren	4,2	4,1	74,7
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	7,1	14,3	82,6
Sonstiger Fahrzeugbau	3,7	2,2	88,5
H. v. Möbeln, Schmuck, Musikinstr., Sportger. usw.	2,6	2,9	82,6
Recycling	0,6	0,1	81,6
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	100,0	100,0	87,7

a) Umsatz je Beschäftigten.

Quellen: STATISTISCHES BUNDESAMT (2007d), Berechnungen des ifo Instituts.

Die Industrie ist – natürlich – nicht gleichförmig über den Raum verteilt. Bereits erwähnt wurde der vergleichsweise hohe Industrialisierungsgrad im Süden der neuen Länder (Sachsen, Thüringen, Teile Sachsen-Anhalts) (vgl. Abb. 3-4), was nicht zuletzt aus entsprechenden Traditionen aus der Zeit der DDR und der Zeit davor herrührt. Da die Erneuerung der ostdeutschen Industrie wesentlich durch die Privatisierungstätigkeit

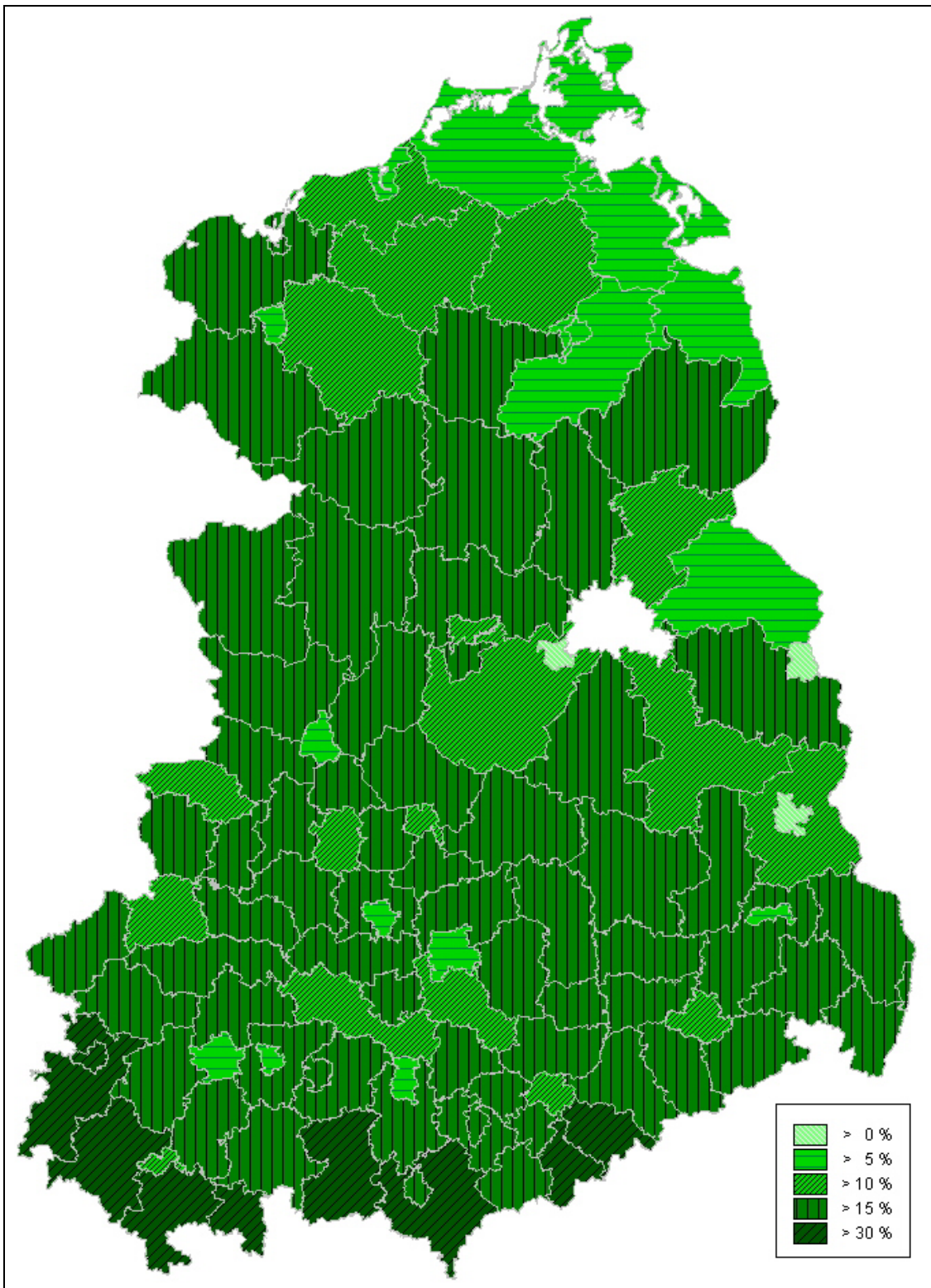


der Treuhandanstalt bestimmt wurde, haben sich derartige Traditionen bis in die Gegenwart hinein erhalten. Hinzu kommt, dass die sächsischen und thüringischen Regionen aufgrund einer besseren infrastrukturellen Ausstattung und eines vergleichsweise großen industriell ausgebildeten Fachkräftepotenzials für externe Investoren günstigere Standortbedingungen boten als die Regionen im Norden der neuen Bundesländer. Allerdings weisen auch einige Landkreise entlang der ehemaligen innerdeutschen Grenze einen relativ hohen Anteil an Industriebeschäftigten auf. Hier könnten Standortvorteile (wie niedrigere Arbeitskosten oder bessere Fördermöglichkeiten) zu einer Verlagerung von Betrieben aus den angrenzenden westdeutschen Bundesländern beigetragen haben.

Darüber hinaus ist auch die kleinräumige Verteilung der einzelnen Branchen von Interesse. Im Regelfall ist nämlich die regionale Entwicklung stark von der Entwicklung der dominanten Branchen in der jeweiligen Region abhängig. Dies gilt naturgemäß vor allem dann, wenn es ausgeprägte Spezialisierungsmuster gibt. Tatsächlich können einige ostdeutsche Kreise identifiziert werden, die stark von einem einzigen oder nur einigen wenigen Industriezweigen geprägt sind (vgl. Tab. 3-2). Hierzu gehören insbesondere die Schiffbaustandorte (Sonstiger Fahrzeugbau) an der Ostseeküste oder die Standorte der Hersteller von Kraftfahrzeugen in Sachsen und Thüringen, darüber hinaus aber auch eine Reihe von eher ländlich geprägten Landkreisen, die einen im Ganzen nur sehr schwachen Industriebesatz haben.

Gerade in den Landkreisen mit ausgeprägter sektoraler Spezialisierung besteht die Gefahr der Abhängigkeit von branchenspezifischen Entwicklungen. Dies gilt vor allem dann, wenn diese Dominanz eines Industriezweigs auf lediglich wenigen dort ansässigen Unternehmen beruht. Eine große Zahl von Landkreisen weist aber auch eine stärker diversifizierte Industriestruktur auf (vgl. Tab. 3-3). Diese befinden sich fast ausschließlich in Sachsen und Thüringen, mit ein Reflex der langen industriellen Tradition in diesen beiden Bundesländern.

**Abbildung 3-4: Anteil der Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe an allen Beschäftigten des Landkreises/der kreisfreien Stadt 2005**



Quellen: BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (2006), Darstellung des ifo Instituts.

**Tabelle 3-2: Industrielle Spezialisierung in den Kreisen Ostdeutschlands 2005 (gemessen an Beschäftigtenanteilen) – 15 Kreise mit dem höchsten Spezialisierungsgrad<sup>a</sup>**

Landkreis	Gini-Koeffizient	Konzentrationsmaß C3 in % <sup>b</sup>	dominante Branchen	nachrichtlich: Industrialisierungsgrad in %
Demmin	0,85	84,6	- Ernährungsgewerbe - Maschinenbau - Herstellung von Metallerzeugnissen	12,9
Stralsund	0,84	79,7	- Sonstiger Fahrzeugbau - Herstellung von Metallerzeugnissen - Ernährungsgewerbe	9,0
Eisenach	0,83	80,7	- Kraftwagen und Kraftwagenteilen - Herstellung von Metallerzeugnissen - Hrst. v. Elektrizitätserzeug.geräten u. ä.	32,5
Rügen	0,82	76,6	- Ernährungsgewerbe - Herstellung von Metallerzeugnissen - Maschinenbau	5,3
Bördekreis	0,81	78,7	- Ernährungsgewerbe - Maschinenbau - Herstellung von Metallerzeugnissen	20,4
Weißenfels	0,81	73,2	- Ernährungsgewerbe - Herstellung von Metallerzeugnissen - Gummi- und Kunststoffwaren	18,9
Brandenburg an der Havel	0,81	78,8	- Maschinenbau - Metallerzeugung und -bearbeitung - Herstellung von Metallerzeugnissen	19,1
Hoyerswerda	0,81	74,9	- Ernährungsgewerbe - Herstellung von Metallerzeugnissen - Medizin-, Mess-, Steuerungstechnik usw.	5,3
Zwickau	0,80	75,9	- Kraftwagen und Kraftwagenteilen - Herstellung von Metallerzeugnissen - Maschinenbau	26,6
Ostvorpommern	0,80	77,4	- Sonstiger Fahrzeugbau - Ernährungsgewerbe - Herstellung von Metallerzeugnissen	9,0
Mansfelder Land	0,79	73,8	- Metallerzeugung und -bearbeitung - Ernährungsgewerbe - Herstellung von Metallerzeugnissen	17,2
Jena	0,79	66,8	- Medizin-, Mess-, Steuerungstechnik usw. - Glas- und Keramikgewerbe - Maschinenbau	18,5
Wismar	0,78	71,9	- Sonstiger Fahrzeugbau - Holzgewerbe (ohne Möbeln) - Herstellung von Metallerzeugnissen	24,5
Görlitz	0,78	72,7	- Sonstiger Fahrzeugbau - Hrst. v. Elektrizitätserzeug.geräten u. ä. - Ernährungsgewerbe	17,8
Nordvorpommern	0,78	68,5	- Ernährungsgewerbe - Herstellung von Metallerzeugnissen - Glas- und Keramikgewerbe	7,8

a) Gemessen am Gini-Koeffizienten. – b) Anteil der drei am stärksten vertretenen Branchen am verarbeitenden Gewerbe insgesamt.

Quelle: BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (2006), Berechnungen des ifo Instituts.

**Tabelle 3-3: Industrielle Spezialisierung in den Kreisen Ostdeutschlands 2005 (gemessen an Beschäftigtenanteilen) – 15 Kreise mit dem niedrigsten Spezialisierungsgrad<sup>a</sup>**

Landkreis	Gini-Koeffizient	Konzentrationsmaß C3 in % <sup>b</sup>	dominante Branchen	nachrichtlich: Industrialisierungsgrad in %
Vogtlandkreis	0,60	48,5	- Herstellung von Metallerzeugnissen - Textilgewerbe - Ernährungsgewerbe	30,2
Gera	0,60	43,5	- Maschinenbau - Herstellung von Metallerzeugnissen - Ledergewerbe	9,3
Leipzig	0,60	42,5	- Druck- und Verlagsgewerbe - Kraftwagen und Kraftwagenteilen - Maschinenbau	9,4
Oberhavel	0,60	47,6	- Sonstiger Fahrzeugbau - Herstellung von Metallerzeugnissen - Chemische Industrie	19,9
Ilm-Kreis	0,59	40,9	- Maschinenbau - Medizin-, Mess-, Steuerungstechnik usw. - Herstellung von Metallerzeugnissen	29,3
Hildburghausen	0,58	40,9	- Maschinenbau - Ernährungsgewerbe - Glas- und Keramikgewerbe	31,7
Unstrut-Hainich-Kreis	0,58	42,4	- Herstellung von Metallerzeugnissen - Ernährungsgewerbe - Glas- und Keramikgewerbe	21,3
Weißeritzkreis	0,57	40,8	- Medizin-, Mess-, Steuerungstechnik usw. - Ernährungsgewerbe - Metallerzeugung und -bearbeitung	22,6
Sömmerda	0,57	37,6	- Rundfunk- und Nachrichtentechnik - Ernährungsgewerbe - Hrst. von Büromaschinen, DV-geräten	29,6
Bautzen	0,56	41,3	- Maschinenbau - Herstellung von Metallerzeugnissen - Sonstiger Fahrzeugbau	22,1
Kamenz	0,56	47,4	- Ernährungsgewerbe - Herstellung von Metallerzeugnissen - Maschinenbau	29,5
Saale-Orla-Kreis	0,54	36,7	- Gummi- und Kunststoffwaren - Druck- und Verlagsgewerbe - Holzgewerbe (ohne Möbel)	34,7
Freiberg	0,54	39,8	- Ernährungsgewerbe - Hrst. v. Elektrizitätserzeug.geräten u. ä. - Herstellung von Metallerzeugnissen	25,7
Greiz	0,54	37,9	- Maschinenbau - Möbeln, Schmuck, Musikinstrumente - Ernährungsgewerbe	25,2
Eichsfeld	0,51	40,4	- Herstellung von Metallerzeugnissen - Maschinenbau - Gummi- und Kunststoffwaren	27,3

a) Gemessen am Gini-Koeffizienten. – b) Anteil der drei am stärksten vertretenen Branchen am verarbeitenden Gewerbe insgesamt.

Quelle: BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (2006), Berechnungen des ifo Instituts.

In gleicher Weise lässt sich auch der Konzentrationsgrad der einzelnen Industriezweige ermitteln (vgl. Tab. 3-4). Auf nur wenige Standorte verteilen sich die eher kapitalintensiven Branchen Tabakverarbeitung und Mineralölverarbeitung. Auch die Herstellung von Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräten, das Textilgewerbe und der sonstige Fahrzeugbau (Schiff-, Schienenfahrzeugbau) sind nur in wenigen Landkreisen nennenswert vertreten. Allerdings handelt es sich hierbei zumeist um Industriezweige, deren gesamtwirtschaftliche Bedeutung – gemessen an der Beschäftigtenzahl – vergleichsweise gering ist. Andere Branchen weisen demgegenüber keine ausgeprägten Konzentrationstendenzen auf, so vor allem das Ernährungsgewerbe, die Herstellung von Metallerezeugnissen und der Maschinenbau. Dies hat auch mit den Charakteristika dieser Branchen zu tun, die häufig relativ stark auf den regionalen Markt ausgerichtet sind und deswegen die Nähe der Kunden suchen (Ernährungsgewerbe, Metallgewerbe).

Das in den letzten Jahren sehr dynamische Wachstum der ostdeutschen Industrie geht vor allem auf Markterfolge im Ausland zurück. Die Exportquote, die im Jahr 1995 bei nur 12 % lag, ist inzwischen auf 30 % angestiegen (vgl. Tab. 3-5).<sup>1</sup> Die Exportquote westdeutscher Industrieunternehmen stieg von 30 % (1995) auf nunmehr knapp 44 %. Im Holzgewerbe (Exportquote 31 %) und in der Herstellung von Datenverarbeitungstechnik (Exportquote 59 %) weisen ostdeutsche Hersteller sogar einen deutlich höheren Exportanteil an den gesamten Umsätzen auf als die entsprechenden Branchen in Westdeutschland. Während dies im Holzgewerbe damit zu tun hat, dass ostdeutsche Standorte als Umschlagplatz für die Weiterverarbeitung von Holz in der Möbelindustrie in Mittel- und Osteuropa genutzt werden, geht dies in der Datenverarbeitungsindustrie auf Spezialisierungs- und Wettbewerbsvorteile ostdeutscher Hersteller zurück.<sup>2</sup>

Im Inland konnten die Marktanteile jedoch ausgeweitet werden. Hier erreichen ostdeutsche Hersteller zwar nur einen Marktanteil von 11 % am gesamtdeutschen Markt, doch gibt es eine ganze Reihe von Branchen, in denen Unternehmen aus Ostdeutschland sich eine starke Marktposition im Inland erarbeiten konnten (vgl. Tab. 3-5). Hierzu gehören neben der Tabakverarbeitung (Marktanteil 44 %), Recycling (33,9 %) und dem Holzgewerbe (25,2 %) insb. das Ernährungsgewerbe (18,2 %), das Glasgewerbe (17,9 %) und der sonstige Fahrzeugbau (17,3 %). Auffällig ist allerdings, dass selbst den Branchen, die in Ostdeutschland vergleichsweise stark vertreten sind (Kraftwagenbau, Chemieindustrie, Maschinenbau), im gesamtdeutschen Vergleich noch immer eine relativ geringe Bedeutung zukommt.

---

<sup>1</sup> Die Angaben für 2006 schließen anders als die Angaben für die Vorjahre Berlin als Ganzes mit ein.

<sup>2</sup> Allerdings handelt es sich hierbei um eine eher kleine Branche.

**Tabelle 3-4: Räumliche Konzentration der Industriebranchen Ostdeutschlands 2005<sup>a</sup>**

<b>Branche</b>	<b>Gini-Koeffizient</b>	<b>Bedeutsame Standorte</b>	<b>Anteil an der Industrie in %</b>
Verarbeitendes Gewerbe insg.	0,32	Dresden, Leipzig, Vogtlandkreis	100,0
Ernährungsgewerbe	0,35	Ludwigslust, Kamenz, Vogtlandkreis	14,9
Tabakverarbeitung	0,98	Dresden, Eichsfeld, Wartburgkreis	0,1
Textilgewerbe	0,81	Vogtlandkreis, Chemnitzer Land, Annaberg	2,2
Bekleidungs-gewerbe	0,75	Bautzen, Anhalt-Zerbst, Kamenz	0,5
Ledergewerbe	0,79	Löbau-Zittau, Gera, Zwickau	0,5
Holzgewerbe (ohne Möbel)	0,61	Wismar, Saale-Orla-Kreis, Mittlerer Erzgebirgskreis	2,7
Papiergewerbe	0,69	Uckermark, Freiberg, Mittweida	2,1
Druck- und Verlags-gewerbe	0,59	Leipzig, Dresden, Halle/Saale	3,7
Kokerei, Mineralölverarbeitung	0,97	Uckermark, Merseburg-Querfurt, Altmarkkreis Salzwedel	0,4
Chemische Industrie	0,68	Merseburg-Querfurt, Oberspreewald-Lausitz, Dresden	4,6
Gummi- und Kunststoffwaren	0,55	Gotha, Altmarkkreis Salzwedel, Saale-Orla-Kreis	5,1
Glas- und Keramik-gewerbe	0,51	Meißen, Ohre-Kreis, Saale-Holzland-Kreis	5,4
Metallerzeugung und -bearbeitung	0,65	Oder-Spree, Riesa-Großenhain, Mansfelder Land	4,6
Herstellung von Metallerzeugnissen	0,39	Wartburgkreis, Schmalkalden-Meiningen, Mittweida	15,1
Maschinenbau	0,45	Chemnitz, Meißen, Aue-Schwarzenberg	12,0
Herstellung von Büromaschinen, DV-Geräten	0,87	Sömmerda, Oberhavel, Dresden	0,3
Herstellung von Elektrizitätserzeugungsgeräten u. ä.	0,62	Schmalkalden-Meiningen, Leipzig, Dresden	4,3
Rundfunk- und Nachrichtentechnik	0,82	Dresden, Erfurt, Chemnitz	3,8
Medizin-, Mess-, Steuerungstechnik usw.	0,49	Jena, Dresden, Leipzig	5,2
Kraftwagen und Kraftwagenteile	0,79	Zwickau, Teltow-Fläming, Eisenach	5,2
Sonstiger Fahrzeugbau	0,80	Oberhavel, Wismar, Görlitz	2,6
Möbeln, Schmuck, Musikinstrumente usw.	0,49	Sonneberg, Vogtlandkreis, Greiz	3,3
Recycling	0,55	Magdeburg, Freiberg, Oberhavel	1,6

a) Gemessen an den Beschäftigungsanteilen.

Quellen: BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (2006), Berechnungen des ifo Instituts.

**Tabelle 3-5: Exportquoten der ostdeutschen Industriebranchen (2006, in %)**

<b>Branche</b>	<b>Umsatzanteil am ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe</b>	<b>Umsatzanteil an Deutschland</b>	<b>Exportquote Ostdeutschland</b>	<b>nachr.: Exportquote Westdeutschland</b>
Ernährungsgewerbe	14,6	18,2	11,0	16,7
Tabakverarbeitung	5,0	44,4	4,2	14,7
Textilgewerbe	0,9	11,3	32,0	42,9
Bekleidungsgewerbe	0,2	3,3	15,4	35,7
Ledergewerbe	0,1	4,0	24,4	32,4
Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	2,6	25,2	31,4	22,7
Papiergewerbe	2,5	12,8	38,1	39,6
Verlags-, Druckgewerbe. Vervielfältigung	3,9	15,9	6,9	10,6
Kokerei. Mineralölverarbeitung. Herstellung von Brutstoffen	4,6	9,9	8,4	7,9
Herstellung von chemischen Erzeugnissen	9,7	10,4	49,6	54,9
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	4,2	11,4	29,9	38,9
Glasgewerbe, H. v. Keramik, Verarbeitung v. Steinen u. Erden	3,6	17,9	17,5	27,7
Metallerzeugung und -bearbeitung	5,7	10,3	37,8	40,8
Herstellung von Metallerzeugnissen	6,4	12,0	17,1	29,9
Maschinenbau	7,7	6,8	39,7	56,8
Herstellung von Büromaschinen. DV-Geräten u. -Einrichtungen	1,2	16,5	59,3	32,9
Herstellung von Geräten d. Elektrizitätserzeugung, -verteilung u. ä.	4,7	9,9	27,9	41,0
Rundfunk- und Nachrichtentechnik	4,2	13,8	46,7	62,0
Medizin-, Mess-, Steuertechnik, Optik, Herstellung von Uhren	2,5	9,7	41,4	58,1
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	9,9	5,5	50,0	60,5
Sonstiger Fahrzeugbau	3,1	17,3	52,4	57,9
Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstr., Sportgeräten usw.	1,6	9,6	17,4	26,5
Recycling	1,0	33,9	14,9	30,1
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	100,0	11,0	29,6	43,8

Quellen: STATISTISCHES BUNDESAMT (2007d), Berechnungen des ifo Instituts.

Zu der Verbesserung der Marktpositionen ostdeutscher Produzenten haben Kostenvorteile ganz erheblich beigetragen. Da der Anstieg der Arbeitskosten in den vergangenen Jahren deutlich hinter den Produktivitätssteigerungen zurückblieb, kam es zu einem kontinuierlichen Rückgang der Lohnstückkosten in der Industrie. Im Jahr 2006 lagen die (nominalen) Lohnstückkosten nur noch bei 89,6 % des westdeutschen Durch-

schnittswertes; zehn Jahre zuvor hatten die ostdeutschen Industrieunternehmen hingegen noch einen Lohnstückkostennachteil von 17,7 %. Für Neuansiedlungen in Ostdeutschland, die von den geringen Nominallöhnen profitieren können, gleichzeitig aber eine überdurchschnittliche Produktivität erzielen, ist der Lohnstückkostenvorteil sogar noch deutlich höher.

Für die niedrigen Lohnstückkosten ist zunächst ausschlaggebend, dass die Löhne (je Arbeitsstunde) in den vergangenen Jahren kaum gestiegen sind und aktuell bei nur 67 % des westdeutschen Durchschnittswertes liegen. Dies hängt mit der hohen Arbeitslosigkeit in den neuen Ländern zusammen, die die Durchsetzung von Lohnsteigerungen erschwert. Es hat aber auch damit zu tun, dass der Flächentarifvertrag in Ostdeutschland weitgehend obsolet geworden ist, sodass die Verhandlungsposition der Arbeitnehmer zusätzlich geschwächt wird. Im Jahre 2005 wurde nur noch in 17 % aller ostdeutschen Industriebetriebe der Branchentarifvertrag angewandt. Für 44 % der Betriebe gab es überhaupt keine tarifliche Bindungen mehr [vgl. ARBEITSKREIS KONJUNKTUR OSTDEUTSCHLAND (2006)]. Insbesondere für ausländische Investoren, die häufig die tariflichen Bindungen in Deutschland als einen Standortnachteil ansehen, stellt dies einen bedeutsamen Standortvorteil Ostdeutschlands dar. Zudem ist es auch für die Beschäftigten durchaus als vorteilhaft anzusehen, wenn sie eine geringere Tarifbindung (und in der Folge niedrigere Lohnsätze) akzeptieren, dafür gleichzeitig aber ihre Arbeitsplätze sichern helfen.

Ein zweiter Grund für die niedrigen Lohnstückkosten sind die längeren Arbeitszeiten in den neuen Ländern. Das Arbeitsvolumen je Beschäftigten<sup>3</sup> liegt dort bei mehr als 1.815 Stunden pro Jahr, in Westdeutschland hingegen nur bei 1.780 Stunden. Neben längeren Wochenarbeitszeiten schlagen dabei auch geringere Urlaubsansprüche der Beschäftigten zu Buche. Auch dies ist in Zusammenhang mit der schwierigen Arbeitsmarktlage zu sehen, sodass längere Arbeitszeiten durchgesetzt werden können; darüber hinaus aber auch mit der Tatsache, dass die Arbeitnehmer ein Interesse daran haben, geringere Stundenlöhne durch längere Arbeitszeiten auszugleichen und damit ihr Einkommen zu erhöhen.

Die ostdeutschen Industrieunternehmen geben diesen Kostenvorteil zunehmend auch an ihre Abnehmer weiter, um auf diese Weise ihre Marktanteile zu erhöhen und ihre Kapazitätsauslastung zu sichern. Dies wird deutlich in der Entwicklung des Deflators der

---

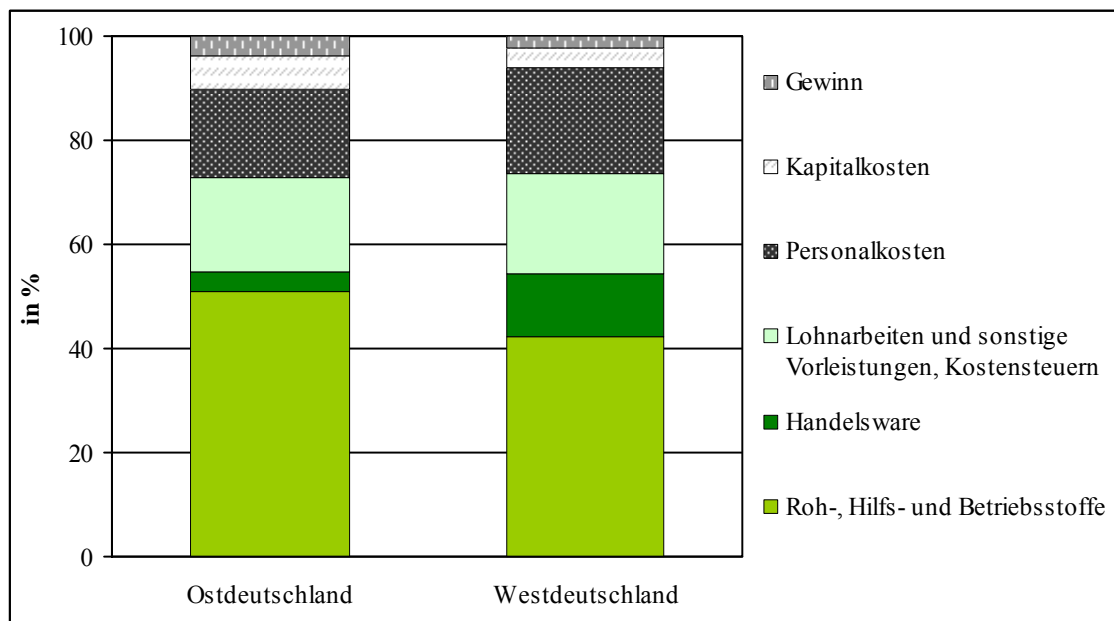
<sup>3</sup> Berechnet als Arbeitsvolumen der Arbeitnehmer dividiert durch Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.



Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe, der im Westen von 2000 bis 2006 um immerhin 2,1 % gestiegen ist, im Osten aber um fast 1 % gefallen ist.

Darüber hinaus konnten die Unternehmen die Kostensenkungen aber auch dazu nutzen, ihre Gewinne zu steigern. Im Jahr 2004 – neuere Angaben liegen nicht vor – lag die Umsatzrendite in Ostdeutschland bei 3,8 %, im Vergleich zu 2,4 % in Westdeutschland. Dabei rührt dieser Unterschied vor allem aus einem höheren Lohnkostenanteil der westdeutschen Unternehmen, denn die Vorleistungskosten sind bei dieser Betrachtung in beiden Landesteilen inzwischen etwa gleich hoch. Allerdings weisen ostdeutsche Unternehmen deutlich höhere Abschreibungen auf als die Unternehmen in den alten Bundesländern (vgl. Abb. 3-5). Dies geht auf die weitgehende Erneuerung des Kapitalstocks nach der Vereinigung zurück. Dies ist darauf zurückzuführen, dass ostdeutsche Unternehmen ihren Kapitalstock in den vergangenen 17 Jahren neu aufgebaut haben und deshalb noch nicht mit bereits abgeschriebenen Anlagen operieren können.

**Abbildung 3-5: Kostenstrukturen im verarbeitenden Gewerbe 2004**



Quelle: Sonderauswertung des STATISTISCHEN BUNDESAMTES, Berechnungen des ifo Instituts.

Trotz aller Erfolge ist die Situation der ostdeutschen Industrie aber nicht frei von Problemen. Am gravierendsten ist dabei der nach wie vor hohe Produktivitätsrückstand im verarbeitenden Gewerbe. Im Jahr 2006 lag der Angleichungsstand bei der Arbeitsproduktivität in der Industrie bei rund 91 % des westdeutschen Niveaus und damit am unteren Rand aller großen Wirtschaftsbereiche. Genauerer Hinsehen ist allerdings erforderlich, denn die „Produktivitätslücke Ost“ ist heute anders als noch vor einigen Jahren

nicht mehr durch einen Mangel an komplementären Produktionsverfahren (insbesondere Sachkapital) zu erklären. Die Kapitalintensität im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe dürfte inzwischen leicht über dem entsprechenden westdeutschen Wert liegen. Auch eine „Infrastrukturlücke“ ist in wirtschaftsrelevanten Bereichen kaum noch festzustellen. Vielmehr gewinnen eher strukturelle Faktoren an Bedeutung, wie die Betriebsgrößenstruktur (Dominanz kleiner und mittlerer Unternehmen) und die funktionale Struktur (hohes Gewicht von „nachgelagerten“ Produktionsstufen)<sup>4</sup> der ostdeutschen Wirtschaft. Beides ist vor allem historisch zu begründen, da die industriellen Strukturen nach der Vereinigung nahezu komplett neu aufgebaut werden mussten, sodass neu gegründete (und deswegen kleinere) Betriebe in Ostdeutschland in überdurchschnittlichem Maße vertreten sind. Für sich neu in den ostdeutschen Bundesländern ansiedelnde Unternehmen stellt die geringe Produktivität auf aggregierter Ebene hingegen kein Problem dar: Neu errichtete Werke in den neuen Ländern dürften im Regelfall die gleiche Produktivität aufweisen wie bei einer Ansiedlung in den alten Bundesländern.

### **3.4 Regionale Differenzierungen in den neuen Ländern**

Anders als in Westdeutschland ist die Verteilung der Wirtschaftskraft in den verschiedenen Regionen Ostdeutschlands vergleichsweise homogen. Es gibt einen deutlichen Ost-West-Unterschied, aber eher geringe Unterschiede innerhalb der ostdeutschen Länder. Gemessen am Variationskoeffizienten der Produktivität sind alle ostdeutschen Bundesländer weitaus weniger unterschiedlich als die westdeutschen Länder (mit Ausnahme des Saarlandes, das aber relativ klein ist). Auf den ersten Blick verwundert dies, denkt man sich doch Ostdeutschland zunehmend divergent, beispielsweise aufgrund der regional unterschiedlichen Ansiedlungserfolge oder der Abwanderung der Bevölkerung. Tatsächlich hat die Ungleichheit seit Mitte der 1990er Jahre auch in der Tendenz zugenommen, ohne aber westdeutsche Verhältnisse erreicht zu haben.

Die Ursache für die höhere Homogenität in Ostdeutschland liegt darin begründet, dass vor allem die ostdeutschen Ballungszentren bislang eine im Vergleich zu den übrigen Regionen niedrige Wirtschaftskraft aufweisen;<sup>5</sup> in Westdeutschland hingegen gibt es ein deutliches Gefälle zwischen Stadt und Land (vgl. Abb. 3-6). Auffällig ist überdies, dass die ostdeutschen Ballungszentren ganz offenkundig bislang nicht die Rolle von Wachstumspolen spielen, die man ihnen angesichts ihrer günstigeren Ausstattung mit Potenzi-

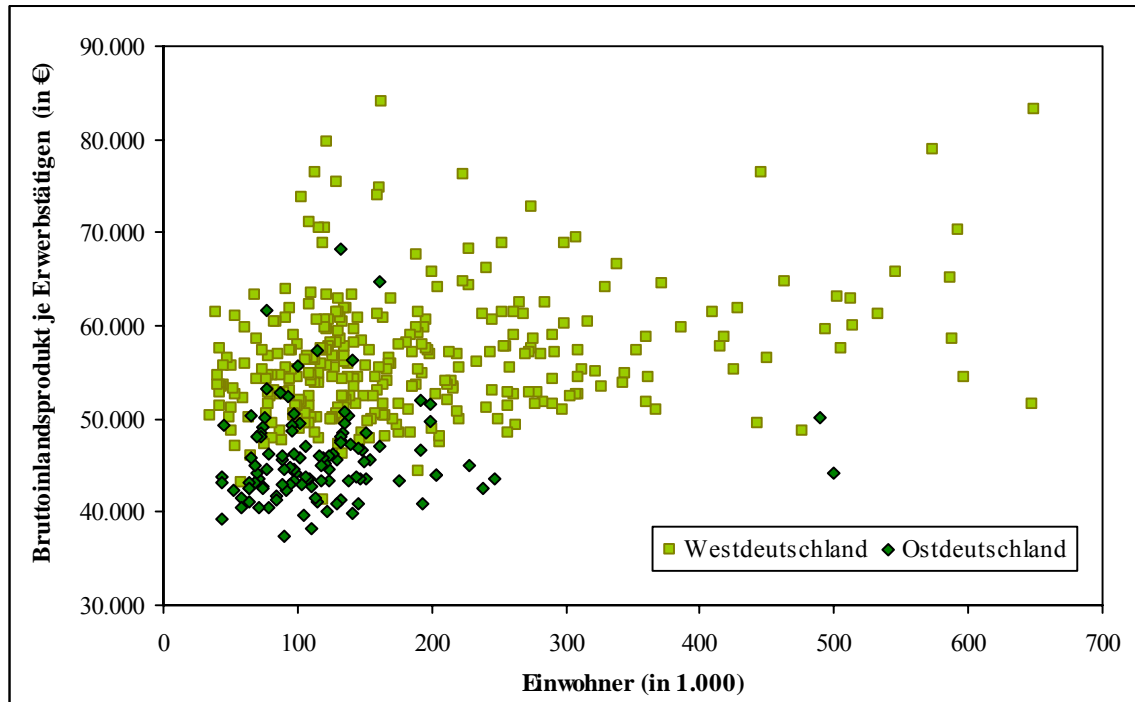
---

<sup>4</sup> Vgl. DIW, IfW, IAB, IWH, und ZEW (2002):

<sup>5</sup> Vgl. RAGNITZ (2007):

alfaktoren üblicherweise zuschreibt. Bis auf Dresden werden hohe Wachstumsraten der Produktivität eher an wenig zentral gelegenen Standorten erzielt.

**Abbildung 3-6: Produktivität in den Landkreisen 2005**



Quelle: VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNGEN DER LÄNDER (2007b).

Mit Blick auf Indikatoren der wirtschaftlichen Leistung heißt dies, dass derzeit eher die Ost-West-Unterschiede überwiegen. Auch wenn es einige wenige Regionen in den neuen Ländern gibt, die die strukturschwächsten Regionen des Westens bereits eingeholt haben, scheinen ostspezifische Faktoren noch von verhältnismäßig großer Bedeutung für die Wirtschaftslage in den neuen Ländern zu sein.

Es stellt sich die Frage, inwieweit angesichts dieses Bildes die Unterschiede zwischen ost- und westdeutschen Regionen durch unterschiedliche Standortbedingungen bedingt sind. Eine Klassifikation der einzelnen Landkreise Ost- und Westdeutschlands nach statistischen Kriterien zeigt, dass sich beide Landesteile diesbezüglich nach wie vor stark unterscheiden. Verwendet man das Verfahren der Diskriminanzanalyse, so zeigen sich signifikante Unterschiede bei einer ganzen Reihe von relevanten Standortfaktoren (Anteil von Branchen mit geringem bzw. mittlerem Humankapitalniveau; Fahrzeiten zum nächsten Autobahnanschluss, zum nächsten Oberzentrum bzw. zu ausgewählten Agglomerationsräumen; Lohnstückkosten und Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal entsprechend HRST-Klassifikation).

Ein differenzierteres Bild ergibt sich hingegen, wenn – unabhängig von der Regionszugehörigkeit – die verfügbaren Informationen über Indikatoren der regionalen Standortqualität für eine Klassifizierung aller Landkreise in Deutschland verwendet werden (Clusteranalyse). Aus einer derartigen Rechnung resultieren sechs gut voneinander unterscheidbare Gruppen (vgl. Abb. 3-7).

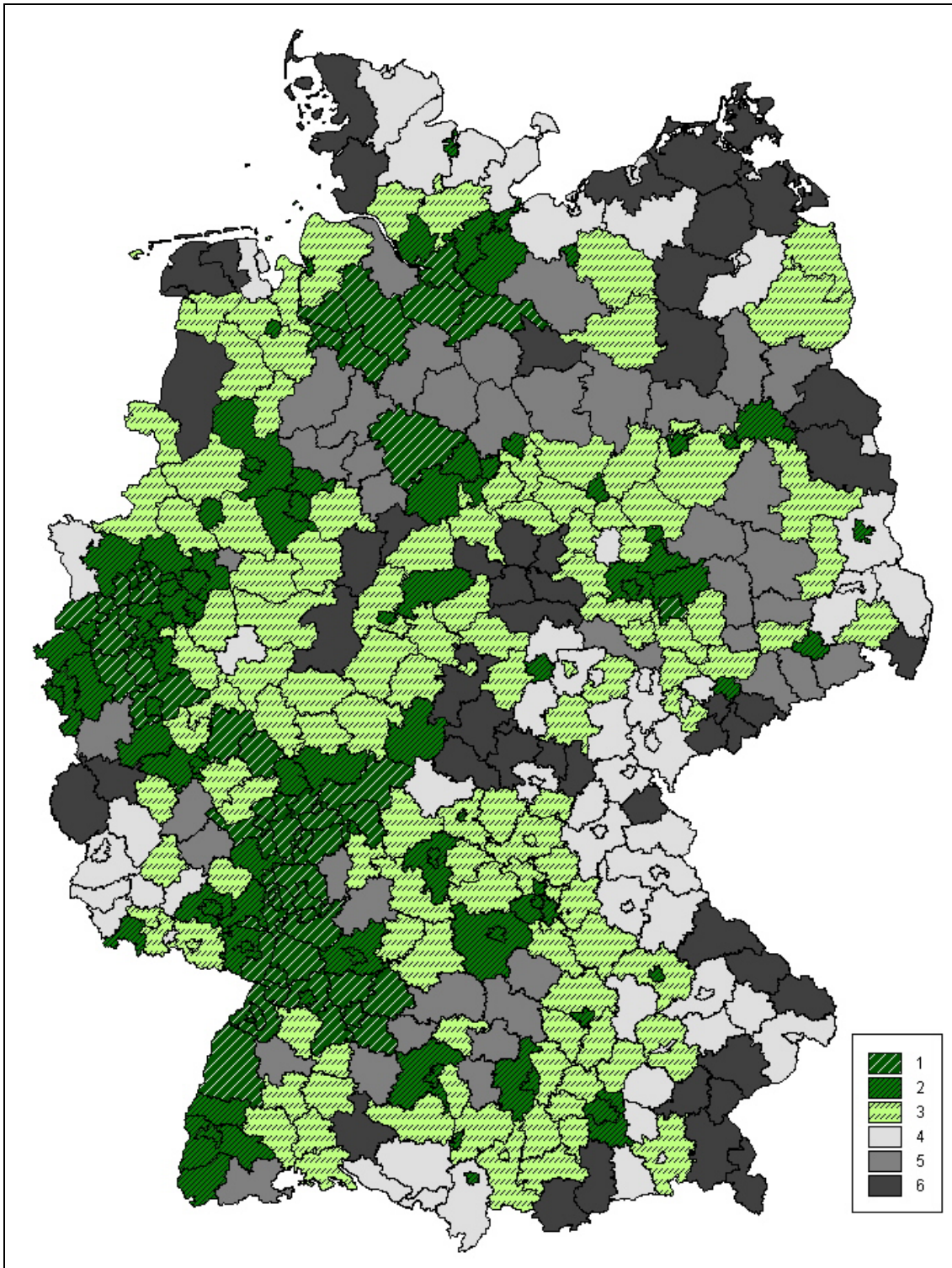
Die Gruppen 1 und 2 (grüne Färbungen) umfassen die Ballungsräume und sind dementsprechend durch eine hohe Siedlungsdichte, eine günstige Humankapitalausstattung und eine wissensorientierte Wirtschaftsstruktur geprägt. Die Pro-Kopf-Einkommen sind vergleichsweise hoch, die Arbeitslosigkeit ist eher niedrig. Das Wachstum fiel 1999 bis 2004 allerdings nur unterdurchschnittlich aus. Diese beiden Gruppen treten hauptsächlich in Westdeutschland auf; nur 13 % der Kreise in den neuen Ländern fallen in diese Gruppe.

Gruppe 3 (hellgrüne Färbung) stellt gewissermaßen den „Durchschnitt“ der Bundesrepublik dar, mit einer großen Zahl eher industriell geprägter Regionen mit günstigen Erreichbarkeitswerten. Die Arbeitslosenquote ist unterdurchschnittlich, die Produktivität entspricht dem gesamtdeutschen Durchschnitt. Große Teile Ostdeutschlands fallen in dieses Cluster (= 28 % der ostdeutschen Kreise).

Die Gruppen 4, 5 und 6 können (in unterschiedlicher Intensität) als die Problemregionen Deutschlands bezeichnet werden. Die Gruppen 5 und 6 (graue bzw. dunkelgraue Färbung) sind geprägt durch eine äußerst geringe Siedlungsdichte, eine geringe Produktivität (mit entsprechend geringem Wohlstandsniveau) und eine hohe Arbeitslosenquote. Zumeist handelt es sich um ländlich geprägte Regionen mit schlechter Humankapitalausstattung. Insgesamt sind 35 % der ostdeutschen, aber nur 16 % der westdeutschen Landkreise in diesen beiden Gruppen vertreten.

Gruppe 4 (hellgraue Färbung) ist ebenfalls durch eine geringe Einwohnerdichte, eine eher landwirtschaftlich geprägte Wirtschaftsstruktur, eine schlechte Humankapitalausstattung und ungünstige Erreichbarkeitsindikatoren geprägt. Dies schlägt sich in geringer Produktivität (aber überdurchschnittlichem Produktivitätswachstum) und überdurchschnittlicher Arbeitslosigkeit nieder. In diesem Cluster sind 23 % der ostdeutschen und 14 % der westdeutschen Landkreise zusammengefasst.

Abbildung 3-7: Klassifizierung der deutschen Landkreise und kreisfreien Städte nach Potenzialfaktoren



Quellen: BUNDESAMT FÜR BAUWESEN UND RAUMORDNUNG (2005), VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNGEN DER LÄNDER (2007b), BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (2006), Berechnungen des ifo Instituts.

### **3.5 Fazit**

Aus der Clusteranalyse folgt, dass eindeutige „Ost-Cluster“ sich nicht ausmachen lassen. Auch wenn die neuen Länder einen vergleichsweise hohen Anteil von Problemregionen aufweisen, gibt es auch hier eine ganze Reihe von Regionen mit guter oder gar überdurchschnittlicher Standortqualität, gemessen an den einbezogenen Indikatoren. Für überregional orientierte Investoren bedeutet dies, dass trotz mancher fortbestehender Probleme auch im Osten Produktionsstandorte zu finden sind, die sich von westdeutschen Konkurrenzstandorten nur unwesentlich unterscheiden. Im Zusammenspiel mit niedrigeren Lohnsätzen, günstigeren Fördermöglichkeiten und häufig auch einer unternehmerfreundlicheren Verwaltung sind diese Standorte im Osten Deutschlands damit durchaus als attraktiv einzuschätzen.

## **4. Ausländische Direktinvestitionen im Ländervergleich**

### **4.1 Einführung**

In Untersuchungen zu Standortvergleichen werden Bestände und Ströme der Direktinvestitionen häufig als Indikator für die Beurteilung der Standortqualität verwendet. Die Bedeutung der Investitionstätigkeit kann jedoch nur im Vergleich mit Umfang und Struktur derartiger Aktivitäten in anderen Regionen der Welt bewertet werden. Für eine empirische Analyse der Standortattraktivität müssen somit Indikatoren gefunden werden, die diese möglichst genau erfassen. Geeignet dazu sind Investitionen im internationalen Vergleich, insbesondere die ausländischen Direktinvestitionen [vgl. WINTERSTEIN (1998), S. 104ff.]. Direktinvestitionen geben Aufschluss darüber, in welchem Ausmaß Unternehmen in einem anderen Land Firmen hinzukaufen oder neue Niederlassungen gründen. Im Folgenden werden Direktinvestitionen als Indikator für die Attraktivität eines Standortes herangezogen.

### **4.2 Globale Betrachtung**

Die UNCTAD stellt umfangreiche Statistiken zu ausländischen Direktinvestitionen für eine Vielzahl von Ländern und Jahren bereit. Angaben zum Bestand an internationalen Kapitalverflechtungen liegen seit 1980 vor, Angaben zu den jährlichen Stromgrößen seit 1970. Die Daten werden von der UNCTAD regelmäßig aus veröffentlichten und unveröffentlichten nationalen offiziellen Statistiken der Zentralbanken, Statistischen Ämter oder sonstigen nationalen Ämter gesammelt. In ihrem jährlich publizierten Weltinvestitionsreport werden zudem die aktuellen Entwicklungen ausführlich analysiert und es wird auf Sonderthemen eingegangen [vgl. UNCTAD (2006)].

Nach den Angaben der UNCTAD haben ausländische Direktinvestitionen in den letzten Jahrzehnten eine rasante Dynamik entfaltet, die von mehreren Entwicklungen in politischer wie technischer Hinsicht beeinflusst wurde. So ermöglicht die fortschreitende Liberalisierung den multinationalen Unternehmen eine Finanzierung auf den internationalen Kapitalmärkten zur Realisierung von Großprojekten. Bedingt durch die moderne Kommunikationstechnologie, gestatten die niedrigeren Transaktionskosten den weltweit tätigen Konzernen eine Produktion an den kostengünstigsten Standorten [vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (2006a)]. Seit den späten 1990er Jahren stellen zudem Fusionen und Übernahmen die treibende Kraft hinter dem Wachstum der ausländischen Direktinvestitionen dar. Der globale Bestand an ausländischen Direktinvestitionen erlebte fast eine

Verzwanzigfachung seines Wertes von 561,4 Mrd. US-\$ im Jahr 1980 auf über 10 Bill. US-\$ im Jahr 2005.

Der größte Teil der ausländischen Direktinvestitionen wird nach wie vor in den Industrieländern getätigt (vgl. Tab. 4-1). Allerdings hat sich die regionale Struktur in den vergangenen 15 Jahren leicht verändert: 1990 hielten sie knapp 80 % der weltweiten Direktinvestitionsbestände, 2005 war dieser Anteil auf 70 % gesunken. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die zunehmende Attraktivität des südostasiatischen Raumes und der mittel- und osteuropäischen Länder für ausländische Investoren zurückzuführen. Südostasien wies zuletzt ein Direktinvestitionsvermögen in Höhe von rund 1,5 Bill. US-\$ auf, was knapp 15 % des globalen Bestandes entspricht. Die zunehmende Bedeutung der Region in der Weltwirtschaft und die hohen Wachstumsraten der Volkswirtschaften haben die südostasiatischen Länder sehr attraktiv für ausländische Direktinvestitionen gemacht. Insbesondere China und Hongkong haben sich als prominente Zielregionen herausgebildet.

**Tabelle 4-1: Bestand an ausländischen Direktinvestitionen nach Regionen und ausgewählten Ländern, 1990 und 2005**

	1990		2005	
	in Mrd. US-\$	in %	in Mrd. US-\$	in %
Industrieländer	1.418,9	79,3	7.117,1	70,3
EU-15	765,7	42,8	4.225,2	41,7
EU-25	768,2	43,0	4.499,3	44,4
Japan	9,9	0,6	100,9	1,0
USA	394,9	22,1	1.625,7	16,0
Entwicklungs- und Schwellenländer	370,3	20,7	2.757,0	27,2
Afrika	58,4	3,3	264,5	2,6
Lateinamerika und Karibik	118,1	6,6	937,4	9,3
Asien und Ozeanien	193,8	10,8	1.555,1	15,4
Südostasien <sup>a</sup>	157,8	8,8	1.488,2	14,7
China	20,7	1,2	317,9	3,1
Hongkong	45,1	2,5	533,0	5,3
Mittel- und Osteuropa <sup>a</sup>	2,9	0,16	466,6	4,6
<b>Welt</b>	<b>1.789,3</b>	<b>100,0</b>	<b>10.129,7</b>	<b>100,0</b>

a) Siehe Tabelle A1 im Anhang zu den einzelnen Ländern, die in den Regionen berücksichtigt sind.

Quelle: UNCTAD (2006), S. 303 ff., Berechnungen des ifo Instituts.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt in Mittel- und Osteuropa. Diese Länder boten – und bieten immer noch – nach der Einführung der Marktwirtschaft attraktive Investitions-



möglichkeiten, sodass der Zustrom ausländischen Kapitals 2005 zum fünften Mal in Folge anstieg. Die meisten Investitionen wurden in der rohstoffreichen Russischen Föderation, in der Ukraine und in Rumänien getätigt. Diejenigen mittel- und osteuropäischen Länder, die jetzt Mitglied der Europäischen Union sind, haben ebenfalls viele ausländische Direktinvestitionen auf sich vereinen können. Der Bestand an ausländischem Investitionskapital stieg von 2,9 Mrd. US-\$ zu Beginn der Transformationsphase auf 466,6 Mrd. US-\$ im Jahr 2005.

Betrachtet nach einzelnen Ländern, war im Jahr 2005 das Vereinigte Königreich der größte Empfänger von ausländischen Direktinvestitionsströmen (164,5 Mrd. US-\$), gefolgt von den USA, China, Frankreich und den Niederlanden. Diese fünf Länder vereinigten fast die Hälfte aller in diesem Jahr im Ausland getätigten Direktinvestitionen auf sich. Deutschland folgt an achter Stelle mit knapp 4 % des 2005 insgesamt geflossenen grenzüberschreitenden Investitionskapitals [vgl. UNCTAD (2006, S. 307ff.)].

### 4.3 Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland

Tätigen ausländische Unternehmen oder Privatpersonen Direktinvestitionen in Deutschland, so ist jedes inländische Unternehmen mit einer Bilanzsumme von mehr als 3 Mill. € meldepflichtig, wenn einem Ausländer (oder mehreren miteinander verbundenen Ausländern zusammen) am Bilanzstichtag 10 % oder mehr der Kapitalanteile oder Stimmrechte an dem inländischen Unternehmen gehören.<sup>6</sup> Meldepflichtig sind zudem inländische Zweigniederlassungen und auf Dauer angelegte inländische Betriebsstätten von Ausländern mit einem Betriebsvermögen von mehr als 3 Mill. €. Indirekte Beteiligungen sind ebenfalls zu melden, wenn Ausländer mit mehr als 50 % an inländischen Unternehmen beteiligt sind und diesen abhängigen inländischen Unternehmen selbst 10 % oder mehr der Kapitalanteile oder Stimmrechte an anderen inländischen Unternehmen gehören.

Die Bestandsstatistik weist sowohl unmittelbare als auch mittelbare Direktinvestitionen aus. Bei den unmittelbaren Direktinvestitionen handelt es sich um die direkten Kapitalbeziehungen aus Beteiligungen von Inländern an ausländischen Unternehmen bzw. von Ausländern an inländischen Unternehmen. Sie setzen sich aus dem unmittelbaren Beteiligungskapital (direkte Anteile am Nominalkapital und direkte Anteile an den Gewinnen

---

<sup>6</sup> Zu den Meldefreigrenzen und den methodischen Bestimmungen vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (2006b), S. 65ff.

bzw. Verlusten) und direkt gewährten Krediten der Kapitaleigner oder anderer verbundener Unternehmen zusammen.

Bei den mittelbaren Direktinvestitionen handelt es sich um indirekte Kapitalbeziehungen, die über abhängige Holdinggesellschaften gehalten werden. Sie spielen im Aufbau größerer international verbundener Unternehmensgruppen und Verwaltungszentralen eine wichtige Rolle [vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (2001), S. 63)].

Um ein möglichst vollständiges und unverzerrtes Bild von der Struktur und der Entwicklung der Direktinvestitionen zeichnen zu können, werden die mittelbaren und unmittelbaren Bestandsgrößen konsolidiert dargestellt. Die bei den abhängigen Holdinggesellschaften angelegten unmittelbaren Direktinvestitionen werden von der Summe der unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen abgezogen. So wird vermieden, dass Kapital, welches diesen Gesellschaften zugeführt und von ihnen zur Finanzierung ihres Beteiligungsvermögens verwendet wurde, doppelt gezählt wird.

Ende 2005 betrug das deutsche Direktinvestitionsvermögen im Ausland 785 Mrd. €. Umgekehrt belief sich der Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland auf 390 Mrd. € (vgl. Tab. 4-2). Die deutschen Direktinvestitionsbestände konzentrierten sich dabei im Wesentlichen auf Europa und Nordamerika. Allein in den 14 alten EU-Ländern wird knapp die Hälfte der gesamten Bestände gehalten, weitere 30 % in den USA. Auf die zehn Länder, die im Jahr 2004 der EU beigetreten sind, entfallen mittlerweile 6 %; sie spielten zu Beginn der 1990er Jahre – vor der mit dem Fall des „Eisernen Vorhangs“ verknüpften marktwirtschaftlichen Öffnung in Mittel- und Osteuropa – als Investitionsziele praktisch keine Rolle [vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (2006a), S. 47)].

Die aufstrebenden Volkswirtschaften Asiens gehören, gemessen an den Direktinvestitionsbeständen, hingegen noch vor einigen Jahren nicht zu den regionalen Schwerpunkten der Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland. Allerdings sind in den letzten Jahren einige Länder dieser Region zu bevorzugten Standorten für Neuinvestitionen aus Deutschland geworden. So haben sich die Anlagen in der Volksrepublik China von 1994 bis 2005 mehr als verzehnfacht.

Die Dominanz der Industrieländer ist bei den Direktinvestitionsbeständen ausländischer Eigner in Deutschland noch stärker ausgeprägt als bei den Zielländern deutscher Anlageinteressen. Insgesamt stammen 97 % der in Deutschland investierten Gelder aus diesem Länderkreis. Die 14 alten Partnerländer der EU (73,5 %) und die USA (11,5 %)

haben daran den größten Anteil. Unter den asiatischen Ländern stammen die meisten Direktinvestitionen aus Japan.

**Tabelle 4-2: Regionale Struktur der Direktinvestitionsbeziehungen Deutschlands (2005, unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionsbestände)**

	Deutsche Direktinvestitionen im Ausland		Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland	
	in Mill. €	in %	in Mill. €	in %
<b>Alle Länder</b>	784.675	100,0	389.523	100,0
Industrieländer	695.147	88,6	377.313	96,9
Europa	453.632	57,8	319.401	82,0
EU-Länder (14)	357.261	45,5	286.478	73,5
Polen	12.308	1,6	120	0,0
Slowakei	4.494	0,6	237	0,1
Tschechische Republik	15.142	1,9	154	0,0
Ungarn	13.883	1,8	74	0,0
Russische Föderation	6.830	0,9	791	0,2
Schweiz	19.014	2,4	25.183	6,5
Afrika	5.806	0,7	1.227	0,3
Amerika	4.211	34,3	1.050	13,1
Vereinigte Staaten	269.017	29,6	51.035	11,5
Asien	232.582	6,2	44.951	4,4
China, Volksrepublik	48.361	1,4	17.256	0,0
Japan	11.188	1,1	189	2,8
Korea, Republik	8.872	0,8	10.871	1,0
Singapur	6.238	0,7	3.852	0,0
Australien	5.738	0,9	140	0,2

Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (2006b), Berechnungen des ifo Instituts.

Die beiden von der DEUTSCHEN BUNDESBANK ausgewiesenen Statistiken zu den Transaktionen und den Beständen an Direktinvestitionen sind voneinander unabhängig. Dies bedeutet, dass sich aus der Entwicklung der Nettotransaktionsströme nicht auf die Veränderung des Direktinvestitionsbestandes seit dem letzten Stichtag schließen lässt, da den Statistiken unterschiedliche Erfassungs- und Erhebungsmethoden zugrunde liegen. Für Abweichungen kann vor allem die unterschiedliche Behandlung der kurzfristigen Gesellschafterkredite und der Kredite verbundener Unternehmen ausgemacht werden. Während diese in der Bestandsstatistik erfasst werden, erscheinen sie in der Transaktionsstatistik nicht als Direktinvestitionen. Weiterhin können transaktionsbedingte Veränderungen der Bestandswerte, beispielsweise Bewertungseinflüsse, ebenfalls zu erheb-

lichen Abweichungen zwischen Transaktionswerten und jeweiligen Bestandsveränderungen führen. Besonders nachteilig ist, dass einmalige Vorgänge, wie beispielsweise grenzüberschreitende Fusionen und Wechselkursschwankungen, einen erheblichen Einfluss auf die Kapitalbilanzstatistik ausüben und somit zu Verzerrungen führen.

### ***Regionale und sektorale Verteilung ausländischer Direktinvestitionen***

Die Kapitalbilanz- und die Bestandsstatistik werden von der DEUTSCHEN BUNDESBANK auch für die einzelnen Bundesländer veröffentlicht. Auf der regionalen Ebene sind bei der Interpretation der Daten jedoch einige Einschränkungen zu beachten, die vor allem für die neuen Bundesländer von Relevanz sind. Die DEUTSCHE BUNDESBANK erfasst die Angaben zu ausländischen Investoren ausschließlich für das Bundesland mit dem juristischen Hauptsitz des ausländischen Unternehmens. Für Ostdeutschland führt dies zu einer Unterbewertung, denn es ist davon auszugehen, dass viele der seit Langem in Westdeutschland etablierten Niederlassungen multinationaler Unternehmen (MNU) Betriebsstätten in Ostdeutschland gegründet haben, die erfassungstechnisch aber Westdeutschland zugerechnet werden. Zudem werden kleinere Investitionsvorgänge, die vielleicht insbesondere für Ostdeutschland von Relevanz sein könnten, von der Erfassung ausgegrenzt.

Aus den Daten lassen sich des Weiteren keine Rückschlüsse darauf ziehen, worauf sich das Ausmaß der Verflechtungen begründet und welche Verwendungszwecke sich hinter den Zahlen verbergen. Sie geben daher auch keinen Aufschluss darüber, ob sich die ausländischen Direktinvestitionen in Investitionen in zusätzlichem Sachkapital niederschlagen oder lediglich zu einem bloßen Wechsel in den Eigentümerverhältnissen führen. Bei der regionalen Betrachtung muss zudem berücksichtigt werden, dass sich Höhe und Verwendungszweck ausländischer Direktinvestitionen an der vorhandenen Wirtschaftsstruktur orientieren. So zieht z. B. der international bedeutende Finanzplatz Frankfurt in sehr starkem Maße ausländische Direktinvestitionen an; Fusionen, Übernahmen und viele Niederlassungen und Beteiligungen ausländischer Banken begründen die umfangreichen Kapitalverflechtungen der dort ansässigen Kredit- und Finanzierungsinstitute [vgl. VOTTELER (2001)].

Unter Berücksichtigung der genannten Messprobleme werden nachfolgend exemplarisch einige regionalisierte Statistiken der DEUTSCHEN BUNDESBANK präsentiert. Die Bestandsstatistik weist für die ostdeutschen Bundesländer einen seit 1991 kontinuierlich wachsenden Bestand an unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvestitionen aus (vgl. Tab. 4-3).

**Tabelle 4-3: Bestand an unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvestitionen in Ost- und Westdeutschland (Angaben in Mill. €)**

	Westdeutschland (ohne Berlin)	Ostdeutschland (mit Berlin)	Deutschland
1991	93.375	2.733	96.109
1992	95.207	3.792	98.998
1993	96.044	6.461	102.505
1994	102.863	7.331	110.195
1995	112.446	9.158	121.605
1996	119.044	10.146	129.190
1997	132.600	12.936	145.536
1998	162.144	14.729	176.875
1999	217.759	16.417	234.177
2000	273.571	18.329	291.900
2001	287.103	21.711	308.812
2002	262.428	21.540	283.968
2003	288.588	23.785	312.375
2004	348.950	27.010	375.959
2005	361.588	27.936	389.523

Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (verschiedene Jahrgänge), Berechnungen des ifo Instituts.

Er stieg von 2,7 Mrd. € im Jahr 1991 auf 27,9 Mrd. € im Jahr 2005, was etwa einer Verzehnfachung der Bestände direkt nach der Wiedervereinigung entspricht. In den alten Bundesländern erreichten die ausländischen Direktinvestitionsbestände 2005 eine Höhe von 361,6 Mrd. €. In den alten Bundesländern vervierfachte sich ihr Wert in dem betrachteten Zeitraum.

Betrachtet nach einzelnen Bundesländern, hatte Nordrhein-Westfalen im Jahr 2005 den höchsten Bestand an ausländischen Direktinvestitionen (vgl. Tab. 4-4). Sie beliefen sich auf 101,4 Mrd. €. Berücksichtigt man die Größenunterschiede zwischen den Bundesländern, indem die Bestände auf die Zahl der Erwerbspersonen bezogen werden, so besitzt Hamburg die größte Attraktivität für ausländische Investoren, gefolgt von Hessen. In den neuen Bundesländern haben ausländische Investoren in zunehmendem Maße Berlin favorisiert, das mittlerweile, pro Erwerbsperson gerechnet, in etwa zu Baden-Württemberg aufgeschlossen hat.<sup>7</sup> In Berlin spielen allerdings Investitionen in Beteiligungsgesellschaften, anders als in den fünf Flächenländern, eine bedeutsame Rolle.

<sup>7</sup> Diese Entwicklung fand erst in den letzten Jahren ihren Lauf; Ende 1999 noch war Sachsen-Anhalt dasjenige Land innerhalb Ostdeutschlands, das pro Erwerbsperson gerechnet die meisten ausländischen Direktinvestitionen attrahiert hatte [vgl. dazu VOTTELER (2001)].

**Tabelle 4-4: Ausländische Direktinvestitionsbestände Ende 2005 nach einzelnen Bundesländern**

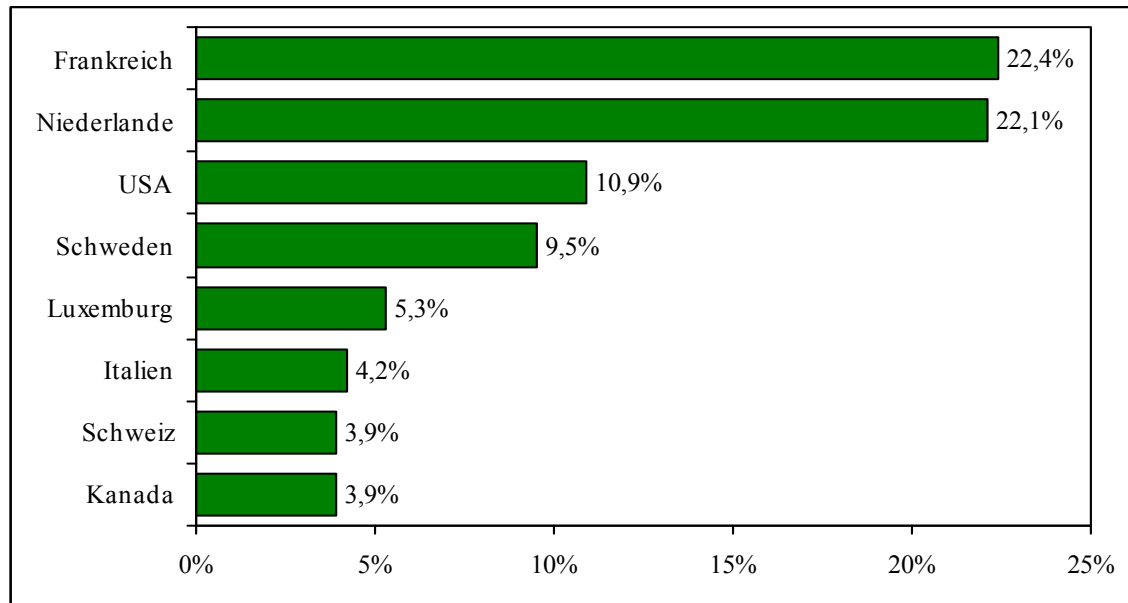
	unmittelbar und mittelbar (in Mill. €)	in €je Erwerbsperson
Baden-Württemberg	41.555	7.183
Bayern	78.372	11.425
Bremen	2.886	6.643
Hamburg	34.567	30.182
Hessen	69.684	20.964
Niedersachsen	16.051	4.022
Nordrhein-Westfalen	101.379	10.689
Rheinland-Pfalz	8.251	4.214
Saarland	2.107	3.758
Schleswig-Holstein	6.736	4.864
Berlin	14.008	7.520
Brandenburg	2.076	1.657
Mecklenburg-Vorpommern	2.699	3.040
Sachsen	2.599	1.133
Sachsen-Anhalt	4.433	3.556
Thüringen	2.121	1.751

*Quellen: DEUTSCHE BUNDESBANK (2007a), VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNGEN DER LÄNDER (2007a), Berechnungen des ifo Instituts.*

Der Großteil der ausländischen Direktinvestitionen, die in den neuen Ländern bis 2005 getätigt wurden, stammt aus anderen Industrieländern, sie machten Ende 2005 96 % des Bestandes aus. Die weitaus wichtigste Region stellt hierbei die EU-14 dar; Investoren aus diesen Ländern tätigten über drei Viertel aller ausländischen Direktinvestitionen in den neuen Bundesländern.

Die wichtigsten Herkunftsländer ausländischer Direktinvestitionen Ende 2004 sind in Abbildung 4-1 dargestellt. Der größte Bestand an ausländischem Kapital in Ostdeutschland, über 22 %, wurde von französischen Investoren aufgebaut, dicht gefolgt von niederländischen Anlegern. Die USA stehen als Kapitalgeberland an dritter Stelle.

**Abbildung 4-1: Struktur der ausländischen Direktinvestitionen Ende 2004 in Ostdeutschland nach wichtigsten Herkunftsländern**



Quellen: DEUTSCHE BUNDESBANK (2007a), Berechnungen des ifo Instituts.

Den sektoralen Schwerpunkt der Anlageinteressen ausländischer Investoren in Ostdeutschland bildet das verarbeitende Gewerbe, knapp die Hälfte aller ausländischen Direktinvestitionen wurde dort getätigt (vgl. Tab. 4-5). Die wichtigste Branche ist die chemische Industrie, in die 3,7 Mrd. € an ausländischem Kapital investiert wurden, das sind 13,4 %. Sie besitzt damit in Ostdeutschland eine verhältnismäßig größere Bedeutung für ausländische Investoren als für die alten Bundesländer, wo nur 6,3 % aller Direktinvestitionen in dieser Branche getätigt wurden. Dies dürfte mit der Privatisierung der großen Chemiekombinate im Süden Sachsen-Anhalts zusammenhängen. Weitere bedeutende Branchen des verarbeitenden Gewerbes sind die Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik sowie die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen.

Der nach dem verarbeitenden Gewerbe wichtigste Wirtschaftsbereich für ausländische Investitionen ist das Grundstücks- und Wohnungswesen und die Vermietung beweglicher Sachen sowie die Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen. Er vereint 35,6 % aller ausländischen Direktinvestitionen in den neuen Bundesländern auf sich. Der Handel und die Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern scheint für ausländische Investoren in Ostdeutschland ein weniger attraktiver Wirtschaftsbereich als in Westdeutschland zu sein. Dies dürfte jedoch mit den erfassungstechnischen Besonderheiten der ausländischen Direktinvestitionsbestände auf der regionalen Ebene zusammenhängen.

**Tabelle 4-5: Bestand an unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvestitionen in West- und Ostdeutschland nach Wirtschaftszweigen, Ende 2005**

Wirtschaftszweig	Alte Bundesländer (ohne Berlin)		Neue Bundesländer (mit Berlin)	
	Mill. €	in %	Mill. €	in %
<b>Alle Wirtschaftszweige</b>	361.588	100,0	27.936	100,0
Verarbeitendes Gewerbe	115.104	31,8	12.323	44,1
Ernährungsgewerbe	6.849	1,9	413	1,5
Chemische Industrie	22.831	6,3	3.741	13,4
Herstellung von Metallerezeugnissen	3.977	1,1	589	2,1
Maschinenbau	9.610	2,7	461	1,7
Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u. ä.	4.633	1,3	367	1,3
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	10.935	3,0	1.577	5,6
Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	6.049	1,7	372	1,3
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	7.492	2,1	1.283	4,6
Handel; Instandh. und Rep. von Kfz und Gebrauchsg.	49.178	13,6	1.464	5,2
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	39.615	11,0	1.090	3,9
Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	102.450	28,3	9.946	35,6
Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	10.893	3,0	1.922	6,9
Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen	2.782	0,8	127	0,5

Quellen: DEUTSCHE BUNDESBANK (diverse Jahrgänge), Berechnungen des ifo Instituts.

### ***Kenngrößen der ausländischen Direktinvestoren in Deutschland***

Zur Einschätzung der Entwicklung des Engagements von Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung in Deutschland liegen von der DEUTSCHEN BUNDESBANK Daten zu den Kenngrößen der ausländischen Unternehmen für den Zeitraum 2003 bis 2005 vor (vgl. Tab. 4-6). Die Zahl der ausländischen Unternehmen in allen Wirtschaftszweigen ist von 9.300 am Ende des Jahres 2003 auf 9.193 Ende des Jahres 2005 gefallen. Diese Entwicklung zeigt sich auch bei detaillierter Betrachtung Ost- und Westdeutschlands. Eine gegenläufige Entwicklung zeigt sich nur bei der Herkunft der Investoren aus den EU-15 Ländern. In Westdeutschland stieg die Zahl dieser ausländischen Unternehmen um 84 in den Jahren 2003 bis 2005, wohingegen die Zahl der ausländischen Unternehmen aus EU-15 Ländern in Ostdeutschland in diesem Zeitraum leicht abnahm.



**Tabelle 4-6: Kenngrößen der Direktinvestoren in Deutschland**

Herkunftsländer	Anzahl								
	Deutschland			Westdeutschland			Ostdeutschland		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Alle Länder	9.300	9.225	9.193	8.396	8.341	8.333	904	884	860
Industrieländer	8.983	8.916	8.870	8.114	8.067	8.043	869	849	827
EU-15	5.911	5.938	5.991	5.283	5.322	5.367	628	616	624
Frankreich	937	905	866	828	804	-	109	101	-
Niederlande	1.947	1.963	1.877	1.763	1.787	1.715	184	176	162
Schweiz	1.249	1.215	1.207	1.146	1.117	1.110	103	98	97
USA	1.338	1.278	1.205	1.235	1.183	1.128	103	95	77
Herkunftsländer	Jahresumsatz in Mrd. €								
	Deutschland			Westdeutschland			Ostdeutschland		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Alle Länder	845,5	953,3	1001,1	789,1	893,1	937,2	56,4	60,2	63,9
Industrieländer	819,4	921,0	961,8	768,1	867,3	904,6	51,3	53,7	57,2
EU-15	592,0	639,5	716,0	552,1	597,3	668,8	39,9	42,2	47,2
Frankreich	90,0	96,0	100,7	72,3	77,0	-	17,7	19,0	-
Niederlande	223,1	229,3	211,1	217,9	220,7	201,4	5,2	8,6	9,7
Schweiz	80,5	75,1	82,8	77,2	71,5	78,2	3,3	3,6	4,6
USA	133,7	187,6	140,7	129,8	184,0	137,4	3,9	3,6	3,3
Herkunftsländer	Beschäftigte in 1.000								
	Deutschland			Westdeutschland			Ostdeutschland		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Alle Länder	2.162	2.280	2.138	2.020	2.127	1.992	142	153	146
Industrieländer	2.120	2.235	2.089	1.989	2.097	1.958	131	138	131
EU-15	1.430	1.458	1.434	1.339	1.365	1.340	91	93	94
Frankreich	282	278	246	263	257	-	19	21	-
Niederlande	537	525	501	508	496	474	29	29	27
Schweiz	245	243	255	232	229	240	13	14	15
USA	450	518	387	436	501	372	14	17	15

Anm.: „-“, = aus Geheimhaltungsgründen nicht ausgewiesen.

Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (2006b).

Die Zahl der Beschäftigten bei ausländischen Direktinvestoren in Ostdeutschland hat sich in den Jahren 2003 bis 2005 geringfügig erhöht, während in Westdeutschland die Anzahl um 1,4 % sank. Die Umsätze ausländischer Direktinvestoren in Ostdeutschland stiegen von 2003 zu 2005 um 13,3 % auf 63,9 Mrd. €, während sie sich in Westdeutschland sogar um 18,8 % auf 937,2 Mrd. € in diesem Zeitraum erhöhten.

Die in Deutschland ansässigen ausländischen Investoren stammen vorwiegend aus Industrieländern. Zwei Drittel der Investoren aus Industrieländern in Westdeutschland stammen aus EU-15 Ländern. In Ostdeutschland erreicht dieser Anteil sogar eine Höhe von 75,5 %.

#### **4.4 Abschätzung ausländischer Direktinvestitionen in Ostdeutschland**

Wegen der Besonderheiten der Erfassung der Direktinvestitionen durch die DEUTSCHE BUNDESBANK führt eine ausschließliche Verwendung der Bundesbank-Daten zu einer Unterschätzung der ausländischen Direktinvestitionen in den neuen Ländern. Deswegen wird die Analyse um eine Betrachtung auf der Basis des IAB-Betriebspanels ergänzt. Das IAB-Betriebspanel ist eine repräsentative Arbeitgeberbefragung zu betrieblichen Bestimmungsgrößen der Beschäftigung, die im Auftrag des INSTITUTS FÜR ARBEITSMARKT- UND BERUFSFORSCHUNG (IAB) durchgeführt wird. Die Befragung erfolgt seit 1993 in Westdeutschland und seit 1996 in Ostdeutschland. Im Jahr 2005 haben 15.821 Betriebe aller Branchen und aller Größen mit mindestens einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten teilgenommen, darunter 10.103 westdeutsche und 5.718 ostdeutsche Betriebe. Beim IAB-Betriebspanel handelt es sich um eine geschichtete Stichprobe, in der große Betriebe überproportional vertreten sind. Über Hochrechnungsfaktoren wird auf die Grundgesamtheit geschlossen. Im Sinne der amtlichen Statistik wird als „Betrieb“ eine örtliche Einheit eines Unternehmens verstanden, in dem die Produktion von Gütern und Leistungen tatsächlich durchgeführt wird [vgl. IAB (2006)]. Aus dem IAB-Betriebspanel lassen sich Kennzahlen zur Beschäftigung in den Betrieben getrennt nach den Eigentumsverhältnissen ziehen. Die Klassifikation nach Eigentumsstatus lässt eine Unterteilung in mehrheitlich ostdeutschen, westdeutschen oder ausländischen Besitz zu. Die Informationen aus dem IAB-Betriebspanel können regional gegliedert nach Westdeutschland und Ostdeutschland ausgewertet werden.

Ziel dieses Abschnittes ist es, die Höhe der Direktinvestitionen in Ostdeutschland abzuschätzen. Dafür wird ein geeigneter Verteilungsschlüssel gewählt, um den Gesamtbestand ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland, wie er von der DEUTSCHEN BUNDESBANK ausgewiesen wird, auf Ost- und Westdeutschland zu verteilen. Als Verteilungsschlüssel dient der Anteil sozialversicherungspflichtig Beschäftigter in ausländischen Betrieben in Ost- bzw. Westdeutschland an der Gesamtbeschäftigung in ausländischen Betrieben in Deutschland. In Ost- und Westdeutschland schwankt die Beschäftigung in ausländischen Betrieben durch unterschiedliche Direktinvestitionen, aber auch durch Veränderungen in der Zusammensetzung des IAB-Betriebspanels (vgl. Tab. 4-7).

**Tabelle 4-7: Beschäftigung und Beschäftigungsanteile in ausländischen Betrieben (2000-2005)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Ostdeutschland</b>						
Beschäftigung	177.187	174.272	165.450	187.361	192.662	197.781
Anteile	10,7%	9,7%	9,4%	10,9%	9,5%	9,5%
<b>Westdeutschland</b>						
Beschäftigung	1.482.708	1.627.066	1.588.418	1.532.916	1.838.896	1.886.509
Anteile	89,3%	90,3%	90,6%	89,1%	90,5%	90,5%

Quelle: IAB Betriebspanel.

So ist der Beschäftigungsrückgang zum Jahr 2003 in Westdeutschland bei einer Beschäftigungssteigerung in Ostdeutschland möglicherweise der Datenerhebungsmethode zuzuschreiben. Während dies auf aggregierter Ebene keine große Rolle spielt, können sich bei Betrachtung kleinerer Teilaggregate diese Schwächen deutlich bemerkbar machen. Die Auswertungen in den Tabellen 4-7 und 4-8 müssen unter diesem Vorbehalt gelesen werden. Mittels der obigen Anteile können die ausländischen Investitionsbestände in Deutschland nach Ost- und Westdeutschland aufgeteilt werden (vgl. Tab. 4-8).

**Tabelle 4-8: Bestände ausländischer Direktinvestitionen nach Branchen in Ost- und Westdeutschland (in Mill. €)**

Branche	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Ostdeutschland</b>	<b>31.159</b>	<b>29.876</b>	<b>26.788</b>	<b>34.022</b>	<b>35.654</b>	<b>36.962</b>
Produzierendes Gewerbe (inkl. Land- und Forstwirtschaft)	19.488	17.770	15.522	22.190	24.235	22.427
dar. Verarbeitendes Gewerbe	13.193	14.169	12.760	18.080	20.098	18.715
Baugewerbe	2.798	2.167	1.437	1.717	1.875	2.543
Dienstleistungsbereich	9.741	11.955	11.111	11.723	11.164	14.404
<b>Westdeutschland</b>	<b>260.741</b>	<b>278.936</b>	<b>257.180</b>	<b>278.353</b>	<b>340.305</b>	<b>352.561</b>
Produzierendes Gewerbe (inkl. Land- und Forstwirtschaft)	153.324	164.321	166.492	180.758	206.992	216.722
dar. Verarbeitendes Gewerbe	149.585	157.694	159.779	172.253	191.549	202.250
Baugewerbe	2.453	4.061	2.725	3.717	11.517	10.658
Dienstleistungsbereich	105.880	113.910	88.642	95.348	131.816	135.673
<b>Deutschland insgesamt</b>	<b>291.900</b>	<b>308.812</b>	<b>283.968</b>	<b>312.375</b>	<b>375.959</b>	<b>389.523</b>

Quellen: DEUTSCHE BUNDESBANK (2007a), Berechnungen des ifo Instituts.

Diese Vorgehensweise liefert dann eine geeignete Abschätzung der ausländischen Direktinvestitionsbestände in den beiden Landesteilen, wenn die Kapitalintensität der Produktion in den ausländischen Betrieben in beiden Regionen gleich ist. Auch wenn diese Annahme angesichts unterschiedlicher Sektorstrukturen nicht unbedingt zutreffend ist,

dürfte der dadurch verursachte Fehler kleiner sein als bei der Verwendung der von der Bundesbank vorgenommenen Aufteilung auf die einzelnen Bundesländer. Zudem fällt dieser Fehler umso weniger ins Gewicht, je geringer der Aggregationsgrad ist. Die Auswertung des IAB-Betriebspanels ermöglicht auch eine branchenspezifische Betrachtung. Das verarbeitende Gewerbe vereinigt den größten Anteil an ausländischen Direktinvestitionen in Ost- wie Westdeutschland auf sich. Die Aufteilung über den hier gewählten Schlüssel liefert im Vergleich zu den Bundesbankzahlen einen um rund 9 Mrd. € oder fast ein Drittel höheren Bestand an Direktinvestitionen in Ostdeutschland.

### ***Zwischenfazit***

Die aus dem IAB-Betriebspanel abgeleiteten ausländischen Direktinvestitionsbestände (vgl. Tab. 4-8) sind für Ostdeutschland um rund ein Drittel höher als es die Angaben der DEUTSCHEN BUNDESBANK aufzeigen (vgl. Tab. 4-3). Dies untermauert obige Behauptung der Unterbewertung ausländischer Direktinvestitionsbestände in Ostdeutschland nach den Datenbeständen der DEUTSCHEN BUNDESBANK.

In den letzten Jahren sind grenzüberschreitende Direktinvestitionen im Rahmen der Standortdebatte vermehrt in den Blickpunkt der Öffentlichkeit gerückt. So wird häufig der im Vergleich zu den deutschen Direktinvestitionen im Ausland geringere Zustrom ausländischer Direktinvestitionen nach Deutschland als ein Indiz für bestehende Standortschwächen gewertet. Allerdings sind gerade in der jüngeren Zeit vermehrt Zweifel hinsichtlich dieser Indikatoreigenschaft der „Direktinvestitionen“ aufgekommen. Zum einen gibt es erhebliche konzeptionelle Unterschiede zwischen den nationalen Statistiken, die die internationale Vergleichbarkeit der Direktinvestitionsangaben einschränken. Zum anderen ist eine zunehmende Ausrichtung internationaler Investoren auf Mergers&Acquisitions (M&A) und auf die Einrichtung von Holdinggesellschaften festzustellen, die Interpretationsprobleme mit sich bringen. Übernahmen und Unternehmensbeteiligungen blähen die statistisch ausgewiesenen Direktinvestitionen auf. Bereits heute werden die Direktinvestitionsbeziehungen mit den Industrieländern weitgehend durch diese Transaktionsformen geprägt, die aber nicht notwendigerweise einen Zufluss an Finanzmitteln für das erworbene Unternehmen implizieren [vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (1997)].

#### 4.5 Direktinvestitionen in Mittel-, Ost- und Südosteuropa

Als Orientierungshilfe zur Auswahl einer Gruppe von Ländern, die aufgrund ihrer Attraktivität für Investoren zum Vergleich mit Ostdeutschland herangezogen werden können, werden die in die mittel-, ost- und südosteuropäischen Staaten geflossenen Direktinvestitionsströme betrachtet.

Im Jahr 2006 betrug in den 2004 der EU beigetretenen acht mittel- und osteuropäischen Ländern der Anteil am Zufluss aller ausländischen Direktinvestitionen in diese Region 37 % (28.357 Mill. €) gegenüber 50 % (29.072 Mill. €) im Vorjahr (vgl. Tab. 4-9). Auf Südosteuropa entfiel ein Anteil von rund 10 % (7.862 Mill. €) und die Länder der europäischen GUS verzeichneten 36 % (27.654 Mill. €). Damit lagen die Anteile der beiden letztgenannten Ländergruppen deutlich über dem Niveau des Vorjahres. Die Verlagerung von neuen ausländischen Direktinvestitionen nach Osten und Südosten spiegelt die neuen Investitionsmöglichkeiten in diesen Ländern wider, nicht jedoch ein nachlassendes Interesse an den acht Beitrittsländern von 2004. Der Rückgang an ausländischen Direktinvestitionen in drei dieser Länder – Tschechien, Ungarn und Estland – war aufgrund geringer Privatisierungen im Jahr 2005 zu erwarten. In weiteren drei Ländern – Polen, Lettland und Litauen – erreichten die Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen einen historischen Höchststand. Auch die Slowakei verzeichnete außergewöhnlich hohe Zuflüsse.

Bulgarien und Rumänien erzielten 2006 Rekordwerte an Zuflüssen ausländischer Direktinvestitionen. Dies ist zum Teil das Resultat von Privatisierungen, aber auch von neuen Investitionsprojekten in Finanzdienstleistungen, Handel und Immobilien. Die EU-Mitgliedschaft bedeutet einen Stabilitätsanker für Investoren, die durch verbesserte Geschäftsbedingungen und den stark steigenden Konsum angezogen werden. Die hohen Zuflüsse in die europäische GUS sind allein Russland zuzuschreiben, wo sich die ausländischen Direktinvestitionen mehr als verdoppelten.

Die Zunahme von ausländischen Direktinvestitionen in den neuen EU-Mitgliedsländern könnte eine Verlagerung der Investorenpräferenzen anzeigen. Aber weniger als die Hälfte der ausländischen Direktinvestitionen findet in den Exportbranchen statt [vgl. WIIW (2005)]. Etwa 60 % der ausländischen Direktinvestitionen in den osteuropäischen Ländern finden in Branchen statt, die auf den jeweiligen Binnenmarkt ausgerichtet sind: Energieversorgung, Bankwesen und Immobilien.

Tabelle 4-9: Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in Mittel-, Ost- und Südosteuropa

Land/Länder- gruppe	Zufluss ausländischer Direktinvestitionen in Mill. €						Zufluss in € je Einwohner	Bestand in € je Einwohner
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006	2006
Tschechien	6.296	9.012	1.863	4.007	9.374	4.752	463	5.719
Ungarn	4.391	3.185	1.888	3.633	6.099	4.874	484	6.170
Polen	6.372	4.371	4.067	10.292	7.703	11.093	291	2.361
Slowakei	1.768	4.397	1.914	2.441	1.694	3.324	617	3.338
Slowenien	412	1.722	271	665	445	303	151	3.133
<b>Neue Mitglieds- länder-5</b>	<b>19.240</b>	<b>22.687</b>	<b>10.002</b>	<b>21.039</b>	<b>25.315</b>	<b>24.346</b>	<b>370</b>	<b>3.571</b>
Estland	603	307	822	776	2.349	1.282	954	9.232
Lettland	147	269	270	513	582	1.303	569	2.515
Litauen	499	772	160	623	826	1.426	420	2.462
<b>Neue Mitglieds- länder-8</b>	<b>20.488</b>	<b>24.035</b>	<b>13.799</b>	<b>22.950</b>	<b>29.072</b>	<b>28.357</b>	<b>389</b>	<b>3.590</b>
Bulgarien	903	980	1.851	2.736	3.103	4.104	533	2.047
Rumänien	1.294	1.212	1.946	5.183	5.213	9.082	421	1.432
<b>Neue Mitglieds- länder-10</b>	<b>22.685</b>	<b>26.226</b>	<b>15.051</b>	<b>30.869</b>	<b>37.387</b>	<b>41.544</b>	<b>407</b>	<b>3.019</b>
Albanien	232	143	158	278	224	259	82	603
Bosnien und Herzegowina	133	282	338	534	421	338	88	676
Kroatien	1.503	1.197	1.785	990	1.425	2.838	639	4.577
Mazedonien	493	83	84	126	80	279	137	1.028
Serbien	184	504	1.204	777	1.265	3.504	471	1.119
Montenegro	11	76	44	53	393	644	1.031	1.943
<b>Südosteuropa</b>	<b>2.555</b>	<b>2.285</b>	<b>3.612</b>	<b>27.592</b>	<b>3.808</b>	<b>7.862</b>	<b>365</b>	<b>1.693</b>
Belarus	107	262	152	132	245	282	29	214
Moldau	114	89	65	120	160	177	45	250
Russland	3.069	3.660	7.041	12.422	10.258	23.047	162	1.160
Ukraine	884	734	1.260	1.380	6.263	4.148	89	370
<b>Europ. GUS</b>	<b>4.174</b>	<b>4.745</b>	<b>8.518</b>	<b>14.053</b>	<b>16.926</b>	<b>27.654</b>	<b>136</b>	<b>914</b>
<b>Region insg.</b>	<b>29.414</b>	<b>33.255</b>	<b>27.180</b>	<b>47.682</b>	<b>58.121</b>	<b>77.060</b>	<b>236</b>	<b>1.625</b>

Quellen: WIIW (2007), Berechnungen des ifo Instituts.

Einen Hinweis auf Produktionsverlagerungen könnte der relativ hohe bzw. steigende Anteil der verarbeitenden Industrie an den ausländischen Direktinvestitionen in Tschechien, Ungarn und Rumänien sein. Zahlungsbilanzdaten sind zwar nicht unmittelbar geeignet, Produktionsverlagerungen nach Osteuropa nachzuweisen [vgl. WIIW (2005)]. Aber es gibt Anzeichen, dass Kapazitätsausweitungen – vor allem in der Automobilin-

dustrie und in der Produktion von Haushaltsgeräten – meist in den neuen Mitgliedsländern stattfinden. Auch die Verlagerung von handelbaren Dienstleistungen wie Buchhaltung, Softwareproduktion und Call Centern findet in der Statistik wenig Nachweis, ist aber aus Firmenberichten bekannt.

#### **4.6 Bedeutung nationaler und internationaler Investoren für Ostdeutschland**

Ein Vergleich der in Tabelle 4-9 enthaltenen Pro-Kopf-Angaben für den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen in die MOEL mit den entsprechenden Werten für Ostdeutschland würde allein schon aufgrund der genannten Regionalisierungsproblematik zu Verzerrungen führen. Allerdings kommt noch ein weiteres ostdeutsches Spezifikum hinzu. Dieses besteht im Hinblick auf die Investitionsaktivitäten darin, dass in den neuen Bundesländern seit der Wende nicht nur die ausländischen, sondern auch und gerade die westdeutschen Investoren eine gewichtige Rolle spielen. Diese gehen aber (anders als im Fall der MOEL) nicht als ausländische Unternehmen in die Statistik der DEUTSCHEN BUNDESBANK ein. Sachlich sind sie allerdings nicht von den ausländischen Unternehmen zu trennen, denn beide erfüllen im Hinblick auf den Aufholprozess identische Funktionen wie Modernisierung des Kapitalstocks, Umstrukturierung und Technologietransfer [vgl. GÜNTHER (2005), S. 46f.].

Für einen adäquaten Vergleich der Investitionszuflüsse kann auf die Daten des IAB-Betriebspanels zurückgegriffen werden. Hieraus lassen sich die von ausländischen und westdeutschen Investoren in den neuen Bundesländern getätigten Investitionen ermitteln. Zu dem so gebildeten Investitionsvolumen trägt Westdeutschland im Zeitraum 2000 bis 2005 durchschnittlich rund 80 % bei. Da sich die Erhebungen allerdings nur auf den Unternehmenssektor erstrecken, fallen die Werte für Ostdeutschland eher noch zu gering aus, weil z. B. reine Finanzinvestitionen – anders als im Falle der Angaben für die MOEL - nicht enthalten sind.

Um bei einem Ländervergleich der Investitionsströme die unterschiedliche Größe der Länder zu berücksichtigen, erfolgt die Darstellung in Form der jährlichen Pro-Kopf-Zuflüsse.

Unter Berücksichtigung der die direkte Vergleichbarkeit einschränkenden Problematiken zeigt die Gegenüberstellung der pro Jahr in den Vergleichsländern getätigten Investitionsvolumina, dass Ostdeutschland in den Jahren 2000, 2003 und 2004 die höchsten Anlageinvestitionen je Einwohner unter allen betrachteten Ländern aufweist (vgl.

Tab. 4-10). Die Spitzenposition in den übrigen Jahren des Beobachtungszeitraums 2000 bis 2005 nimmt Tschechien ein. Auch die Slowakei weist über den gesamten Zeitraum hinweg beträchtliche Investitionszuflüsse aus dem Ausland auf. Bemerkenswert ist die schwache Präsenz ausländischer Investoren in Polen.

Im Vergleich zu den für die mittel- und osteuropäischen EU-Mitgliedsländer zu beobachtenden starken jährlichen Schwankungen, weisen die Werte für Ostdeutschland nur Ausschläge in einer relativ geringen Bandbreite auf. Ursächlich für die in unterschiedlicher Größenordnung zu verzeichnenden jährlichen Zuflüsse sind im Falle der MOEL hauptsächlich Zeitpunkt und Umfang der durchgeführten Privatisierungsprojekte.

**Tabelle 4-10: Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen 2000-2005 (pro Kopf in €)**

Land	Zufluss pro Kopf					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ostdeutschland <sup>a</sup>	535	446	414	531	530	415
Bulgarien	135	111	124	236	351	400
Polen	267	167	114	106	269	202
Rumänien	52	59	56	89	239	241
Slowakei	387	329	817	356	454	315
Slowenien	75	207	864	136	333	223
Tschechien	526	613	883	183	392	917
Ungarn	293	430	313	186	359	604

a) Anlageinvestitionen von Unternehmen mit ausländischer oder westdeutscher Kapitalbeteiligung.

Quellen: IAB-Betriebspanel, WIIW (2007), Berechnungen des ifo Instituts.

#### 4.7 Länderauswahl

Wie gezeigt, absorbieren die größeren osteuropäischen EU-Länder Tschechien, Ungarn und Polen gemessen an den Strömen und Beständen in beträchtlichem Umfang ausländische Direktinvestitionen. Jedoch nicht nur vom Investitionsvolumen her gesehen sind sie damit für die Themenstellung der Untersuchung relevant, sondern auch in Anbetracht ihrer räumlichen Nähe als potenzielle Konkurrenzstandorte zu Ostdeutschland. Daneben entwickeln sich die jüngsten EU-Mitgliedsländer Bulgarien und Rumänien durch die sukzessive Übernahme des *Acquis communautaire* auf mittlere Sicht zu sicheren Investitionsstandorten. Zusätzlich werden als Referenzländer für den Standortver-



gleich mit Ostdeutschland aufgrund spezifischer Vorteile die Slowakei (wichtiger Fahrzeugbaustandort) und Slowenien (dem Euro-Raum angehörig) miteinbezogen.

Die bei Betrachtung der Pro-Kopf-Bestände relativ attraktiven Investitionsstandorte im Baltikum und auf dem Westbalkan wurden aufgrund der geringen Größen der Länder und der damit beschränkten Investitionsmöglichkeiten nicht in der Länderauswahl berücksichtigt.

In einer erst wenige Jahre zurückliegenden Studie des IFO INSTITUTS kristallisierten sich als alternative Investitionsstandorten zu Ostdeutschland, aber auch zu bisher bevorzugten mittel- und osteuropäischen Ländern, bereits Russland als auch die Ukraine heraus [vgl. GERSTENBERGER et al. (2004)]. Diese sollen deshalb in der vorliegenden Untersuchung ebenfalls einer genaueren Betrachtung unterzogen werden.

Wichtige Zielländer der Globalisierung sind darüber hinaus im asiatischen Raum zu finden. Hier werden Japan als im Hinblick auf die Wirtschaftsverfassung und das Entwicklungsniveau mit Deutschland insgesamt vergleichbar sowie China und Vietnam als derzeit in der Gunst ausländischer Unternehmen hoch im Kurs stehende Zielländer in die Betrachtung mit einbezogen.

Allerdings sind die somit in die Untersuchung einbezogenen Referenzländer hinsichtlich Größe, Bevölkerungsdichte und Wirtschaftsentwicklung sehr heterogen (vgl. Tab. 4-11). China, als das bevölkerungsreichste Land, liegt im Bruttonationaleinkommen (BNE) je Einwohner 2004 weit hinter den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL) zurück. Ein noch geringeres Einkommen pro Einwohner weist Vietnam mit nur 2.700 US-\$ im Jahr 2004 auf. Russland und Ukraine reihen sich ebenfalls bezüglich BNE je Einwohner hinter den MOEL ein.

Tabelle 4-11: Indikatoren zur Struktur und Wirtschaftsentwicklung der Referenzländer

Land	Strukturindikatoren		Ökonomische Indikatoren				
	Fläche in 1.000 km <sup>2</sup>	Bevölkerung 2006 <sup>a</sup> in 1.000	BIP nominal 2004 in Mill. US-\$	Wachstumsrate reales BIP <sup>a</sup> 2004	BNE <sup>b</sup> je Einwohner 2004 in Int. \$	Inflationsrate 2005	Erwerbslosenquote 2005
Deutschland	357,0	82.372	2.751,0	1,3	27.950	+1,9	9,5
- West	248,5	65.677	2.332,4	1,3	30.031	+1,9 <sup>c</sup>	8,1
- Ost	108,6	16.695	418,5	1,1	20.203	+2,2 <sup>c</sup>	13,1
Bulgarien	110,9	7.671	24,1	5,6	7.870	+5,0	9,9
Polen	312,7	38.499	252,4	5,3	12.640	+2,2	17,7
Rumänien	238,4	21.629	75,5	8,4	8.190	+9,1	7,7
Slowakei	49,0	5.401	42,0	5,4	14.370	+2,8	16,3
Slowenien	20,3	1.966	32,5	4,2	20.730	+2,5	6,5
Tschechien	78,9	10.209	107,7	4,4	18.400	+1,6	7,9
Ungarn	93,0	10.071	100,8	5,2	15.620	+3,5	7,2
Russland	17.075,4	142.537	581,4	7,1	9.620	+12,7	7,8
Ukraine	603,7	45.986	64,8	12,1	6.250	+13,5	
China	9.597,0	1.323.636	1.931,7	10,1	5.530	+3,4	6,8
Japan	377,9	128.219	4.666,3	2,7	30.040	-0,3	4,7
Vietnam	331,7	85.344	45,2	7,7	2.700	+8,1	

a) Angaben für Deutschland aus der VGR der Länder. - b) Bruttonationaleinkommen in Marktpreisen. - c) Angabe jeweils ohne Berlin.

Quellen: STATISTISCHES BUNDESAMT (2006), VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNGEN DER LÄNDER (2007a), Berechnungen des ifo Instituts.

### III. STANDORTBEDINGUNGEN IM LÄNDERVERGLEICH

#### 5. Standortfaktoren im Überblick

##### 5.1 Bedeutung und Typen von Standortentscheidungen

Standortentscheidungen sind für Unternehmen von ausgesprochen hoher Bedeutung, weil sie ähnlich wie die Rechtsformwahl konstitutiven Charakter für ein Unternehmen haben. Sie sind zumeist nur unter Aufwendung erheblicher Ressourcen revidierbar und setzen somit für viele Folgeentscheidungen die Rahmenbedingungen [vgl. PIEPER (1994), S. 14 und FALLGATTER (2006), S. 75]. Standortentscheidungen sind nicht nur bei der Gründung eines neuen Unternehmens oder bei Unternehmenserweiterungen zu treffen. Auch wenn ein Unternehmen schrumpft, stehen oft Standortentscheidungen an, muss hier doch entschieden werden, welche Standorte geschlossen werden sollen. Trotz der häufig hohen Kosten einer Standortverlagerung wird ein Unternehmen auch von Zeit zu Zeit erwägen, seinen Standort zu wechseln. Ebenso sind Bleibeentscheidungen, d. h. bewusste Neuentscheidungen für einen gegebenen Standort nachdem alternative Möglichkeiten geprüft wurden, Standortentscheidungen [vgl. GRABOW (2005), S. 41 sowie GRABOW, HENCKEL und HOLLBACH-GRÖMIG (1995), S. 154]. Einen Überblick gibt Tabelle 5-1.

**Tabelle 5-1: Typen betrieblicher Standortentscheidungen**

Neugründung	Schrumpfung	Veränderung	Erweiterung	Bleibeentscheidung
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existenzgründungen</li> <li>- „unechte“ Gründungen (z. B. Spin-offs von Abteilungen, die vom Unternehmen abhängig bleiben)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Schließung von Betrieben / Zweigstellen des Unternehmens</li> <li>- Schrumpfung an vorhandenen Standorten</li> <li>- Ausgliederung, Verkauf von Betrieben / Betriebsteilen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verlagerung des gesamten Unternehmens / von Unternehmensteilen, Betrieben, Betriebsteilen</li> <li>- Ausweitungen auf Kosten anderer Standorte des gleichen Unternehmens</li> <li>- Schrumpfung zugunsten anderer Standorte des gleichen Unternehmens</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gründung von Betrieben / Zweigstellen</li> <li>- Erweiterung an vorhandenen Standorten</li> <li>- Betriebsübernahmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bewusste Neuentscheidung für einen gegebenen Standort</li> </ul>

*Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts.*

Standortentscheidungen werden von Unternehmen vor dem Hintergrund der jeweiligen Unternehmensziele getroffen, also typischerweise der Gewinnmaximierung. Aufgrund der schwierigen Revidierbarkeit von Standortentscheidungen ist davon auszugehen, dass die meisten Unternehmen eine Vielzahl von Kriterien in ihre Überlegungen einbeziehen und die in Betracht kommenden Standorte diesbezüglich genau prüfen.

Aus Sicht der Wirtschaftspolitik kommt Standortentscheidungen eine besonders wichtige Rolle zu, weil Entscheidungen zugunsten eines bestimmten Standorts für die entsprechende Region mit einem Ausbau oder zumindest der Sicherung von Arbeitsplätzen verbunden sind. Neben diesen direkten Beschäftigungseffekten von Standortentscheidungen ist mit einer Reihe von indirekten Effekten zu rechnen. So wirken sich Neuan-siedlungs- oder Bleibeentscheidungen zumeist auf regional angesiedelte Zulieferer aus und ziehen somit unter Umständen sogar weitere positive Ansiedlungsentscheidungen nach sich. Auch im Bereich unternehmensnaher Dienstleistungen können Beschäftigungsgewinne in der Region erzielt werden. Mit der regionalen Beschäftigung steigt zudem gleichzeitig die lokale Kaufkraft, was positive Nachfrageeffekte und damit zusätzliche expansive Impulse nach sich ziehen kann.

Eine Region kann im nationalen und internationalen Standortwettbewerb nur bestehen, wenn sie im Hinblick auf für Unternehmen relevante Standortfaktoren attraktiv ist. Auch wenn die relevanten Standortfaktoren naturgemäß von Unternehmen zu Unternehmen differieren, so ist doch davon auszugehen, dass Regionen mit einem besonders guten Mix an Standortfaktoren im Standortwettbewerb überdurchschnittlich erfolgreich sind und besonders viele Unternehmen attrahieren.

Das Problem der Standortwahl lässt sich in vier Teilaspekte zerlegen [vgl. FALLGATTER (2006), S. 75 und SCHÄTZL (1993), S. 29]. Zunächst einmal muss sich ein Unternehmen entscheiden, welches Land es als Standort wählen soll (internationale Standortwahl). Innerhalb des Ziellandes ist eine Region (regionale Standortwahl) und innerhalb dieser dann der konkrete Standort (lokale Standortwahl) auszuwählen, in der das Unternehmen angesiedelt werden soll. Schließlich ist über die Anordnung einzelner Betriebsabteilungen zu entscheiden (innerbetriebliche Standortwahl). Gegenstand der vorliegenden Untersuchung sind ausschließlich die beiden erstgenannten Teilaspekte.

## 5.2 In Betracht zu ziehende Standortfaktoren

Prinzipiell stehen zwei unterschiedliche empirische Strategien zur Ermittlung der Relevanz von verschiedenen Standortfaktoren zur Verfügung. Einerseits können mit Hilfe von Unternehmensbefragungen Primärdaten erhoben werden. So können Unternehmen befragt werden, welche Faktoren bei ihrer Standortwahl eine Rolle gespielt haben. Die Qualität unterschiedlicher Standortfaktoren kann ebenfalls durch eine Unternehmensbefragung ermittelt werden. Andererseits kann auch auf Daten aus zur Verfügung stehenden Sekundärstatistiken zurückgegriffen werden. Unter Verwendung ökonomischer Verfahren kann daraus mit Hilfe dieser Daten analysiert werden, welche Faktoren die Standortqualität determinieren. Beide Methoden haben ihre spezifischen Vor- und Nachteile (vgl. Tab. 5-2) und werden in der einschlägigen Literatur nahezu gleichberechtigt genutzt. Auch in der vorliegenden Studie wird auf beide Ansätze zurückgegriffen.

**Tabelle 5-2: Befragung vs. ökonomische Schätzung**

Befragung	Ökonomische Schätzung
<p style="text-align: center;"><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- es kann auch nach Merkmalen gefragt werden, die nicht der amtlichen Statistik entnommen werden können</li> <li>- zukünftige Tatbestände wie Erwartungen und Absichten können erfragt werden</li> <li>- sehr individuelle Untersuchungsdesigns sind möglich</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Nachteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ergebnisse können maßgeblich von Größe der Stichprobe, Klarheit der Fragestellung, Interpretationsbedürftigkeit qualitativer Antworten beeinflusst werden</li> <li>- nicht alle Unternehmen sind zur Beantwortung der Fragen bereit (Gefahr der Verzerrung)</li> <li>- Unternehmen verfolgen bei Beantwortung der Fragen ihre eigenen Ziele und antworten deshalb oft strategisch</li> <li>- kostenintensiv und zeitaufwendig</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- i. d. R. kostengünstig</li> <li>- Beobachtung tatsächlichen Verhaltens</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Nachteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hauptschwierigkeit liegt darin, sämtliche relevanten Standortfaktoren in die Analyse einzubeziehen (Probleme der Quantifizierbarkeit und der Datenverfügbarkeit)</li> <li>- Qualität der Inputdaten ist von entscheidender Bedeutung für den Aussagegehalt der ökonomischen Analyse</li> </ul>

*Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts.*

Für beide erwähnten empirischen Forschungsansätze ist es notwendig oder zumindest hilfreich, zunächst die in Betracht zu ziehenden, potenziellen Determinanten der Standortqualität zu ermitteln. Die von einem Unternehmen im Einzelfall herangezogenen Kriterien zur Auswahl eines geeigneten Standortes werden von Fall zu Fall naturgemäß differieren. Ganz wesentlich wird die Entscheidung z. B. vom Geschäftsfeld eines Un-

ternehmens abhängen. Ziel der vorliegenden Studie ist nicht, einzelne Standortentscheidungen von Unternehmen zu erklären. Vielmehr geht es darum, Faktoren zu identifizieren, die sich im Durchschnitt positiv auf Standortentscheidungen zugunsten von bestimmten Regionen auswirken. Dennoch ist es aufgrund der großen Heterogenität von Unternehmen notwendig, eine Vielzahl von potenziellen Determinanten der Standortwahl in die Untersuchung einzubeziehen.

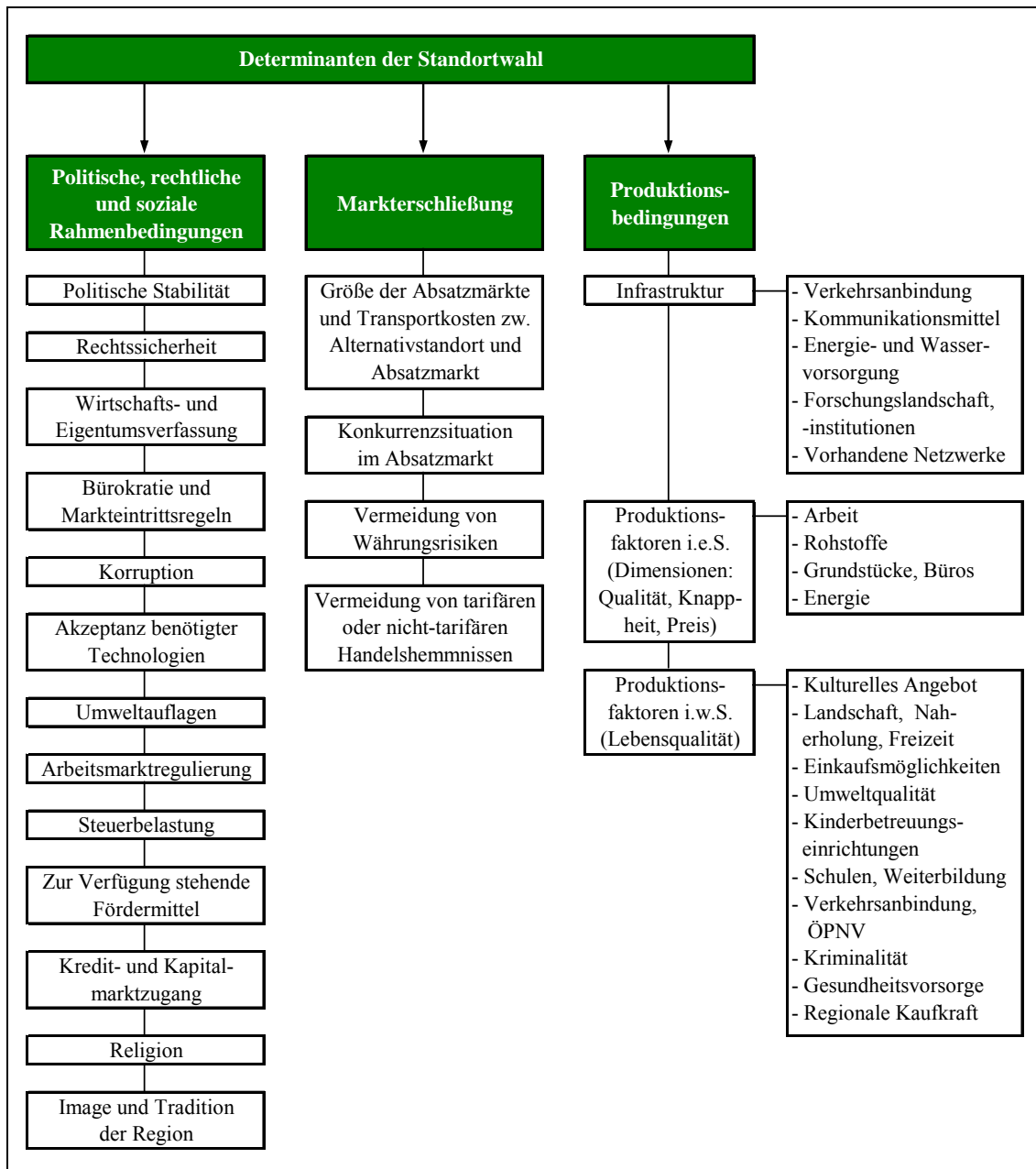
Prinzipiell stehen zwei unterschiedliche empirische Strategien zur Ermittlung der Relevanz von verschiedenen Standortfaktoren zur Verfügung. Einerseits können mit Hilfe von Unternehmensbefragungen Primärdaten erhoben werden. Dabei werden Unternehmen befragt, welche Faktoren bei ihrer Standortwahl eine Rolle gespielt haben und wie die Qualität der verschiedenen Standortfaktoren bewertet wird. Andererseits kann auch auf Daten aus Sekundärstatistiken zurückgegriffen werden. Unter Verwendung dieser Daten kann mit Hilfe ökonomischer Verfahren analysiert werden, welche Faktoren die Standortqualität determinieren. Beide Methoden haben ihre spezifischen Vor- und Nachteile (vgl. Tab. 5-2) und werden in der einschlägigen Literatur nahezu gleichberechtigt genutzt. In der vorliegenden Studie werden daher beide Ansätze verwendet.

Damit eine Region unter einem dieser beiden Motive überhaupt als Standort in Betracht kommen kann, müssen allerdings darüber hinaus die politischen, rechtlichen und sozialen Rahmenbedingungen der Region akzeptabel sein. Diese Rahmenbedingungen können als eine Art Vorfilter für Standortentscheidungen gesehen werden. So wird sich ein Unternehmen unter dem Markterschließungsmotiv nur dann in einer Region engagieren, wenn ein gewisser Grad an Rechtssicherheit gewährleistet ist.

Im Folgenden wird ein Überblick über die verschiedenen bei einer Standortentscheidung eines Unternehmens unter Umständen eine Rolle spielenden Faktoren gegeben. Dabei wird zwischen den drei oben genannten Gruppen von potenziellen Determinanten der Standortentscheidung unterschieden. Zunächst werden all jene Faktoren erläutert, die die Rahmenbedingungen eines Landes oder einer Region bestimmen. Daran anschließend wird dargestellt, welche Determinanten unter dem Markterschließungsmotiv und welche unter dem Motiv der Nutzung der vorhandenen Produktionsbedingungen eine Rolle spielen können. Die Auswahl der berücksichtigten Faktoren orientiert sich dabei vorrangig an den Erkenntnissen der bisher vorliegenden theoretischen und empirischen Literatur zur Bedeutung unterschiedlicher Standortfaktoren. Einen Überblick dazu gibt Abbildung 5-1. In der Abbildung unberücksichtigt bleiben die bei vielen Entscheidungen durchaus eine wichtige Rolle spielenden Faktoren der Verbundenheit zu einer Region sowie der Faktor Zufall. Beide Faktoren sind kaum zu messen und zu be-

einflussen. Dennoch spielen sie bei einzelnen Ansiedlungsentscheidungen sicherlich eine Rolle.

Abbildung 5-1: Mögliche Determinanten der Standortwahl



Quelle: Darstellung des ifo Instituts.

### **5.2.1 Politische, rechtliche und soziale Rahmenbedingungen**

Die Rahmenbedingungen, die eine Region bieten kann, sind sowohl unter dem Markterschließungsmotiv als auch bei Ansiedlungsentscheidungen, die durch die Ausnutzung günstiger regionaler Produktionsbedingungen motiviert sind, von Bedeutung und haben somit universellen Charakter. Zu den Rahmenbedingungen zählen zunächst Aspekte wie politische Stabilität, Rechtssicherheit sowie die Wirtschafts- und Eigentumsverfassung. Ebenso spielen Bürokratie- und Markteintrittsregeln, das Vorhandensein von Korruption, die allgemeine Akzeptanz benötigter Technologien, bestehende Umweltauflagen, die Regulierung des Arbeitsmarktes, Besteuerungsaspekte, die direkte Förderung von Ansiedlungsentscheidungen sowie der Zugang zum Kapital- und Kreditmarkt eine wichtige Rolle. Schließlich kommen Aspekte wie die vorherrschende Religion und das Image einer Region als Determinanten der Standortwahl in Betracht.

#### **Politische Stabilität**

Die Rahmenbedingungen einer Region werden zunächst einmal durch den Grad an politischer Stabilität, den eine Region aufweist, geprägt. Die Rahmenbedingungen einer Region können von der jeweiligen Regierung maßgeblich beeinflusst werden. Zumeist ergreifen Regierungen differierender politischer Couleur auch unterschiedliche Maßnahmen, sodass Regierungswechsel oft mit einem Kurswechsel in der Wirtschaftspolitik einhergehen. Die Rahmenbedingungen einer Region, die häufig Politikwechsel erlebt, sind insofern für Unternehmer schwerer berechenbar und die Region somit als Standort unter Umständen unattraktiv.

Der Einfluss der politischen Stabilität auf die Standortwahl ist ökonometrisch bereits von GLOBERMAN und SHAPIRO (2002) untersucht worden. Die Autoren kommen dabei zu dem Schluss, dass die politische Stabilität eines Landes tatsächlich einen Einfluss auf das Ausmaß aus dem Ausland zufließender Direktinvestitionen hat.

#### **Rechtssicherheit**

Es ist zu erwarten, dass sich Unternehmen vorrangig in solchen Regionen ansiedeln, die ein gewisses Maß an Rechtssicherheit bieten. Rechtssicherheit ist ein wichtiges Element einer rechtsstaatlichen Ordnung. Unter Rechtssicherheit wird die Klarheit, Bestimmtheit und Beständigkeit staatlicher Entscheidungen sowie die Klärung von umstrittenen Rechtsfragen oder -verhältnissen in angemessener Zeit verstanden.



Rechtsklarheit entsteht durch die schriftliche Ausfertigung und die Bekanntgabe von Rechtsnormen wie Gesetzen und Verordnungen sowie deren Aufhebung. Dabei herrscht Rechtsklarheit nur dann, wenn keine unzumutbaren Schwierigkeiten bei der Kenntniserlangung der rechtlichen Regelungen bestehen. Auch für anderweitige Akte öffentlicher Gewalt wie Gerichtsentscheidungen und Verwaltungsakte sind die gesetzlichen Voraussetzungen zur Verkündung und Bekanntgabe einzuhalten. Rechtsklarheit beinhaltet aber auch, dass sie den Regelungsgehalt widerspruchsfrei, deutlich und verständlich (für den Adressaten der Rechtsnorm und den Rechtsanwender) wiedergeben. Unter Bestimmtheit wird verstanden, dass Rechtsnormen oder -akte in angemessenem Maße genau bestimmen, welche Folgen sich aus der Norm ergeben. Generell gilt, dass Gesetze weniger bestimmt sein dürfen als konkretisierende Rechtsverordnungen. Höchste Bestimmtheit wird regelmäßig Einzelakten abverlangt. Mit dem Grundsatz der Beständigkeit soll das Vertrauen der Wirtschaftsteilnehmer in die bestehenden rechtlichen Regelungen gefördert werden. So sollten rückwirkend geltende Gesetze nur in gerechtfertigten, verhältnismäßigen Ausnahmefällen erlassen werden, so z. B. wenn die von der Regelung Betroffenen auf den Fortbestand der rechtlichen Situation nicht vertrauen dürfen.

Auch die Rechtssicherheit erweist sich in der ökonometrischen Untersuchung von GLOBERMAN und SHAPIRO (2002) als signifikante Einflussgröße für ausländische Direktinvestitionen, wengleich der Einfluss absolut nur gering ist.

### **Wirtschafts- und Eigentumsverfassung**

Von großer Bedeutung für Ansiedlungsentscheidungen ist die im potenziellen Gastland vorherrschende Wirtschafts- und Eigentumsverfassung. Sie legt fest, in welcher Weise Handlungsrechte an wirtschaftlichen Gütern auf die wirtschaftlichen Akteure verteilt werden. In einer Marktwirtschaft werden mit dem Kauf eines Sachgutes oder einer Dienstleistung sowohl Eigentums- als auch Verfügungsrechte erworben. Hierzu zählen das Recht, den Vermögenswert zu nutzen (Entscheidungs- und Nutzungsrecht), das Recht, die Früchte des Eigentums zu nutzen (Aneignungsrecht), das Recht, das Eigentum zu verändern oder zu wechseln (Veränderungsrecht) und das Recht, den Vermögenswert ganz oder zeitweise zu übertragen (Transferrecht). Darüber hinaus muss Vertragsfreiheit und das Haftungsprinzip gelten. Das Haftungsprinzip stellt sicher, dass jeder Wirtschaftsteilnehmer auch die Folgen des eigenen Handelns zu tragen hat. Die Rechtsordnung muss deshalb Sanktionen für Vertragsbruch oder das Nichteinhalten von Gesetzen und Auflagen vorsehen. Insgesamt ist davon auszugehen, dass eine nicht den o. g. Prinzipien entsprechende Wirtschafts- und Eigentumsverfassung die wirtschaftli-

che Tätigkeit eines Unternehmens erheblich behindert und sich daher negativ auf Ansiedlungsentscheidungen auswirkt.

Empirische Arbeiten konzentrieren sich stark auf den Bereich der Eigentumsverhältnisse bezüglich geistigen Eigentums (Patentschutz). So untersuchen bspw. BRANSTETTER et al. (2005) das Investitionsverhalten von international agierenden US-amerikanischen Unternehmen in Ländern, die ihre Rechtssicherheit im Hinblick auf geistige Eigentumsrechte gestärkt haben. Der Vergleich vor und nach der Reform zeigt, dass sie die wirtschaftliche Aktivität der Investoren deutlich stimuliert, insbesondere bei Unternehmen, deren Firmenstrategie stark auf patentiertes geistiges Eigentum fokussiert ist.

### **Bürokratie und Markteintrittsregeln**

Generell gilt, dass eine starke Regulierung oder umfangreiche bürokratische Anforderungen an Unternehmen bei diesen in der Regel erhebliche Kosten verursachen. Diese Kosten können in den direkten Kosten für zu zahlende Gebühren liegen. Vor allem aber sind sie in dem erhöhten Zeitaufwand zur Bewältigung der vorgeschriebenen Formalitäten zu sehen (Compliance Cost). Je mehr Auflagen zu beachten sind und je mehr Zeit die Erledigung bürokratischer Vorgänge in Anspruch nimmt, desto unattraktiver wird eine Region in der Regel für Unternehmen.

Tatsächlich scheinen Unternehmen, Bürokratie als wesentliches Hemmnis und Belastung zu empfinden. So kommt eine Unternehmensbefragung des INSTITUTS FÜR MITTELSTANDSFORSCHUNG BONN aus dem Jahr 2003 zu dem Ergebnis, dass 79 % der kleinen und mittelständischen Unternehmen das Ausmaß der Belastung durch Bürokratie als hoch bis sehr hoch empfinden. Vor allem Formalitäten im Zusammenhang mit der Entrichtung von Steuern und Abgaben sowie den Sozialversicherungsabgaben stellen große Belastungsbereiche dar [vgl. KAYSER et al. (2004), S. 62ff.].

### **Korruption**

Ein weiterer potenzieller Faktor der Standortqualität liegt im Ausmaß der am Standort vorherrschenden Korruption. Als Korruption bezeichnet man den Missbrauch einer Vertrauensstellung in einer Funktion in Verwaltung, Wirtschaft oder Politik, um hierdurch einen materiellen oder immateriellen Vorteil zu erlangen, auf den kein rechtlich begründeter Anspruch besteht. Korruption umfasst die Tatbestände der Bestechung und Bestechlichkeit, der Vorteilsannahme sowie der Vorteilsgewährung.

Auf volkswirtschaftlicher Ebene führt Korruption in der Regel dazu, dass die von Bürokratien erbrachten Leistungen quantitativ abnehmen und/oder sich qualitativ verschlechtern, die für die Erbringung zu entrichtenden Beiträge hingegen steigen. So kann es bspw. zu Auftragsvergaben an Unternehmen kommen, obwohl sie teurere oder qualitativ schlechtere Leistungen erbringen als solche Unternehmen, die bei einer objektiven und transparenten Ausschreibung ausgewählt würden. Die den Amtsträgern gewährten Vorteile werden in der Regel bei der Rechnungsstellung eingerechnet. Es werden dann Leistungen abgerechnet, die entweder gar nicht oder nicht in dem ausgewiesenen Umfang erbracht wurden. Die aus Korruption entstehenden finanziellen Lasten hat letztlich der Steuerzahler zu tragen, was mittelfristig zu einer erhöhten Steuerbelastung der Bürger und Unternehmen führen kann. Aus diesem Blickwinkel ist die Ansiedlung in korrupten Regionen für Unternehmen unattraktiv.

Einzelwirtschaftlich kann sich für ein einzelnes Unternehmen Korruption allerdings durchaus lohnen. Wie im Abschnitt über Bürokratie bereits dargestellt, sind mit der Aufnahme, Ausweitung oder Weiterführung eines Geschäftsbetriebs oft bürokratische Formalitäten verbunden. Die Erfüllung dieser Formalitäten ist für das Unternehmen oft mit Kosten und einem erhöhten Zeitaufwand verbunden. Zudem besteht das Risiko, dass notwendige Genehmigungen gar nicht oder nur unter Auflagen erteilt werden. Das Wissen, dass Entscheidungen der Bürokratie unter Umständen mit Hilfe von Bestechung o. ä. Maßnahmen beeinflusst werden können, könnte insofern die Entscheidung bzgl. eines Standortes sogar positiv beeinflussen. Diese Sichtweise vernachlässigt allerdings, dass Bestechungsmaßnahmen nicht nur direkte, sondern darüber hinaus auch indirekte Kosten mit sich bringen, die aus dem Risiko der Aufdeckung und einer hiermit verbundenen Bestrafung resultieren können. Zudem besteht das Risiko, dass die in diesem Zusammenhang aufgewendeten Kosten ohne den gewünschten Erfolg bleiben, zumal die Gegenleistung legal eben nicht einforderbar ist. Außerdem ist es für Unternehmen schwer abzuschätzen, welche Maßnahmen notwendig sind, um eine Entscheidung in die gewollte Richtung zu beeinflussen. Schließlich ist bei einer korrupten Bürokratie nicht davon auszugehen, dass ein Unternehmen durch Bestechung systematische Vorteile erzielen kann, da die Möglichkeit der Bestechung anderen Unternehmen ebenfalls offen steht.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das Ausmaß an vorherrschender Korruption negativ mit der Standorteinschätzung von Unternehmen korreliert sein dürfte. Diese Hypothese wird von den ökonometrischen Untersuchungen von JOVORCZIK und WEI (2002) sowie von WEI (2001) und LAMBSDORFF (2005b) gestützt.

### **Akzeptanz benötigter Technologien**

Für ein Unternehmen kann es je nach Geschäftsfeld notwendig oder zumindest vorteilhaft sein, spezifische Technologien einzusetzen. Voraussetzung hierfür ist, dass die notwendigen Technologien am in Betracht gezogenen Standort erlaubt und ggf. auch akzeptiert sind. Ein Beispiel für eine solche Technologie ist die Gentechnologie. Je größer die Restriktionen im Zusammenhang mit der Verwendung einer solchen Technologie sind und je geringer die Akzeptanz der Technologie in der Bevölkerung generell ist, desto geringer dürfte die Wahrscheinlichkeit sein, dass eine Standortentscheidung zugunsten einer solchen Region ausfällt. Empirische Ergebnisse zu diesem Aspekt liegen bisher nicht vor.

### **Umweltauflagen**

Zu den politischen Rahmenbedingungen zählt ebenfalls die Existenz von Umweltauflagen, die je nach Wirtschaftszweizugehörigkeit eines Unternehmens sowohl positive als auch negative Standorteffekte haben können [vgl. hierzu SPRENGER (1992)]. Für die Industrie sind Umweltschutzauflagen zunächst einmal mit zusätzlichen Kosten verbunden und aus dieser Perspektive ein negativ wirkender Standortfaktor. Die Existenz von Umweltauflagen kann sich für Teile des industriellen Sektors allerdings auch positiv auswirken, schafft sie doch Anreize für eine umweltbewusste Produktgestaltung und die Entwicklung moderner Umweltschutztechnik. Die Einführung von Umweltschutzauflagen forciert also die Entstehung eines entsprechenden Marktes, der bei einem Nachziehen anderer Staaten zudem ein viel versprechender Wachstumsmarkt werden kann. Prinzipiell ist dennoch zu erwarten, dass weite Teile der Industrie die Existenz von Umweltauflagen eher als negativen Standortfaktor einschätzen werden. Gleichzeitig gibt es aber auch eine Reihe von Wirtschaftszweigen, wie die Land- und Forstwirtschaft, die Fischerei und die Tourismuswirtschaft, die die Existenz von Umweltauflagen als positiven Standortfaktor einschätzen dürften.

Die ökonometrische Literatur kommt zu keinem einheitlichen Ergebnis der Wirkung von Umweltauflagen auf die Standortqualität. EGGER, RAVE und TRIEBSWETTER (2005) ziehen den Schluss, dass hohe Umweltstandards ausländische Direktinvestitionen stimulieren, während FREDERIKSSON, LIST und MILLIMET (2003) zum gegenteiligen Ergebnis gelangen. Die Untersuchungen von LEVINSON (1996) und LIST (2001) finden keinen signifikanten Zusammenhang zwischen Investitionen und Umweltstandards.

### **Arbeitsmarktregulierung**

Für viele Unternehmen dürfte bei Standortentscheidungen nicht nur das Vorhandensein geeigneter Arbeitskräfte und deren Qualifikation eine Rolle spielen (beide Aspekte werden im Abschnitt „Nutzung der lokalen Produktionsbedingungen“ noch ausführlich diskutiert), sondern ebenso, wie flexibel diese gemäß den jeweiligen Bedürfnissen eines Unternehmens eingesetzt werden können. Die Regulierung des Arbeitsmarktes betrifft insbesondere den Kündigungsschutz, aber auch die Regulierung der Einstellung von Arbeitnehmern. Es ist zu erwarten, dass Unternehmen eine Region umso attraktiver einschätzen werden, je mehr Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt besteht.

Die ökonometrischen Untersuchungen von JAVORCIK und SPATAREANU (2005) sowie von GROSS und RYAN (2005) kommen zu dem Ergebnis, dass die Standortqualität negativ durch einen hohen Grad an Arbeitsmarktregulierungen beeinflusst wird. Maßnahmen zur Flexibilisierung des Arbeitsmarktes führen demnach zu einem Anstieg der Investitionen.

### **Steuerbelastung**

Eine weitere potenzielle Determinante von Standortentscheidungen kann in der Steuerbelastung der Unternehmen liegen. Hiermit ist allein die absolute Höhe der Steuern gemeint, nicht aber die im Zusammenhang mit der Besteuerung auftretenden Steuerberatungs-, Steuerplanungs- und Steuerertrichtungskosten. Letztere hängen vorrangig von der Komplexität des Steuersystems ab und zählen zu den bereits weiter oben erwähnten bürokratischen Kosten.

Hinsichtlich Investitionsentscheidungen sind prinzipiell zwei Maßzahlen der Steuerbelastung relevant: die effektiven Grenzsteuersätze sowie die effektiven durchschnittlichen Steuersätze. Bei den effektiven Grenzsteuersätzen geht man von einer zusätzlichen Investition (Grenzinvestition) aus, die ein Unternehmen zu tätigen beabsichtigt und ermittelt hieraus die zusätzlich anfallenden Steuerzahlungen. Diese Grenzsteuerzahlungen beeinflussen die Nachsteuerrendite der Investition und dadurch die Investitionsentscheidung. Das Maß der effektiven Grenzsteuersätze ist daher für zusätzliche Investitionen eines bereits angesiedelten Unternehmens von Bedeutung. Für Neuinvestitionen sind die Grenzsteuersätze hingegen weitgehend irreführend [vgl. DEVEREUX und GRIFFITH (1998)]. Relevante Belastungsindikatoren sind hier die effektiven durchschnittlichen Steuersätze, welche den Anteil der abgeführten Steuern an der Bemessungsgrundlage angeben.

DEVEREUX und GRIFFITH (1998), COUGHLIN und SEGEV (2000) sowie BÜTTNER und RUF (2005) kommen in ihren ökonometrischen Studien zu dem Schluss, dass der effektive durchschnittliche Steuersatz einen negativen Einfluss auf Investitionsentscheidungen und damit die Standortqualität hat. Danach bewirkt ein Anstieg des Steuersatzes um 10 % ein Sinken der Wahrscheinlichkeit für die Standortwahl um 20 % [vgl. BÜTTNER und RUF (2005), S. 14]. Negative Effekte von Steuern auf Investitionsvolumina werden auch von AGOSTINI (2004) bestätigt.

Während die Steuerbelastung im internationalen Vergleich zumeist erheblich differiert, ist dies auf nationaler Ebene oft nicht der Fall. So variiert die Steuerbelastung in Deutschland regional hauptsächlich aufgrund der von den Kommunen festzusetzenden Gewerbesteuer-Hebesätze. Die Steuerschuld, sowohl bei der Gewerbe- als auch der Grundsteuer, ergibt sich hier aus dem Produkt von Steuermessbetrag und Hebesatz. Die Höhe des Hebesatzes können die Gemeinden selbst festlegen. Eine Unternehmensbefragung vom INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2003) kommt dennoch zu dem Ergebnis, dass Besteuerungsfaktoren für die innerdeutsche Standortwahl eher unbedeutend sind. Bei der Befragung von NIERMANN und FROHN (2004) zur Wichtigkeit von Standortfaktoren rangiert die Gewerbe- und Grundsteuer hingegen an erster Stelle. Je nach Steuersystem kann die Steuerbelastung allerdings auch nach Rechtsform oder genutzten Finanzierungswegen differieren (Fall der mangelnden Rechtsform- und/oder Finanzierungsneutralität).

### **Fördermittel**

Ein weiterer, zu den politischen Rahmenbedingungen zählender Standortfaktor ist die Verfügbarkeit von Fördermitteln. Sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene gibt es eine Reihe von öffentlichen Förderprogrammen, die von den Unternehmen in Anspruch genommen werden können. Zumeist zielen diese Förderprogramme auf eine Angleichung der wirtschaftlichen Bedingungen in unterschiedlichen Regionen ab.<sup>8</sup> So schüttet z. B. die Europäische Union im Rahmen ihres Strukturförderprogramms erhebliche Summen aus, um Investitionen zu fördern, die zu einer Angleichung der Wirtschaftskraft europäischer Regionen führen sollen. Die insbesondere in die strukturschwachen Regionen fließenden Fördermittel können für diese Regionen einen erheblichen Standortvorteil bieten, bedenkt man, dass die Förderhöchstsätze für Investitionen

---

<sup>8</sup> Ob derartige Fördermaßnahmen tatsächlich den gewünschten Effekt erreichen können ist durchaus umstritten. So ist es zum Beispiel recht schwierig, Mitnahmeeffekte zu vermeiden. Zumindest mindert aber die Verfügbarkeit von Fördermitteln die Standortqualität einer Region nicht.

bis zu 50 % betragen können. Um die politischen Rahmenbedingungen adäquat einschätzen zu können, ist also zu berücksichtigen, inwiefern die Unternehmen einer Region Zugriff auf öffentliche Fördermittel haben.

Die Ergebnisse einer empirischen Wirkungsanalyse von LEHMANN und STIERWALD (2004) bestätigen, dass die Förderung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GA-Förderung) meist mit positiven Effekten auf Investitionen verbunden sind, allerdings auch Mitnahmeeffekte auftreten. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt RAGNITZ (2003). Auch in verschiedenen Unternehmensbefragungen wurde die Bedeutung der Verfügbarkeit von Fördermitteln ermittelt. Bei den Unternehmensbefragungen von ERNST & YOUNG (2006) sowie von PROGNOSE (2005) ergab sich, dass die zur Verfügung stehenden Fördermittel für deutsche Unternehmen zwar relativ wichtig sind, es aber aus Sicht der Unternehmen eine ganze Reihe noch bedeutenderer Standortfaktoren gibt.

### **Kredit- und Kapitalmarktzugang**

Für die Durchführung von Investitionen benötigen Unternehmen oft zusätzliches Kapital. Kann eine Investition nicht aus thesaurierten Gewinnen finanziert werden und dem Unternehmen von den aktuellen Anteilseignern kein zusätzliches Kapital zugeführt werden, so können die benötigten Mittel entweder mit einem Kredit oder mit einer Herannahme von externem Beteiligungskapital beschafft werden. Generell dürften sich ein gut funktionierender Kreditmarkt sowie das Vorhandensein von ausreichendem Beteiligungskapital positiv auf Standortentscheidungen für eine Region auswirken.

Die Hypothese, dass der Zugang zu Krediten und Beteiligungskapital die Standortqualität positiv beeinflusst, wird durch die Unternehmensbefragung von PROGNOSE (2005) gestützt. So sehen hier 50 % der Unternehmen die Finanzierungsbedingungen am Standort als wichtige Determinante der Standortwahl an.

### **Religion**

Auch Religion und Religiosität der Bevölkerung gehören zu den potenziellen Determinanten der Standortwahl. So beeinflusst die Zugehörigkeit zu einer Religion unter Umständen Verhaltenskomponenten wie Ehrlichkeit, Sparsamkeit oder Verschwendungssucht, Arbeitsethik, Bereitschaft zu harter Arbeit, Offenheit gegenüber Fremden und Fremdem. All diese Faktoren haben einen Einfluss auf die Arbeitsproduktivität des Einzelnen und damit der Gesellschaft insgesamt.

Eine empirische Untersuchung von BARRO und MCCLEARY (2003) bestätigt die Hypothese, dass Religiosität produktivitätsorientiertes Verhalten unterstützt und hierdurch wirtschaftliches Wachstum stimuliert.<sup>9</sup> Insbesondere der Glaube an ein Leben nach dem Tod wirkt offenbar wachstumssteigernd. Eine Erklärung für diese Ergebnisse könnte die Antizipation zukünftiger Belohnung oder Bestrafung für "gutes" oder "schlechtes" Gegenwartsverhalten sein. Darüber hinaus fördert der Pluralismus der Religionen in einer Volkswirtschaft den Wettbewerb der Religionen. Daraus hervorgehende "deregulierte Religionsmärkte" unterstützen zusätzlich das reale Wachstum des Landes.

### **Image und Tradition der Region**

Ein weiterer potenzieller Standortfaktor ist das Image einer Region. Dieses wird oft stark durch die Tradition einer Region geprägt. Auf den ersten Blick scheint dieser Faktor nicht den Rang einer eigenständigen Determinante für Standortentscheidungen aufzuweisen. So könnte argumentiert werden, dass das Image einer Region nichts anderes ist als die Summe der Standortbedingungen, die eine Region bieten kann. Langfristig kann dieser Argumentation zwar kaum entgegen getreten werden, kurz- bis mittelfristig ist es aber durchaus möglich, dass das von Investoren wahrgenommene Image sich von den ökonomischen Fakten unterscheidet. Dies gilt insbesondere in Phasen der Verbesserung oder Verschlechterung der Standortbedingungen. Diese werden von Investoren zum Teil erst mit erheblicher Verzögerung wahrgenommen.

Bei verschiedenen Unternehmensbefragungen, wie denen von ERNST & YOUNG (2006) sowie von NIEMANN und FROHN (2004) wurde auch das Image der Region als potenzieller Standortfaktor einbezogen. Den Ergebnissen zu Folge wird das Image zwar von den Unternehmern als durchaus wichtiges Kriterium angesehen. Im Vergleich zu anderen Faktoren spielt es aber eine eher untergeordnete Rolle bei der Standortwahl.

#### **5.2.2 Markterschließungsmotiv**

Häufig liegt Standortentscheidungen von Unternehmen ein Markterschließungsmotiv, also die Bedienung eines bisher nicht oder nur unzureichend bedienten, aber gleichzeitig viel versprechenden Absatzmarktes zugrunde. Bei den Umfragen von PROGNOSE (2005) und dem INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2003) stellte sich die Nähe zu Absatzmärkten als wichtiger Standortfaktor für Unternehmen heraus. Zwar kann in den

---

<sup>9</sup> NOLAND (2003) konnte keine systematischen Effekte einer bestimmten Religion nachweisen.



meisten Fällen ein Markt prinzipiell auch dann mit Gütern und Dienstleistungen versorgt werden, wenn das betreffende Unternehmen nicht vor Ort präsent ist.<sup>10</sup> Dennoch sprechen unter dem Markterschließungsmotiv viele Umstände dafür, dass sich ein Unternehmen für einen marktnahen Standort entscheidet.

### **Größe der Absatzmärkte und Transportkosten zwischen Alternativstandort und Absatzmarkt**

Zunächst einmal sind die Transportkosten zwischen dem alternativ in Betracht gezogenen Standort und dem zu erschließenden Absatzmarkt ein entscheidender Standortfaktor. Je höher diese Transportkosten ausfallen, desto eher wird ein Unternehmen am Absatzmarkt selbst einen Standort aufbauen. Die Transportkosten hängen nicht nur vom Vorhandensein und der Kapazität verschiedener Transportwege ab, sondern auch von der Größe und dem Gewicht der Güter sowie der zu transportierenden Menge. Tendenziell wird sich die Unterhaltung eines Standortes am Absatzmarkt daher umso eher lohnen, je größer die regionale Nachfrage nach den produzierten Gütern und Dienstleistungen ist.

In verschiedenen ökonometrischen Studien, wie denen von BECKER et al. (2005) sowie von JAVORCIK und SPATAREANU (2005), konnte nachgewiesen werden, dass die Marktgröße positiv mit grenzüberschreitenden Investitionen korreliert ist. Je größer ein Markt also war, desto mehr ausländische Direktinvestitionen flossen in die entsprechende Region.

### **Konkurrenzsituation im Absatzmarkt**

Auch die Konkurrenzsituation im Absatzmarkt kann einen Einfluss auf die Standortentscheidung ausüben. Allerdings sind hier unterschiedliche Situationen denkbar. Einerseits ist es für ein Unternehmen prinzipiell vorteilhaft, wenn der Konkurrenzdruck in einem Absatzmarkt relativ gering ist. In einem solchen Markt lassen sich am ehesten Gewinne erzielen. Andererseits kann das Engagement eines wichtigen Konkurrenten ebenfalls den Ausschlag dafür geben, dass sich ein Unternehmen gezwungen sieht, in einen wichtigen Absatzmarkt einzutreten und hier vor Ort präsent zu sein. Empirische Ergebnisse liegen zu diesem Aspekt allerdings bisher nicht vor.

---

<sup>10</sup> Diese Möglichkeit scheidet von vornherein aus, wenn die zu vertreibenden Güter oder Dienstleistungen nicht transportfähig sind.

### **Vermeidung von Währungsrisiken**

Auch dann, wenn die Präsenz eines Unternehmens oder die Produktion vor Ort aus Transportkostengründen nicht notwendig ist, kann es sinnvoll sein, lokale Fertigungsstätten aufzubauen. Zwar können die in einem Zielland unter dem Markterschließungsmotiv anzubietenden Güter und Dienstleistungen prinzipiell in einem anderen Land produziert und dann exportiert werden. Der Preis auf dem Absatzmarkt wird dann aber wesentlich von der Wechselkursentwicklung zwischen dem Land der Herstellung und dem des Absatzes bestimmt. Somit unterliegt die Nachfrage nach dem betreffenden Gut einer zusätzlichen Unsicherheit. Dieses Risiko müsste von dem Unternehmen getragen werden. Baut das Unternehmen hingegen im Absatzland selbst eine Produktionsstätte auf, so können die wechselkursbedingten Absatzrisiken ausgeschaltet werden. Der Aufbau einer lokalen Produktionsstätte im Zielabsatzmarkt kann somit auch zur Minimierung von Risiken dienen [vgl. hierzu auch BALDERJAHN und SCHNURRENBERGER (1999), S. 21]. Erfolgt die ausländische Direktinvestition hingegen aus Gründen der Kostenminimierung werden in der Regel verschiedene Stufen der Wertschöpfungskette bis hin zur gesamten Produktion ins Ausland verlagert, um dann diese (Vor-)Produkte wieder zu importieren. Da der Handel mit Vorprodukten einer erhöhten Unsicherheit unterliegt, wirkt eine hohe Wechselkursvolatilität eher negativ auf ausländische Direktinvestitionen.

Auch in der modelltheoretischen/empirischen Literatur ist die zu erwartende Wirkungsrichtung nicht eindeutig. GOLDBERG und KOLSTAD (1995) formulieren eine positive Verknüpfung von Wechselkursvolatilität und FDI. Ein Unternehmen wird sich unter dem Markterschließungsmotiv umso eher für den Aufbau (oder Erhalt) eines Produktionsstandortes in einem Zielland entscheiden, je größer die Wechselkursvolatilität zwischen dem alternativen Produktionsstandort und dem Zielland ist. Allerdings weisen BÉNASSY-QUÉRÉ, FONTAGNÉ und LAHRÉCHE-RÉVIL (2001) in ihrer ökonometrischen Untersuchung nach, dass Wechselkursschwankungen eher negativ auf ausländische Direktinvestitionen wirken. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen XING und WAN (2006) sowie CAMPA (1993). Weiterhin gibt es Studien [z.B. SCHIVAO (2007)], die gar keinen Effekt der Wechselkursvolatilität auf ausländische Direktinvestitionen finden. Es ist daher eine Frage der Empirie welcher Effekt bzw. welches Motiv der ausländischen Direktinvestitionen überwiegt.

### **Vermeidung von tarifären oder nicht-tarifären Handelshemmnissen**

Bestehen zwischen dem aktuellen Standort eines Unternehmens und den ins Auge gefassten Absatzmärkten Handelsbarrieren, so kann auch dies einen eigenen Standort im Zielland erfordern. Unter Handelshemmnissen versteht man protektionistische Maßnahmen, die den freien Außenhandel und somit den freien internationalen Wettbewerb insgesamt einschränken und dazu dienen, die eigene Volkswirtschaft zu schützen. Dabei unterscheidet man zwischen tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen. Zu den tarifären Handelshemmnissen zählen direkte Handelsbeschränkungen wie Zölle, Abschöpfungen, Exportsubventionen oder Kontingente (bspw. in Form von verschiedenen Import-Einschränkungen). Nicht-tarifäre Handelshemmnisse sind dagegen indirekte Beschränkungen des Handels, die den Marktzugang ausländischer Anbieter erschweren. Hierzu zählen u. a. die Einführung von verbindlichen Normen und Standards, Kennzeichnungspflichten, die psychologische Beeinflussung der Konsumenten zum Kauf von einheimischen Produkten, eine Diskriminierung bei der Zollabwicklung, die Androhung von handelspolitischen Maßnahmen (z. B. Zölle), das Stellen von Anforderungen an die Qualifikation von Dienstleistungsanbietern und aufwendige Verwaltungsverfahren.

Das Bestehen solcher Handelshemmnisse macht eine vollständige Bedienung dieser Märkte vom bestehenden Unternehmensstandort aus unattraktiv, unter Umständen gar unmöglich. Je ausgeprägter diese tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse sind, desto größer ist der Anreiz, im Zielland einen Standort zu unterhalten. Belegt wird dies durch eine empirische Studie von KWON (2002), die das Investitionsverhalten von international tätigen koreanischen Unternehmen untersucht. Die Analyse kommt zu dem Ergebnis, dass tarifäre und nicht tarifäre Handelsbarrieren die Firmen zwingen, direkt in ihrem Zielmarkt zu investieren.

#### **5.2.3 Nutzung der lokalen Produktionsbedingungen**

Liegt einer Standortentscheidung kein Markterschließungsmotiv zugrunde, so entscheiden sich Unternehmen typischerweise für denjenigen Standort, der sich aus produktiv-technischer Sicht besonders gut eignet. Dies ist einerseits der Fall, wenn die vorhandene Infrastruktur gut ausgebaut ist, und andererseits, wenn der Mix aus vorhandenen Produktionsfaktoren vorteilhaft ist. Sowohl bei der Infrastruktur als auch bei den Produktionsfaktoren spielen drei Dimensionen eine Rolle: die generelle Verfügbarkeit, die Kosten und die Qualität.

### ***Infrastruktur***

Als Infrastruktur werden alle langlebigen Grundeinrichtungen personeller, materieller und institutioneller Art bezeichnet, die das Funktionieren einer arbeitsteiligen Volkswirtschaft garantieren. Vor dem Hintergrund der Standortwahl spielt insbesondere die Verkehrs- und die Forschungsinfrastruktur eine wichtige Rolle.<sup>11</sup> Eine gute verkehrstechnische Anbindung eines Unternehmens ist für beinahe jedes Unternehmen wichtig. Im industriellen Bereich sind auf Grund der globalen Produktionsverkettung gut erschlossene Frachtflughäfen oft ein positiver Unternehmensstandortfaktor, sofern er für die Beschaffung oder den Warenabsatz eine Rolle spielt. Ähnliches betrifft Güterbahnhöfe, Häfen oder Autobahnen und Fernstraßen. Welche Verkehrswege von besonderer Bedeutung sind, hängt stark von unternehmensspezifischen Besonderheiten ab.

Ein positiver Einfluss der Verkehrsanbindung auf die Standortattraktivität konnte von COUGHLIN und SEGEV (2000) im Rahmen einer ökonometrischen Analyse bestätigt werden. In Unternehmensbefragungen zählt die Verkehrsinfrastruktur meist zu einem der wichtigsten Standortfaktoren überhaupt. Bei den von PROGNOSE (2005) und dem INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2003) durchgeführten Umfragen nimmt die Verkehrsanbindung jeweils Position zwei der wichtigsten Standortfaktoren ein. Diese hohe Bedeutung für die Standortwahl konnte ebenso bei der Befragung von ERNST & YOUNG (2006) bestätigt werden.

Insbesondere für innovierende Unternehmen ist zudem unter Umständen die Nähe zu Forschungsinstitutionen wie Universitäten, Fachhochschulen oder Forschungsinstituten nützlich oder gar notwendig. Dies bestätigt die ökonometrische Untersuchung von AUDRETSCH und LEHMANN (2004) am Beispiel von Standorten in Deutschland. Weitere potenziell wichtige Infrastrukturfaktoren können in der Energie- und Wasserversorgung sowie den zur Verfügung stehenden Kommunikationsmitteln gesehen werden. Hierzu liegen bisher keine empirischen Erkenntnisse vor.

### ***Produktionsfaktoren im engeren und im weiteren Sinne***

Als Produktionsfaktoren im engeren Sinne gelten zunächst einmal die Faktoren Arbeit, Werkzeuge, Maschinen und Anlagen, Rohstoffe und Vorprodukte, Grundstücke und Bauwerke sowie Energie. Für die Produktion der meisten Güter und Dienstleistungen

---

<sup>11</sup> Auch die öffentliche Verwaltung wird oft zur Infrastruktur gezählt. Diesem Vorgehen wird hier nicht gefolgt. Die öffentliche Verwaltung wurde stattdessen bereits gesondert unter „Bürokratie und Markteintrittsregeln“ abgehandelt.

werden alle diese Produktionsfaktoren, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß und unterschiedlicher Qualität, benötigt.

Als Produktionsfaktoren im weiteren Sinne bezeichnet man solche Faktoren, die das Vorhandensein, den Preis und die Qualität der Produktionsfaktoren im engeren Sinne beeinflussen und damit indirekt mitbestimmen. Dies gilt im besonderen Maße für den Produktionsfaktor Arbeit, weshalb die Produktionsfaktoren im weiteren Sinne auch unter dem Überbegriff „Lebensqualität“ einer Region zusammengefasst werden könnten. Die Lebensqualität einer Region wird durch eine Vielzahl von Faktoren bestimmt, die in der Literatur oft etwas despektierlich als „weiche Standortfaktoren“ bezeichnet werden. Die Lebensqualität fällt in der Regel umso höher aus, je geringer die Kriminalität, je besser das Gesundheitssystem und je niedriger das regionale Preisniveau und je höher damit die Kaufkraft ist. Positiv auf die Lebensqualität dürfte sich weiterhin das kulturelle Angebot, die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die Umweltqualität sowie die Naherholungs- und Freizeitmöglichkeiten auswirken. Auch eine gute Verkehrsanbindung (u. a. öffentlicher Nahverkehr) hat einen positiven Einfluss auf die Lebensqualität. Für Arbeitskräfte mit Kindern oder Kinderwunsch können die Qualität, der Preis und die Verfügbarkeit von Kinderbetreuungseinrichtungen und Schulen eine wichtige Rolle spielen.

Während in der Vergangenheit meist die Produktionsfaktoren i. e. S. im Zentrum des Interesses standen, hat die Aufmerksamkeit bezüglich der Produktionsfaktoren i. w. S. in den letzten Jahren immer mehr an Wichtigkeit zugenommen (vgl. GRABOW et al. 1995). Dennoch sind es Faktoren wie die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften oder auch die Arbeitskosten, die sich in vielen Umfragen wie z. B. INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2003), PROGNOSE (2005) und ERNST & YOUNG (2006) sowie ökonomischen Untersuchungen von FARHAUER und GRANATO (2006), BRIXY und GROTZ (2006) sowie BECKER et al. (2005) als besonders relevant herausstellen. Andere Produktionsfaktoren i. e. S., wie Grundstücks- oder Energiepreise werden als nicht so bedeutend für die Standortwahl angesehen, bspw. vgl. INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2003), STADT KÖLN (2002) und ECONORTHWEST (2002). Die zur Lebensqualität gehörenden Faktoren wie das kulturelle Angebot, Landschaft und Freizeitmöglichkeiten, Umweltqualität, Schulen- und Weiterbildung oder auch die regionale Kaufkraft rangieren meist im mittleren bis hinteren Feld der Wichtigkeit für die Unternehmen (vgl. u. a. ERNST & YOUNG (2006), PROGNOSE (2005), NIERMANN und FROHN (2004), INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2003) sowie INSTITUT FÜR DEMOSKOPIE ALLENSBACH (2003)).

### 5.3 Zwischenfazit und Ausblick

Eine Analyse der einschlägigen Literatur hat gezeigt, dass eine Vielzahl von ökonomischen Untersuchungen und Befragungsstudien existieren, die sich mit den Determinanten der Standortwahl beschäftigen [vgl. BERLEMANN und TILGNER (2007)]. Die meisten Studien beziehen sich aber nur auf bestimmte Regionen oder einzelne Branchen und zeichnen sich durch eine ausgesprochen große methodische Vielfalt aus. Zudem wird in keiner der zuvor zitierten Studien die gesamte in diesem Abschnitt aufgezeigte Palette von potenziellen Standortfaktoren in genügender Breite berücksichtigt. Inwiefern die Einzelerkenntnisse aus der Literatur verallgemeinert werden können, bleibt somit bisher weitgehend fraglich.

Die Frage, wie gut Ostdeutschland im Standortwettbewerb aufgestellt ist, kann aber nur dann beantwortet werden, wenn zuvor eindeutig geklärt ist, welche der vielen in Betracht kommenden Standortfaktoren für Ansiedlungsentscheidungen tatsächlich relevant sind. Es ist daher unerlässlich, zunächst eine umfassende empirische Untersuchung zur Erforschung der relevanten Standortfaktoren durchzuführen und erst auf dieser Basis eine Standortbewertung vorzunehmen. Um die Ergebnisse möglichst gut abzusichern, wird im Rahmen der vorliegenden Studie auf beide beschriebenen empirischen Forschungsansätze zurückgegriffen. In Kapitel 6 wird zunächst eine ökonomische Analyse relevanter Standortfaktoren vorgenommen. In Kapitel 7 werden dann die Ergebnisse einer Unternehmensbefragung präsentiert. Kapitel 8 liefert schließlich die Bewertung des Standortes Ostdeutschland vor dem Hintergrund der gefundenen Ergebnisse. Abschließend werden in Kapitel 9 wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der Standortqualität in Ostdeutschland diskutiert.

## 6. Ökonometrische Analyse der Determinanten der Standortqualität

Innerhalb dieses Kapitels werden die Ergebnisse einer umfassenden Sekundärdatenanalyse zur Identifizierung signifikanter Determinanten der Standortwahl präsentiert. Zunächst wird ein kurzer Überblick über die angewendete empirische Analysetechnik gegeben. Eine Diskussion der sich aus der Anwendung dieser Methoden ergebenden Datenanforderungen und den zur Verfügung stehenden Datenquellen schließt sich an. Schließlich werden die empirischen Ergebnisse präsentiert und diskutiert.

### 6.1 Methodik

Die empirische Analyse wurde mit Hilfe der Regressionstechnik durchgeführt. Die lineare Regressionsanalyse ist eines der am häufigsten angewendeten statistischen Analyseverfahren in den Wirtschaftswissenschaften. Sie untersucht die lineare Abhängigkeit zwischen einer metrisch skalierten abhängigen Variablen (hier der Standortqualität) und einer oder mehreren, in der Regel ebenfalls metrisch skalierten unabhängigen Variablen (den in Betracht kommenden Standortfaktoren). Regressionsanalysen können prinzipiell auf drei unterschiedliche Arten vorgenommen werden: als Querschnitts-, Zeitreihen- oder Paneldatenanalyse. Diese Methoden sollen im Folgenden kurz erläutert werden.<sup>12</sup>

Im Rahmen einer Querschnittsanalyse werden Daten analysiert, die aus unterschiedlichen Beobachtungseinheiten (z. B. Ländern, Regionen) stammen, aber zum gleichen Zeitpunkt erhoben wurden und insofern vergleichbar sind. Die Schätzgleichung einer linearen multiplen Querschnittsregression zur Analyse der Determinanten der Standortqualität hat dabei typischerweise die Form:

$$SQ_i = c + \alpha_1 \cdot SF_{1,i} + \dots + \alpha_n \cdot SF_{n,i} + \varepsilon_i.$$

Dabei bezeichnet die Variable  $SQ_i$  ein geeignetes Maß der Standortqualität und die Variablen  $SF_n$  stellen in Betracht kommende Standortfaktoren dar ( $i$  ist ein Länderindex und  $n$  ein Laufindex für die einzelnen  $N = 1 \dots n$  Standortfaktoren).

Anders als die Querschnittsanalyse impliziert die Zeitreihenanalyse die Erhebung von Daten aus der gleichen Beobachtungseinheit zu unterschiedlichen Zeitpunkten (also z. B. aus einem Land oder einer Region in unterschiedlichen Jahren). Sie nimmt inso-

---

<sup>12</sup> Für eine ausführliche Darstellung vgl. z. B. THOMAS (1997) oder JOHNSTON und DiNARDO (1997).

fern eine dynamische Perspektive ein. Die Schätzgleichung einer Zeitreihenanalyse zur Ermittlung der Determinanten der Standortqualität hat typischerweise die Form:

$$SQ_t = c + \alpha_1 \cdot SF_{1,t} + \dots + \alpha_n \cdot SF_t + \varepsilon_t.$$

Dabei stellt  $t$  einen Zeitindex dar. Neben den erklärenden Standortfaktoren können auch noch zeitverzögerte Werte der abhängigen Variablen (also der Standortqualität) in die Schätzung aufgenommen werden.

Im Rahmen der vorliegenden Studie wird auf die Methodik der Panelanalyse zurückgegriffen. Zwar ist diese Vorgehensweise methodisch am anspruchsvollsten und stellt recht hohe Datenanforderungen. Sie bietet aber den Vorteil, einerseits die Heterogenität unterschiedlicher Länder adäquat berücksichtigen zu können und andererseits auch die Analyse von Kausalbeziehungen zuzulassen. Beides erscheint im Rahmen der vorliegenden Studie notwendig. Eine Panelanalyse stellt eine Kombination von Querschnitts- und Zeitreihenanalyse dar. Eine Panelregression zur Ermittlung der Standortqualität hat demnach typischerweise die Form:

$$SQ_{i,t} = c + \alpha_1 \cdot SF_{1,i,t} + \dots + \alpha_n \cdot SF_{n,i,t} + \varepsilon_{i,t}.$$

Dabei bezeichnet die Variable  $SQ_{i,t}$  erneut ein geeignetes Maß für die Standortqualität und die Variablen  $SF_N$  stellen in Betracht kommende Standortfaktoren dar ( $n$  ist ein Laufindex für die einzelnen  $N = 1 \dots n$  Faktoren,  $i$  ein Länderindex und  $t$  ein Zeitindex). Ergebnis der Regressionsanalyse sind Schätzwerte für die Regressionskonstante  $c$  sowie für den Einfluss der einzelnen Standortfaktoren (Koeffizienten  $\alpha_n$ ). Die Variable  $\varepsilon_{i,t}$  stellt das durch die Regression nicht erklärte Residuum dar.

Die Regressionskonstante und die Koeffizienten werden dabei in der Regel mit Hilfe der sog. Kleinste-Quadrate-Schätzung (Ordinary Least Squares, OLS) ermittelt. Mit Hilfe des T-Tests kann ermittelt werden, inwiefern die einzelnen geschätzten Regressionskoeffizienten signifikant sind, also mit einer genügend hohen Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass der durch den geschätzten Koeffizienten angegebene Zusammenhang zwischen dem jeweiligen Standortfaktor und der Standortqualität tatsächlich systematisch ist. Eine wichtige Voraussetzung dafür, dass die Schätzergebnisse einer OLS-Regression auch zuverlässig sind, ist die der Homoskedastizität. Diese Eigenschaft ist erfüllt, wenn die Varianz der Residuen (und somit die Varianz der zu erklärenden Variablen selbst) für alle Ausprägungen der erklärenden Variablen nicht



signifikant unterschiedlich ist. Ist diese Eigenschaft verletzt, so kann auf die Verallgemeinerte-Kleinste-Quadrate-Schätzung (Generalized Least Squares) zurückgegriffen werden. Dieses Verfahren ist der OLS-Schätzung sehr ähnlich. Zur Überprüfung der Signifikanz der Koeffizienten muss nun aber statt des T-Tests der Z-Test herangezogen werden. Die Interpretation der Schätzergebnisse bleibt hiervon unberührt.

## 6.2 Datenanforderungen und Datenquellen

Wie bereits dargestellt wurde ist für eine empirische Quantifizierung der Standortqualität sowie der Standortfaktoren umfangreiches Datenmaterial notwendig. Insbesondere die Standortqualität, aber auch viele Standortfaktoren sind allerdings Faktoren, die entweder nicht beobachtbar oder nicht direkt messbar sind. Stattdessen muss ersatzweise auf Indikatorvariablen zurückgegriffen werden, von denen vermutet werden kann, dass sie mit den unbeobachtbaren Variablen in engem Zusammenhang stehen.

In einem ersten Arbeitsschritt wurden für die Sekundärdatenanalyse geeignete Daten gesammelt. Um zu zuverlässigen Ergebnissen zu kommen, mussten hohe Anforderungen an die Daten gestellt werden. Um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten, sollten die Daten in den verschiedenen Ländern mit dem gleichen Verfahren erhoben worden sein. Die Daten sollten darüber hinaus für viele Regionen und für gleiche Zeiträume verfügbar sein.

Die Sichtung zahlreicher Datenquellen ergab zunächst, dass als geeignete Regionenabgrenzung für die Sekundärdatenanalyse allein die Länderebene in Betracht kommt. Um die spezifisch ostdeutsche Situation darzustellen, wäre eine tiefere Untergliederung in Landesteile wünschenswert gewesen. Die zur Verfügung stehenden Datenquellen lassen eine solche tiefe Untergliederung jedoch nicht zu. Vor dem Hintergrund, dass es in diesem Untersuchungsschritt um die Identifizierung von relevanten Determinanten der Standortwahl geht, ist dieser scheinbare Mangel jedoch zunächst einmal unproblematisch.

Aufgrund dieser Datenanforderungen konnten keine nationalen Statistiken verwendet werden, sodass diverse internationale statistische Datenbanken herangezogen wurden. Nicht verwendet werden konnten die umfangreichen Statistiken der OECD, da diese in der Regel nur für die 30 Mitgliedsländer zur Verfügung stehen. Hinzu kommt, dass aus den asiatischen Ländern nur Südkorea und Japan und aus den mittel- und osteuropäischen Ländern nur Polen, die Slowakische Republik, die Tschechische Republik und

Ungarn Mitgliedsländer der OECD sind und damit ein Großteil der Staaten, mit denen Ostdeutschland im Standortwettbewerb steht, nicht betrachtet werden könnte.

Eine Auswertung der in Übersicht 6-1 aufgeführten Datenquellen ergab zunächst eine sehr umfangreiche Datenbasis. Zusätzlich zu den angegebenen Datenquellen wurde auch noch die Datastream-Datenbank verwendet, in der Daten aus amtlichen und nicht-amtlichen Statistiken gesammelt werden. Auf die Datastream-Datenbank wurde insbesondere zurückgegriffen, wenn Daten aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung benötigt wurden.

Insgesamt wurden Daten aus 185 Ländern für den Zeitraum von 1990 bis 2005 zusammengetragen. Für den Anfang der 1990er Jahre und das Jahr 2005 waren die Daten jedoch so lückenhaft, dass der Untersuchungszeitraum auf die Jahre 1995 bis 2004 eingengt wurde. Weiterhin mussten all jene Länder aus der Untersuchung ausgeschlossen werden, für die nicht für zumindest eines der Jahre 1995 bis 2004 alle in die Regression eingehenden Variablen verfügbar waren. Hierdurch verringerte sich die Zahl der berücksichtigten Länder auf 46 (vgl. hierzu Tab. 6-1). Das Ländersample umfasst nahezu alle OECD-Staaten (außer Luxemburg, Kanada, Schweiz und Türkei) und darüber hinaus 20 weitere osteuropäische und asiatische Nicht-OECD-Staaten, sodass der verwendete Datensatz für den Fokus der vorliegenden Studie (Osteuropa, Asien) adäquat erscheint. Da nicht für jedes der im Sample enthaltenen Länder für den gesamten Zeitraum alle notwendigen Indikatorvariablen vorlagen, handelt es sich bei dem verwendeten Datensatz um ein sog. „unbalanced Panel“.

**Tabelle 6-1: In der Panelregression berücksichtigte Länder**

Argentinien	Frankreich	Lettland	Philippinen	Thailand
Australien	Griechenland	Litauen	Polen	Tschechische Republik
Belgien	Großbritannien	Malaysia	Portugal	
Brasilien	Indien	Mexiko	Russland	Ukraine
Bulgarien	Irland	Neuseeland	Schweden	Ungarn
China	Island	Nicaragua	Singapur	USA
Dänemark	Israel	Niederlande	Slowakei	Zypern
Deutschland	Italien	Norwegen	Slowenien	
Ekuador	Japan	Österreich	Spanien	
Finnland	Kolumbien	Peru	Südkorea	

Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts.

### Übersicht 6-1: Kurzbeschreibung der wichtigsten Datenquellen

Die **WELTBANK** stellt mit dem jährlich erscheinenden World Development Report eine umfangreiche Datensammlung für zahlreiche Länder bereit. Die *World Development Indicators* enthalten neben objektiven Statistiken, wie bspw. Bevölkerungsentwicklung und Bruttoinlandsprodukt auch Ergebnisse von Unternehmensumfragen.

Das **WORLD ECONOMIC FORUM** (im Folgenden abgekürzt mit WEF) ist eine unabhängige internationale Organisation. Der von der WEF veröffentlichte *Global Competitiveness Report* enthält zahlreiche Indikatoren für insgesamt 125 Länder, die die Stärken und Schwächen und damit auch die Wettbewerbsfähigkeit der betrachteten Staaten wiedergeben soll.

Die **PRS GROUP** ist Herausgeber des *International Country Risk Guide* (im Folgenden ICRG). Der ICRG wird seit 1980 für rund 140 Länder erhoben und ist eine weltweit beachtete Quelle für die Bewertung und Prognose von politischen, wirtschaftlichen und finanziellen Risiken. Jedem Indikator bzw. jeder Komponente wird dabei ein maximaler Punktwert zugewiesen. Generell gilt, dass je niedriger der Wert, desto höher das Risiko einzuschätzen ist.

Die **HERITAGE FOUNDATION** veröffentlicht gemeinsam mit dem Wall Street Journal den *Index of Economic Freedom*, der seit 1995 jährlich neu als ungewichteter Durchschnitt von zehn wirtschaftlichen Freiheiten erstellt wird. Jeder der zehn Freiheiten wird wiederum durch verschiedene Indikatoren abgebildet und anhand einer Skala von 0 bis 100 bewertet, wobei ein Wert von 100 den höchsten Grad an Freiheit darstellt. Für die Erstellung des Index werden in der Regel objektive Statistiken/Studien großer Institutionen, wie bspw. von der WELTBANK oder TRANSPARENCY INTERNATIONAL, verwendet.

Internationale Vergleiche zum Umfang der Korruption liefert seit 1995 die internationale Organisation **TRANSPARENCY INTERNATIONAL**. Bekanntestes Produkt von TRANSPARENCY INTERNATIONAL ist der *Corruption Perception Index* (zu dt. Korruptionswahrnehmungsindex), der 1995 entwickelt wurde und seitdem auch jährlich erstellt wird. Auf Basis von verschiedenen Umfragen und Experteninterviews wird das Ausmaß der Korruption für mehr als 150 Länder der Welt ermittelt.

Das **UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME** gibt im jährlich erscheinenden Human Development Report umfangreiche Statistiken für mehr als 170 Länder heraus. Der *Human Development Index* (HDI) gibt dabei zusammenfassend den Entwicklungsstand eines Landes in den Dimensionen Gesundheit, Wissen und Lebensstandard wieder. In die Berechnung des Index gehen zahlreiche Indikatoren wie bspw. Lebenserwartung, Bildungsstand der Bevölkerung und Arbeitslosigkeit ein, die für die empirische Abschätzung des Einflusses der Standortfaktoren genutzt werden können.

Der *Environmental Sustainability Index* (ESI) wird gemeinsam von der **YALE und COLUMBIA UNIVERSITY in Zusammenarbeit mit dem WORLD ECONOMIC FORUM und der EUROPÄISCHEN KOMMISSION** bereitgestellt. Er enthält für 146 Länder diverse Indikatoren zur Umweltqualität, zur Nachhaltigkeit und zur Bevölkerung.

Seit 1981 wird das *World Factbook* der **CIA** veröffentlicht. In den Kategorien Geographie, Bevölkerung, Regierung, Wirtschaft, Nachrichtenwesen, Verkehrswesen, Militär und grenzüberschreitende Angelegenheiten werden zahlreiche Indikatoren aufgelistet, die für die Analyse verwendet werden können.

Das **FRASER INSTITUTE** widmet sich stark der Forschung zur wirtschaftlichen Freiheit. Im Rahmen des *Economic Freedom of the World*-Index wird die wirtschaftliche Freiheit anhand von fünf Komponenten gemessen. Diese Komponenten werden wiederum durch verschiedene Indikatoren abgebildet, die für die Analyse prinzipiell in Frage kommen.

Eine weitere Quelle für Daten stellt die UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (**UNCTAD**, deutsch: Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung, kurz Welthandels- und Entwicklungskonferenz) dar. Ihr Ziel ist die Förderung des Handels zwischen Ländern mit einem unterschiedlichen Entwicklungsstand. Von besonderem Interesse sind die von der UNCTAD gesammelten Daten zur Höhe von ausländischen Direktinvestitionen (Foreign Direct Investments, FDI).

Die **INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION** (ILO) als Sonderorganisation der VEREINTEN NATIONEN arbeitet rechtsverbindliche Übereinkommen sowie Empfehlungen hinsichtlich Arbeitsrecht und Arbeitsschutz für die Mitgliedstaaten aus. Mitglieder müssen der ILO über die Umsetzung der von ihnen ratifizierten Übereinkommen sowie über den Stand ihrer nationalen Gesetzgebung in Bezug auf das Arbeitsrecht und den Arbeitsschutz regelmäßig Bericht erstatten. Im Rahmen dieser Tätigkeit sammelt die ILO auch Daten zu Löhnen und Gehältern, Wochenarbeitszeiten etc. und stellt diese zu Forschungszwecken zur Verfügung.

Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts.

### 6.3 Messung der Standortqualität und der potenziellen Standortfaktoren

Ziel der Sekundärdatenanalyse ist es, die Qualität eines Standortes über unterschiedliche Determinanten zu erklären. Die abhängige, zu erklärende Variable ist demnach die Standortqualität. Sie selbst kann allerdings nicht direkt beobachtet werden. Es ist jedoch möglich, die Qualität eines Standortes indirekt über eine Indikatorvariable zu messen. In Betracht kommt hier vor allem der Bestand an ausländischen Direktinvestitionen. Als ausländische Direktinvestition (Foreign Direct Investment, FDI) wird die finanzielle Beteiligung eines Investors an einem Unternehmen in einem anderen Land, mit dem Ziel, einen dauerhaften Einfluss auf die Geschäftspolitik dieses Unternehmens auszuüben, bezeichnet. Gemäß internationalen Standards ist von einem dauerhaften Einfluss auszugehen, wenn die Beteiligung mindestens 10 % des Kapitals des Unternehmens im Zielland ausmacht [vgl. UNCTAD (2006), S. 294]. Es liegt nahe anzunehmen, dass der Bestand an Direktinvestitionen einer Region umso höher ausfällt, je besser die Standortfaktoren der Region sind.

Allerdings werden zwei unterschiedlich große Länder mit völlig identischen Standortbedingungen typischerweise auch unterschiedlich viele Direktinvestitionen erhalten. Es ist insofern notwendig, den Bestand an Direktinvestitionen entsprechend zu normieren. Hierzu wird die Höhe der Direktinvestitionen typischerweise in Relation zur Höhe des Bruttoinlandsprodukts einer Volkswirtschaft gesetzt. Entsprechende Daten werden von der UNCTAD bereitgestellt (Inward FDI Stock as a Percentage of Gross Domestic Product by Host Region and Economy (1970-2005) [vgl. UNCTAD (2006)].

Ähnlich wie die Standortqualität entzieht sich auch eine ganze Reihe von in Betracht kommenden Standortfaktoren der direkten Beobachtung. Sie müssen daher ebenfalls über geeignete Indikatoren approximiert werden. Im Rahmen der Datenanalyse wurden die in Tabelle 6-2 zusammengestellten Indikatorvariablen erhoben. Sie liefert nicht nur Informationen über die berücksichtigten Indikatorvariablen, sondern auch über die erwartete Wirkungsrichtung. Auf eine ausführliche Beschreibung der zur Verfügung stehenden Indikatorvariablen wird hier verzichtet. Eine detaillierte Beschreibung der einzelnen Indikatoren und deren zeitlicher und räumlicher Verfügbarkeit findet sich im Anhang (vgl. Anhang A2). Diejenigen Variablen, die sich in der ökonometrischen Untersuchung als signifikante Einflussgrößen herausstellen, werden im Rahmen der Ergebnispräsentation ausführlicher vorgestellt. Während für die meisten in Betracht kommenden Determinanten der Standortwahl eine oder sogar mehrere Indikatorvariablen zur Verfügung stehen, ist dies für einige wenige Faktoren nicht der Fall. Hierzu zählen bspw. die zur Verfügung stehenden Fördermittel und die Einkaufsmöglichkeiten.

**Tabelle 6-2: Auswahl der in die Analyse einbezogenen Indikatorvariablen der Standortqualität**

Kurzbeschreibung	vermuteter Zusammenhang
<b>Politische, rechtliche und soziale Rahmenbedingungen</b>	
Regierungsstabilität	+
Grad der Einmischung des Militärs in politisches Geschehen	+
Ethnische Spannungen	+
Grad und Qualität der Demokratie	+
Stärke und Qualität der Verwaltung	+
Unabhängigkeit der Gerichte	+
Index zu Recht und Ordnung	+
Einfluss des Staates in das Wirtschaftsgeschehen	+
Umfang des informellen Marktes / Korruption	?
Schutz des privaten Eigentums	+
Grad des Investitionsrisikos	+
Regulierungsdichte	-
Ausmaß der Korruption	?
Corruption Perception Index (Korruptionswahrnehmungsindex)	?
Zahl der Umweltabkommen (ratifiziert )	-
Zahl der Umweltabkommen (ratifiziert und unterschrieben)	-
Flexibilität von Löhnen und Preisen	-
Index der Regulierung des Arbeitsmarkts	+
Höchster Grenzsteuersatz für Unternehmen	-
Steuerlast (Fiscal Burden Index)	-
Steuern auf Einkommen, Gewinne und Kapitalerträge (in % des gesamten Steueraufkommens)	-
Steuern auf Güter und Dienstleistungen (in % des gesamten Steueraufkommens)	-
Steueraufkommen (in % des BIP)	-
Anteil der vergebenen Kredite von Banken am BIP	+
Zinsdifferenz zwischen Guthaben- und Kreditzins	-
Höhe des Zinses für Kredite (in %)	-
realer Zinssatz (in %)	?
Index zu den Rechten der Kreditgeber	+
Religiöse Freiheit	+
Religiöse Vielfalt	+
Religiöse Spannungen	-
Nettomigrationssaldo (je 1.000 Einwohner)	?
<b>Markterschließung</b>	
Bevölkerungsdichte (Einwohner pro km <sup>2</sup> )	+
BIP pro Kopf (in realen US-\$)	+
jährliche Wachstumsrate des BIP	+
Gesamte Konsumausgaben (inkl. Staat) pro Kopf	+
Konsumausgaben der Haushalte pro Kopf (in konstanten 2.000 US-\$)	+
Wettbewerb auf dem nationalen Markt	-
Art der Konkurrenz auf dem Absatzmarkt	-
Realer effektiver Wechselkurs	?

Tabelle 6-2: Auswahl der in die Analyse einbezogenen Indikatorvariablen (Fortsetzung)

Kurzbeschreibung	vermuteter Zusammenhang
Wechselkursvolatilität des realen Wechselkurses	?
Nominaler bilateraler Wechselkurs zum US-Dollar	?
Steuern auf internationalen Handel	-
Wechselkursvolatilität des nominalen Wechselkurses	?
Index der Außenhandelspolitik	?
<b>Produktionsfaktoren</b>	
<i>Infrastruktur</i>	
Länge des Straßennetzes (in km pro km <sup>2</sup> )	+
Länge des Schienennetzes (in km pro 1.000 km <sup>2</sup> )	+
Zahl der Flughäfen (pro 100.000 Einwohner)	+
Luftfracht (in 1.000.000 Tonnen pro km)	+
Flugpassagiere (pro 1000 Einwohner)	+
Festnetz- und Mobilfunktelefonnutzer (je 1.000 Einwohner)	+
Zahl der Telefonanschlüsse (je 1.000 Einwohner)	+
Zahl der Internetnutzer (je 1.000 Einwohner)	+
Pro-Kopf-Konsum von Energie (in kg Öleinheiten pro Einwohner)	+
Pro-Kopf-Konsum von Strom (in kWh pro Einwohner)	+
Arbeitskräfte in Forschung und Entwicklung (pro 1.000.000 Einwohner)	+
Patentanmeldungen (pro 100.000 Einwohner)	+
Ausgaben für Forschung und Entwicklung (in % des BIP) (Daten der Weltbank)	+
Ausgaben für Forschung und Entwicklung (in % des BIP) (Daten der UNESCO)	+
Ausgaben für Forschung und Entwicklung (je Einwohner)	+
<i>Produktionsfaktoren i.e.S.</i>	
Arbeitskosten (in realen US-\$ pro Stunde)	-
Stundenlohn (in US-\$)	-
Erwerbspersonen (in % der Bevölkerung)	+
Ausgaben für Bildung (in % des Bruttonationaleinkommens)	+
Alphabetisierungsrate der erwachsenen Bevölkerung	+
Arbeitslosenquote	+
Erdölreserven (in 1.000.000 Barrel pro 1.000 Einwohner)	+
Erdgasreserven (in 1.000.000 Barrel pro 1.000 Einwohner)	+
Erz- und Metallexporte (in % der Exporte)	+
Rohstoffabbau (Mineralien) (in % des Bruttonationaleinkommens)	+
Rohstoffabbau (Kohle, Erdöl und -gas) (in % des Bruttonationaleinkommens)	+
Energiepreise (in US-\$ je kWh)	-
<i>Produktionsfaktoren i.w.S.</i>	
Länge der Küste (in km je 1.000 km <sup>2</sup> )	+
Dummy Variable über Zugehörigkeit des Klimazone "extrem trocken"	?
Dummy Variable über Zugehörigkeit des Klimazone "gemäßigt"	?
Dummy Variable über Zugehörigkeit des Klimazone "tropisch"	?
Dummy Variable über Zugehörigkeit des Klimazone "subtropisch"	?
Dummy Variable über Zugehörigkeit des Klimazone "polar"	?
Ankünfte von ausländischen Touristen (je 1.000 Einwohner)	+

**Tabelle 6-2: Auswahl der in die Analyse einbezogenen Indikatorvariablen (Fortsetzung)**

Kurzbeschreibung	vermuteter Zusammenhang
Ausgaben von ausländischen Touristen (in % der gesamten Einfuhren)	+
Ausstoß an CO <sub>2</sub> (in metrischen Tonnen je 1.000 US-\$ (2000))	?
Index der Wasserqualität	?
Frauenerwerbstätigenquote (Anteil der erwerbstätigen Frauen an der weiblichen Bevölkerung über 15 Jahre)	+
Betreuungsquote im Vorschulbereich	-
Anteil der betreuten Kinder im Vorschulbereich (in % aller Kinder im gleichen Alter)	+
Schüler-Lehrer-Verhältnis (Primarbereich)	-
Schüler-Lehrer-Verhältnis (Sekundärbereich)	-
Schüler-Lehrer-Verhältnis (Tertiärbereich)	-
Zahl der Morde (je 1.000 Einwohner)	-
Zahl der Terroranschläge (je 1.000.000 Einwohner)	-
Kaufkraftindikator	+
Krankenhausbetten (je 1.000 Einwohner)	+
Lebenserwartung zur Geburt (in Jahren)	+
Index der Lebenserwartung	+
Kindersterblichkeit (Kinder unter 5 Jahre)	-
Anmerkung: „?“ = kein eindeutiger Zusammenhang	

Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts.

## 6.4 Schätzergebnisse

Vor Durchführung der eigentlichen Panelschätzung wurde überprüft, inwiefern die in die Zeitreihen der in die Schätzung eingehenden Variablen stationär sind. Nur bei Stationarität der in eine OLS-Schätzung eingehenden Zeitreihen kann gewährleistet werden, dass die Schätzergebnisse nicht Folge von Scheinkorrelationen sind. Für Paneldatensätze stehen spezielle Panel-Stationaritätstests zur Verfügung. Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung wurden die Stationaritätstests von LEVIN, LIN UND CHU (2002) und von PESARAN (2003) verwendet. Die Nullhypothese beider Tests ist die der Nicht-Stationarität. In beiden Fällen konnte die Nullhypothese mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von weniger als 1 % zurückgewiesen werden, sodass davon ausgegangen werden kann, dass die Zeitreihen im Panel stationär sind.

Der Heterogenität der im Sample enthaltenen Länder wurde Rechnung getragen, indem eine Random-Effects-Schätzung durchgeführt wurde. Es stellt sich die Frage, ob dieses Vorgehen tatsächlich adäquat ist oder ein Fixed-Effects-Modell nicht sinnvoller wäre. Bei einem Fixed-Effects-Modell wird unterstellt, dass für jedes Land eine individuelle, durch die Regression zu ermittelnde Abweichung vom Panel-Mittelwert besteht. Bei

einem Random-Effects-Modell hingegen stellt diese Abweichung eine normalverteilte Zufallsgröße dar. Das verwendete Untersuchungssample enthält neben hoch entwickelten Industriestaaten auch Schwellen- und Transformationsländer und ist damit sehr heterogen. Die Transformations- und Schwellenländer unterlagen während des Untersuchungszeitraums erheblichem Wandel, sodass davon ausgegangen werden muss, dass die länderspezifischen Heterogenitäten nicht über die Zeit hinweg konstant sind. Dies spricht zunächst einmal für die Verwendung eines Random-Effects-Modells.

Mit Hilfe des Breusch-Pagan-Lagrange-Multiplier-Tests<sup>13</sup> kann überprüft werden, ob sich die Varianz der länderspezifischen Effekte tatsächlich im Zeitablauf verändert hat. Hierzu wird die Nullhypothese untersucht, dass die länderspezifischen Effekte im Zeitablauf eine Varianz von null aufweisen. Mit einem Wert von 863,02 liefert die Teststatistik einen Wert, der den kritischen Wert aus der Chi-Quadrat-Verteilung mit einem Freiheitsgrad deutlich übersteigt. Somit muss die Nullhypothese zurückgewiesen werden und die Alternativhypothese veränderlicher Varianzen angenommen werden. Die Verwendung eines Random-Effects-Modells ist also gerechtfertigt.

Allerdings darf nur dann ein Random-Effects-Modell verwendet werden, wenn die geschätzten individuellen Effekte eines Random-Effects-Modells mit den übrigen Regressoren unkorreliert sind. Dies kann mit Hilfe des Hausman-Spezifikationstests überprüft werden. Kann keine Korrelation zwischen den geschätzten individuellen Effekten und den übrigen Regressoren festgestellt werden, so ist eine Verwendung des Random-Effects-Modells sinnvoll, weil es zu effizienteren Schätzern als ein entsprechendes Fixed-Effects-Modell führt. Der kritische Wert aus der Chi-Quadrat-Verteilung mit 12 Freiheitsgraden beträgt 21,03 und ist damit größer als der Wert der Teststatistik von 13,51. Die Nullhypothese, dass die individuellen Effekte unkorreliert mit den Regressoren sind, kann daher nicht verworfen werden. Damit ist die Verwendung eines Random-Effects-Modells sinnvoll.

Tabelle 6-3 gibt an, welche der in Betracht gezogenen Indikatorvariablen einen signifikanten Beitrag zur Erklärung der FDI-Bestände der im Sample enthaltenen Länder liefern. Insgesamt erweisen sich 12 Indikatorvariablen sowie eine Dummyvariable für die G7-Länder<sup>14</sup> (als besonders stark industrialisierte Länder) als statistisch signifi-

---

<sup>13</sup> Vgl. BREUSCH und PAGAN (1979). Vgl. hierzu auch HACKL (2005), S. 180-181.

<sup>14</sup> Der Einschluss der G7-Dummyvariable führt zu einer signifikanten Verbesserung des Erklärungsgehalts der Panelregression. Die Höhe, die Vorzeichen und die Signifikanzniveaus der übrigen Koeffizienten bleiben vom Einschluss dieser Variable materiell unberührt.



kant.<sup>15</sup> Die Regression erklärt etwas mehr als 30 % der beobachteten Varianz der FDI-Bestände in den betrachteten Ländern. Die Ergebnisse des durchgeführten Wald-Tests belegen, dass die Regression eine signifikante Verbesserung des Erklärungsgehalts gegenüber einer Regression bringt, die lediglich eine Regressionskonstante enthält. Die Regressionsergebnisse deuten darauf hin, dass sowohl die rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen, die eine Region bietet, als auch die beiden Investitionsmotive Markterschließung und Ausnutzung der regionalen Produktionsbedingungen eine Rolle für das Ausmaß der zufließenden Direktinvestitionen spielen. Alle drei Aspekte sind demnach für Standortentscheidungen wichtig.

**Tabelle 6-3: Schätzergebnisse der Panelregression**

Indikatorvariable	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Standardfehler	z-Werte	p-Wert
<b>Rechtliche und politische Rahmenbedingungen</b>					
Regierungsstabilität	positiv	0,039***	0,015	2,62	0,009
Regierungseingriffe in den Markt	negativ	-0,104***	0,031	-3,34	0,001
Wahrnehmung der Korruption	unbestimmt	-0,327**	0,131	-2,51	0,012
Wahrnehmung der Korruption quadriert	unbestimmt	0,025***	0,026	2,22	0,003
Lohn- und Preisflexibilität	negativ	-0,233***	0,062	-3,74	0,000
Regulierung des Arbeitsmarktes	positiv	0,098**	0,046	2,14	0,032
Steuerlast	negativ	-0,163***	0,054	-3,04	0,002
Zinssatz für Kredite (in %)	negativ	-0,013***	0,002	-5,46	0,000
<b>Markterschließungsmotiv</b>					
Wechselkursvolatilität	positiv	0,055***	0,204	2,72	0,007
BIP pro Kopf (in realen US-\$)	positiv	0,579***	0,166	3,50	0,000
<b>Ausnutzung der lokalen Produktionsfaktoren</b>					
Straßennetz (in km per km <sup>2</sup> )	positiv	0,215**	0,101	2,13	0,033
Festnetz- und Mobilfunknutzer (je 1.000 EW)	positiv	0,278***	0,056	4,95	0,000
Arbeitskosten (in realen US-\$ pro Std.)	negativ	-0,700***	0,093	-7,49	0,000
<b>Sonstige Variablen</b>					
G7-Dummyvariable	positiv	1,215***	0,335	3,63	0,000
Konstante	unbestimmt	-2,079	1,384	-1,50	0,133
<b>Zusammenfassende Statistiken</b>					
Anzahl der berücksichtigten Länder / Beobachtungen insgesamt			46 / 357		
R <sup>2</sup> insgesamt / des within-Schätzers / des between-Schätzers			0,3224 / 0,5902 / 0,2242		
Wald-Test (Chi-Square), 14 Freiheitsgrade			382,89***		
Legende: **: Signifikant mit einer Vertrauenswahrscheinlichkeit von mehr als 95 %					
***: Signifikant mit einer Vertrauenswahrscheinlichkeit von mehr als 99 %					

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

<sup>15</sup> Es wurden alle Variablen in die Schätzung aufgenommen, die mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von weniger als 10 % einen Erklärungsbeitrag lieferten. In einigen Spezifikationen wiesen auch Variablen aus dem Bereich Forschung- und Entwicklung signifikante Koeffizienten auf. Allerdings waren diese Variablen mit den übrigen erklärenden Variablen so hoch korreliert, dass sie aus der Regression entfernt werden mussten, um Multikollinearitätsprobleme auszuschließen.

### ***Rechtliche und politische Rahmenbedingungen***

Insgesamt sieben Variablen, die die rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen in einem Land wesentlich determinieren, erwiesen sich in der Regression als signifikant. Erstens ergibt sich zwischen der Regierungsstabilität und den Direktinvestitionen ein positiver Zusammenhang. Der Indikator „Regierungsstabilität“ stammt aus dem ICRG (*Government Stability*) und beschreibt die Fähigkeiten einer Regierung, ihr ausgewiesenes Programm zu realisieren, die Einheit der Regierung, ihre legislative Stärke und die Unterstützung durch die Öffentlichkeit. Ein hoher Indexwert drückt dabei einen hohen Grad an Stabilität aus.

Zweitens konnte für die Variable „Regierungseingriffe in den Markt“ ein negativer Einfluss auf den Bestand an Direktinvestitionen ermittelt werden. Die verwendete Variable *Government Intervention* aus dem „Index of Economic Freedom“ der HERITAGE FOUNDATION (2006) berücksichtigt den Anteil des Staatskonsums am Bruttoinlandsprodukt, in Staatsbesitz befindliche Unternehmen, den Anteil der Einnahmen aus staatlichen Unternehmen an den gesamten Staatseinnahmen und den ökonomischen Output, der vom Staat produziert wird. Je höher der Index ausfällt, desto stärker wird der staatliche Einfluss auf das Wirtschaftsgeschehen eingeschätzt. Offenbar wirken sich materiell starke Eingriffe des Staates in den Wirtschaftsprozess negativ auf Direktinvestitionen aus.

Drittens zeigt sich Korruption als signifikanter Einfluss auf Direktinvestitionen. Beim Faktor Korruption ist zunächst einmal unklar, ob er einen positiven oder einen negativen Standortfaktor darstellt, da prinzipiell beide Wirkungsrichtungen denkbar sind. Der Grad der Korruption wurde mit Hilfe des *Corruption Perceptions Index* (CPI) gemessen, der von TRANSPARENCY INTERNATIONAL herausgegeben wird. Der CPI basiert auf einer Vielzahl von Umfragen und Untersuchungen verschiedener Institutionen bei Geschäftsleuten und Länderanalysten, in denen die Wahrnehmung von Korruption im öffentlichen Sektor in verschiedenen Ländern wiedergegeben wird. Der Index umfasst Werte von 1 bis 10, wobei 10 die geringste Wahrnehmung von Korruption angibt. Bei der Schätzung der Panelregression stellte sich heraus, dass der Zusammenhang zwischen Korruption und Direktinvestitionen nicht-linear ist. Diesem Umstand wurde dadurch Rechnung getragen, dass in der Schätzung neben der Indikatorvariablen selbst auch noch das Quadrat des CPI berücksichtigt wurde. Der geschätzte Koeffizient für den linear in die Schätzung eingehenden CPI ist negativ und zeigt an, dass eine Rückführung der Korruption bei hohen Ausgangsniveaus an Korruption (also niedrigen Indexwerten) negativ auf die Direktinvestitionen wirkt. Der geschätzte Koeffizient für den quadrierten Korruptionsindex ist hingegen positiv. Dies bedeutet, dass bei niedrigeren

Ausgangsniveaus an Korruption (also hohen Indexwerten) eine weitere Rückführung der Korruption positiv auf Direktinvestitionen wirkt. Zusammenfassend kann geschlossen werden, dass die schlechteste Alternative ein mittleres Korruptionsniveau darstellt. Dabei liegt der Grenzwert der Indikatorvariablen, bei der sich die Wirkungsrichtung gerade verändert, bei 6,52, also etwa dem Niveau von Slowenien. Für Unternehmen, die Korruption für ihre Geschäfte als günstig einschätzen, ist das Korruptionsniveau in diesen Ländern zu niedrig, um attraktiv zu sein. Umgekehrt ist das Ausmaß an Korruption aber zu hoch, um Investitionen von Unternehmen zu attrahieren, die ein geringes Maß an Korruption schätzen.

Viertens wirkt sich eine hohe Lohn- und Preisflexibilität, gemessen anhand des Index der HERITAGE FOUNDATION, positiv auf den Bestand von Direktinvestitionen aus. Der Index der Lohn- und Preisflexibilität bewertet das Ausmaß, in dem die Regierung dem Markt Freiraum lässt, Löhne und Preise zu setzen. Je größer diese Freiräume sind, desto niedrigere Werte nimmt der Index an [vgl. BEACH and MILES (2006), S. 70].

Fünftens wirkt sich eine starke Regulierung des Arbeitsmarktes negativ auf die zufließenden Direktinvestitionen aus. Gemessen wurde der Grad der Arbeitsmarktregulierung mit Hilfe des Index des FRASER INSTITUTE. Er basiert auf dem Einfluss von Mindestlöhnen, dem Ausmaß in dem Einstellungs- und Entlassungspraktiken in privaten Verträgen geregelt werden, dem Anteil der Beschäftigten, deren Löhne durch kollektive Verhandlungen bestimmt werden, der Existenz von Arbeitslosenunterstützungen sowie dem Vorhandensein einer Wehrpflicht zur Beschaffung von militärischem Personal. Da niedrige Werte des Index eine geringe Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt signalisieren, zeigt der positive Koeffizient einen negativen Einfluss einer hohen Arbeitsmarktregulierung auf Direktinvestitionen.

Weiterhin wirkt sich eine hohe Abgabenbelastung negativ auf den Bestand an Direktinvestitionen aus. Die Steuerlast wird durch die Indikatorvariable *Fiscal Burden Index* der HERITAGE FOUNDATION gemessen, welche um so geringere Werte annimmt, je niedriger die zu tragende Abgabenlast ausfällt. Außerdem besteht empirische Evidenz für die Hypothese, dass die lokalen Refinanzierungsbedingungen für Direktinvestitionen eine Rolle spielen. So findet sich ein hoch signifikanter, negativer Koeffizient für die Höhe des Zinssatzes, zu dem sich erstklassige Kunden bei den lokalen Banken refinanzieren können. Dieser Indikator stammt aus der World Development Indicators-Datenbank der WELTBANK (2006).

### ***Markterschließungsmotiv***

Auch für die Relevanz des Markterschließungsmotivs liefert die Panelregression empirische Belege. Konkret deuten zwei Indikatorvariablen auf die Bedeutung dieses Motivs bei Direktinvestitionen bzw. Standortentscheidungen hin. Zum einen wirkt sich eine hohe Wechselkursvolatilität positiv auf den Bestand an Direktinvestitionen eines Landes aus. Durch Direktinvestitionen in ein Land können Wechselkursrisiken und damit verbundene Absatzrisiken ausgeschaltet werden. Die Wechselkursvolatilität wurde auf Basis von Daten aus der Datastream-Datenbank als gleitender Durchschnitt der Jahre 1993 bis 2005 berechnet. Zum anderen fließen Ländern mit hohem Pro-Kopf-Einkommen ebenfalls mehr Direktinvestitionen zu. Ein hohes Pro-Kopf-Einkommen dient als Indikator für eine hohe kaufkräftige Nachfrage, was das Land zu einem interessanten Ziel für Markterschließungsinvestitionen macht.

### ***Ausnutzung lokaler Produktionsfaktoren***

Das Ziel der Ausnutzung günstiger Produktionsbedingungen spielt ebenfalls für Direktinvestitionen eine bedeutende Rolle. Dabei erwiesen sich die Verkehrs- und die Kommunikationsinfrastruktur als signifikante, positive Einflussfaktoren für den Bestand an Direktinvestitionen. Die Verkehrsinfrastruktur wird anhand der Länge des Straßennetzes im Verhältnis zur Landesfläche (ohne Wasserfläche) gemessen und kann als geeignete Indikatorvariable für die Leistungsfähigkeit der Verkehrsinfrastruktur angesehen werden. Die Daten stammen aus den World Development Indicators [vgl. WELTBANK (2006)] und von der WORLD ROAD ASSOCIATION (2006). Der Indikator für die vorhandene Nachrichteninfrastruktur ergibt sich aus der Abdeckung mit Telefonanschlüssen (Festnetz oder Mobilfunk pro 1.000 Einwohner). Diese Daten stammen ebenfalls aus den World Development Indicators der WELTBANK (2006).

Darüber hinaus zeigt sich ein negativer Zusammenhang zwischen der Höhe der Arbeitskosten und den Direktinvestitionen. Die Arbeitskosten pro Arbeitsstunde im verarbeitenden Gewerbe wurde auf Basis von Daten der INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION (ILO) konstruiert und in reale US-Dollar umgerechnet. Die Beschränkung der Arbeitskosten auf das verarbeitende Gewerbe erscheint sinnvoll, da der globale Standortwettbewerb über den Außenhandel und damit in Wirtschaftszweigen, die handelbare Güter produzieren, stattfindet. Im Jahr 2006 wurden mehr als 87 % der deutschen Exporte mit Industriewaren erzielt [vgl. SCHRÖDER (2007)].

## 6.5 Fazit

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass sich im Rahmen der ökonometrischen Analyse sowohl das Markterschließungsmotiv als auch die Ausnutzung der lokalen Produktionsbedingungen als signifikante Motive für ausländische Direktinvestitionen herausgestellt haben. Hinsichtlich des Markterschließungsmotivs erwiesen sich eine hohe Wechselkursvolatilität und eine hohe kaufkräftige Nachfrage als positive Einflussfaktoren für ausländische Direktinvestitionen. Als Indikatoren für die lokalen Produktionsbedingungen dienten die Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur und die Höhe der Arbeitskosten im verarbeitenden Gewerbe. Eine gute Infrastrukturausstattung wirkt dabei positiv und hohe Arbeitskosten wirken negativ auf ausländische Direktinvestitionen. Die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen, die in der Literatur als eine Art Vorfilter für Standortentscheidungen beschrieben werden, nahmen auch in der vorliegenden Untersuchung eine wichtige Rolle ein.

Nachdem in diesem Abschnitt die Relevanz von Standortfaktoren mit Hilfe ökonometrischer Verfahren untersucht wurde, wird im folgenden Kapitel die zweite Strategie vorgestellt. Dies beinhaltet eine umfangreiche Befragung bei Unternehmen im In- und Ausland zur Bedeutung und Bewertung von Standortfaktoren.



## **7. Ergebnisse der Umfragen zu den Standortbedingungen in den Untersuchungsregionen**

### **7.1 Datenbasis**

Die im Rahmen des Projekts durchgeführten Unternehmensbefragungen verfolgen zwei eng miteinander verbundene Zwecke. Zum einen sollen die Ergebnisse der ökonometrischen Analyse mit Hilfe der Befragung verifiziert werden. Dies ist notwendig, weil nicht ausgeschlossen werden kann, dass einzelne Determinanten der Standortwahl im Rahmen der Paneldatenanalyse nur unvollkommen erfasst wurden und sich deswegen als nicht signifikant herausgestellt haben. Zu diesem Zweck wurden Entscheidungsträger in Unternehmenszentralen danach befragt, welche Standortfaktoren bei ihren Investitionsentscheidungen eine Rolle spielten. Zum anderen dienen die Unternehmensbefragungen aber auch dazu, die Ausprägung der verschiedenen, für die Standortwahl als relevant identifizierten Faktoren zu erfassen und somit eine Alternativquelle zu den Daten der amtlichen und nicht-amtlichen Statistik zu gewinnen. Hierzu wurden die Niederlassungen von Unternehmen in Ostdeutschland, Osteuropa und Ostasien um eine Bewertung der einzelnen Standortfaktoren vor Ort gebeten.

Im Einzelnen wurden befragt:

- Muttergesellschaften der ausländischen Niederlassungen in Ostdeutschland,
- Muttergesellschaften der deutschen Niederlassungen im Ausland,
- Niederlassungen ausländischer Unternehmen in Ostdeutschland,
- Niederlassungen deutscher Unternehmen an Standorten der in Abschnitt 4-7 getroffenen Länderauswahl.

Das Adressenmaterial für die Befragung ausländischer Investoren in Ostdeutschland wurde von den Wirtschaftsförderungsgesellschaften der einzelnen ostdeutschen Bundesländer zur Verfügung gestellt. Daneben konnte auf Unternehmensadressen des INTERNATIONAL INVESTMENT COUNCIL (IIC) zurückgegriffen werden. Zusätzlich wurden Adressen der deutschen Investoren in den mittel- und osteuropäischen sowie den ostasiatischen Ländern über die in diesen Ländern ansässigen deutschen Außenhandelskammern sowie von der CREDITREFORM beschafft. Die Anschriften der jeweiligen Muttergesellschaften wurden teilweise mit dem bezogenen Adressenmaterial mitgeliefert oder wurden per Internetrecherche gewonnen.

Bei der Befragung erhielten die Tochtergesellschaften in Ostdeutschland und in Osteuropa/Ostasien einen identischen Fragebogen<sup>16</sup> in dem sie 40 Standortfaktoren auf einer Notenskala von 1 bis 6 bewerteten. Die Bedeutung der Standortfaktoren für Ansiedlungsentscheidungen schätzten ausschließlich die in- und ausländischen Muttergesellschaften aufgrund ihrer Entscheidungskompetenz in einer entsprechenden Fragestellung ein.<sup>17</sup> Die Grundgesamtheiten, die der Befragung dieser vier Gruppen von Unternehmen zugrunde lagen, sowie Umfang und Strukturmerkmale der antwortenden Unternehmen sind in Tabelle 7-1 ausgewiesen.

**Tabelle 7-1: Befragungsstatistik**

<b>Merkmal</b>	<b>Ausländische Investoren in Ostdeutschland</b>	<b>Muttergesellschaften der ausländischen Investoren</b>	<b>Deutsche Investoren in Osteuropa/Ostasien</b>	<b>Muttergesellschaften der deutschen Investoren</b>	<b>Insgesamt</b>
Versandte Fragebogen	1.420	367	3.547	358	5.692
Antwortende Unternehmen	186	42	207	51	490
darunter (in %):					
- Verarbeitendes Gewerbe	83,7		78,0		
- Dienstleistungsunternehmen	16,3		22,0		
darunter (in %):					
Unternehmen mit		nicht erhoben		nicht erhoben	
- 1 bis 9 Beschäftigten	8,7		13,8		
- 10 bis 49 Beschäftigten	25,7		23,7		
- 50 bis 249 Beschäftigten	44,3		30,0		
- 250 und mehr Beschäftigten	21,3		32,5		

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

Die länderspezifischen Größenordnungen bezüglich Versand und Rücklauf der Fragebogen in Osteuropa und Ostasien enthält Tabelle 7-2. Obwohl die Befragung in den osteuropäischen Ländern in den Monaten Juni und Juli 2007 der turnusmäßig im Frühjahr jeden Jahres stattfindenden Konjunkturumfrage der deutschen Außenhandelskammern bei ihren Mitgliedern nachgelagert war, wurden von den angeschriebenen Unternehmen die zeitliche Nähe und die thematische Ähnlichkeit der neuerlichen Befragung offensichtlich als Belastung empfunden.<sup>18</sup> Mehrere Reaktionen von Unternehmen lassen diesen Schluss zu. Dennoch konnte im Rahmen einer Nachfassaktion die Rücklaufquote für einzelne Länder noch erhöht werden.

<sup>16</sup> Vgl. Fragebogenmuster in Anhang 5 und 6.

<sup>17</sup> Vgl. Fragebogenmuster in Anhang 7 und 8.

<sup>18</sup> An der Frühjahrsbefragung 2007 der Deutschen Außenhandelskammern beteiligten sich rund 1.000 Unternehmen in 13 mittel- und osteuropäischen Ländern [vgl. WÖLFER (2007)].



**Tabelle 7-2: Länderspezifische Befragungsstatistik für die deutschen Investoren in Osteuropa und Ostasien**

Länder	Befragte Unternehmen	Antwortende Unternehmen	Rücklaufquote in %
Bulgarien	705	17	2,4
Polen	342	20	5,8
Rumänien	231	21	9,1
Slowakei	183	28	15,3
Slowenien	71	7	9,9
Tschechien	126	7	5,4
Ungarn	122	1	0,8
Russische Föderation	427	3	0,7
Ukraine	267	22	8,2
China	799	53	6,6
Japan	115	22	19,1
Vietnam	159	6	3,8
<b>Insgesamt</b>	<b>3.547</b>	<b>207</b>	<b>5,8</b>
- Osteuropa	2.474	128	5,2
- Ostasien	1.073	83	7,7

Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts.

## 7.2 Standortbewertung aus Sicht der Muttergesellschaften

### 7.2.1 Motive für Investitionen, Art des Engagements und Funktionen der Niederlassungen

#### *Motive für Investitionen*

Die Motive für ausländische Direktinvestitionen lassen sich - wie bereits in Kapitel 5 erläutert - in die Bereiche Markterschließung und Ausnutzung vorteilhafter lokaler Produktionsbedingungen unterteilen. Beide Motive haben nicht ausschließenden Charakter, sondern können in der Entscheidung für oder gegen einen bestimmten Standort gleichzeitig wirksam sein.

Die getrennte Auswertung der Umfrageergebnisse für die drei Regionen macht deutlich, dass es unterschiedliche Motive in der Standortwahl gibt. Deutsche und ausländische Muttergesellschaften weisen in den Motiven zum Teil starke Gemeinsamkeiten auf. Die Mehrheit der deutschen Muttergesellschaften gibt für Ostdeutschland die Ausnutzung von lokalen Produktionsbedingungen an (54 %), während es im asiatischen und osteu-

ropäischen Raum eher Markterschließungsmotive sind (vgl. Tab. 7-3). Allerdings antworteten relativ viele deutsche Unternehmen (knapp 39 bzw. 47 %), dass beide Gründe in der Standortwahl für Osteuropa bzw. Ostasien von Bedeutung sind. Ähnliche Relationen in der Verteilung der beiden Motive auf die Regionen Mittel- und Osteuropa und Asien weist die Frühjahrsumfrage 2007 des DEUTSCHEN INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERTAGES (DIHK) zu Investitionen im Ausland auf [vgl. DIHK (2007a), S. 8].

Bei den ausländischen Unternehmen steht für das Engagement in Ostdeutschland ebenfalls die Ausnutzung der günstigen Produktionsbedingungen im Vordergrund (57 %). Für die osteuropäischen Standorte ist hingegen das Markterschließungsmotiv ausschlaggebend, während für den ostasiatischen Raum neben neuen Marktchancen deutlicher als von den deutschen Muttergesellschaften auch Kostenvorteile gesehen werden. Allerdings kann von den Motiven der Standortentscheidung noch nicht auf die Bedeutung einzelner Standortfaktoren geschlossen werden. Diese Umfrageergebnisse werden ausführlich in Abschnitt 7.2.2 dargestellt.

**Tabelle 7-3: Motive der Standortentscheidung (Angaben in %)**

Motive	Deutsche Muttergesellschaften bei Standortentscheidungen in			Ausländische Muttergesellschaften bei Standortentscheidungen in		
	Ostdeutschland	Osteuropa	Ostasien	Ostdeutschland	Osteuropa	Ostasien
Markterschließung	26,9	36,1	48,8	22,9	66,7	44,4
Ausnutzung vorteilhafter lokaler Produktionsbedingungen	53,9	25,0	4,7	57,1	9,5	27,8
beides	19,2	38,9	46,5	20,0	23,8	27,8

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

Festzuhalten bleibt somit, dass Investitionsvorhaben in den neuen Bundesländern weniger aus Markterschließungsgründen, sondern eher aufgrund der Ausnutzung der lokalen Produktionsfaktoren erfolgen. In den beiden übrigen mit in die Analyse einbezogenen Regionen steht hingegen das Markterschließungsmotiv im Vordergrund.

### **Art des Engagements**

Hinsichtlich der Art des Engagements präferieren deutsche Muttergesellschaften die Etablierung eines neuen Unternehmens in Ostdeutschland (vgl. Tab. 7-4). Die ausländischen Muttergesellschaften sind hingegen in der überwiegenden Mehrheit an einer

Übernahme bzw. an der Beteiligung an bestehenden ostdeutschen Unternehmen interessiert. Relativ wenige Antworten entfielen hingegen auf die Rubrik Etablierung eines neuen Unternehmens.

**Tabelle 7-4: Art der Investition (Angaben in %)**

Art der Investition	Deutsche Muttergesellschaften bei Standortentscheidungen in			Ausländische Muttergesellschaften bei Standortentscheidungen in		
	Ostdeutschland	Osteuropa	Ostasien	Ostdeutschland	Osteuropa	Ostasien
Übernahme eines bestehenden Unternehmens	44,4	16,7	11,7	44,7	37,0	27,6
Etablierung eines neuen Unternehmens	51,9	73,8	68,3	19,1	26,0	20,7
Erwerb von Beteiligungen an Unternehmen	3,7	9,5	20,0	36,2	37,0	51,7

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

Vergleichbare Verhaltensweisen gibt es bei den Engagements in Osteuropa und Ostasien. In den mittel- und osteuropäischen Ländern sowie in Ostasien favorisierten die deutschen Muttergesellschaften ebenfalls mit deutlicher Mehrheit die Errichtung neuer Unternehmen (74 bzw. 68 %). Im Gegensatz dazu errichtet nur eine Minderheit der ausländischen Muttergesellschaften neue Unternehmen, sondern diese favorisieren – wie in Ostdeutschland – eine Übernahme bzw. eine Unternehmensbeteiligung.

### ***Funktionen der Niederlassungen***

Die Standorte in Ostdeutschland, in Osteuropa sowie in Ostasien haben zum Teil sehr unterschiedliche Funktionen. Bemerkenswerterweise nennen sowohl die deutschen als auch die ausländischen Muttergesellschaften Ostdeutschland – im Vergleich zu den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL) und den asiatischen Ländern – relativ häufiger als Standort für Forschung und Entwicklung (vgl. Tab. 7-5). Alle drei Standorte wurden in etwa gleich häufig für Produktionszwecke genutzt (zwischen 50 und 60 %). Standorte in Osteuropa und in Ostasien werden hingegen relativ häufiger als Vertriebs- und Serviceeinrichtungen genutzt. Dies ist ein weiterer Beleg dafür, dass für diese Standorte eher das Markterschließungsmotiv im Vordergrund stand.

**Tabelle 7-5: Funktion der Niederlassungen (Angaben in %)**

Funktion	Deutsche Muttergesellschaften bei Standortentscheidungen in			Ausländische Muttergesellschaften bei Standortentscheidungen in		
	Ostdeutschland	Osteuropa	Ostasien	Ostdeutschland	Osteuropa	Ostasien
Vertrieb/Service	27,1	35,6	39,0	27,7	41,4	32,3
Forschung und Entwicklung	20,8	4,4	9,1	16,9	6,9	12,9
Produktion	52,1	60,0	51,9	55,4	51,7	54,8

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

### 7.2.2 Relevanz der einzelnen Faktoren für die Standortwahl

In Anlehnung an die ökonometrische Analyse der Standortfaktoren (vgl. Kapitel 6) wurden die deutschen und ausländischen Muttergesellschaften nach der Relevanz der einzelnen Standortfaktoren befragt. Insgesamt wurde die Relevanz von 39 Standortfaktoren von den Unternehmen bewertet. Die antwortenden Unternehmen wurden gebeten, für jeden dieser Standortfaktoren die Bedeutung auf einer Skala von 1 (sehr wichtig) bis 6 (unbedeutend) anzugeben. Zur Erstellung des Rankings wurden die einzelnen Standortfaktoren nach ihrer Wichtigkeit geordnet. Derjenige Standortfaktor, der von allen Unternehmen am häufigsten die Antwort „sehr wichtig“ erhielt, erscheint im Ranking an erster Stelle.

Alternativ wurden Rankings nach der relativen Häufigkeit der Nennungen für die Kategorie 2 (wichtig) erstellt sowie der Mittelwert jedes Standortfaktors berechnet. Die Umfrageergebnisse erweisen sich dabei als robust, da nur sehr geringfügige Veränderungen in der Reihenfolge festzustellen sind. Insbesondere bleiben die Standortfaktoren im oberen Drittel des Rankings stets in diesem Bereich, was als Beleg für die hohe Bedeutung dieser Standortfaktoren aufgefasst werden kann.

Die Auswertung der Antworten über alle Muttergesellschaften hinweg macht deutlich, dass rechtliche und politische Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen von sehr hoher Bedeutung sind, da diese im Ranking die vordersten Plätze einnehmen (vgl. Tab. 7-6).

**Tabelle 7-6: Relevanz der Standortfaktoren**

Standortfaktor	Alle Muttersgesellschaften	Ausländische Muttersgesellschaften	Deutsche Muttersgesellschaften
	Rang		
Rechtssicherheit	1	1	2
Eigentumsverfassung	2	2	4
Größe des Absatzmarktes	3	8	1
Arbeitskosten	4	14	3
Verfügbarkeit Hochqualifizierte	5	6	5
Verkehrsinfrastruktur	6	11	6
Korruption	7	3	13
Persönliche Sicherheit	8	9	9
Steuerbelastung	9	13	7
Verfügbarkeit Facharbeiter	10	10	8
Energie- und Wasserversorgung	11	7	10
Arbeitsmarktregulierung	12	12	12
Öffentliche Förderung	13	4	18
Kommunikationsnetze	14	5	21
Bürokratie	15	15	14
Finanzierungsbedingungen	16	16	17
Transportkosten	17	24	11
Umweltauflagen	18	17	20
Sprachkompetenz	19	19	19
Währungsrisiken	20	21	15
Verfügbarkeit ungelernte AK	21	20	22
Handelshemmnisse	22	18	29
Medizinische Versorgung	23	27	16
Technologieakzeptanz	24	22	27
Rohstoffvorkommen	25	23	28
Konkurrenzsituation	26	28	24
Forschungseinrichtungen	27	29	26
Image der Region	28	34	23
Büropreise	29	25	31
Preisniveau (Konsum, Miete)	30	36	25
Umweltqualität	31	26	39
Grundstückspreise	32	30	32
Weiterbildungsmöglichkeiten	33	32	38
Naherholungsmöglichkeiten	34	37	30
Internationale Schulen	35	35	36
Kinderbetreuung	36	31	34
ÖPNV	37	33	37
Einkaufsmöglichkeiten	38	38	35
Kulturelles Angebot	39	39	33

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

Hierzu zählen Rechtsicherheit (1), Eigentumsverfassung (2) sowie ein geringes Ausmaß an Korruption (7). Die hohe Bedeutung dieser Standortfaktoren lässt sich mit deren Filterfunktion erklären. Damit ein Standort überhaupt in den engeren Kreis der möglichen Investitionsstandorte aufgenommen wird, müssen zunächst grundlegende politische, rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen erfüllt sein. Erst dann werden Faktoren wie beispielsweise die Verkehrsinfrastruktur, das Arbeitskräftepotenzial und die Steuerbelastung geprüft.

Wird diese erste Hürde genommen, treten das Markterschließungsmotiv und die Ausnutzung der lokalen Produktionsfaktoren in den Vordergrund. Hierbei zeigen die Umfrageergebnisse, dass die Größe des Absatzmarktes eine entscheidende Bedeutung hat, da dieser Faktor insgesamt die dritte Position im Ranking einnimmt. Allerdings fällt die Bedeutung des Absatzmarktes für deutsche und ausländische Muttergesellschaften unterschiedlich aus. Während bei den deutschen Muttergesellschaften die Größe des Absatzmarktes sogar an erster Stelle aller Standortfaktoren steht, taucht dieses Markterschließungsmotiv bei den ausländischen Unternehmen erst an achter Stelle auf.

Die ausländischen Muttergesellschaften der ostdeutschen Niederlassungen scheinen sich demzufolge eher aufgrund der lokalen Produktionsbedingungen in den neuen Bundesländern angesiedelt zu haben. Die deutschen Muttergesellschaften der Niederlassungen im Ausland haben hingegen eher aus Markterschließungsgründen gehandelt, wobei in diesem Fall auch die Ausnutzung der lokalen Produktionsfaktoren möglich ist. Beide Aussagen decken sich somit mit den in Tabelle 7-4 dargestellten Ergebnissen zu den Motiven für ausländische Direktinvestitionen.

Hinsichtlich der Arbeitskosten, die insgesamt an vierter Position im Ranking stehen, fallen die Einschätzungen ebenfalls zwischen ausländischen und deutschen Muttergesellschaften auseinander. Bei den deutschen Unternehmen hat neben dem Markterschließungsmotiv auch die Ausnutzung der relativ geringen Arbeitskosten eine wichtige Bedeutung, da diese an dritter Position in der deutschen Stichprobe stehen. Bei den ausländischen Investoren tauchen die Arbeitskosten hingegen erst an 14. Stelle auf, d. h. die Umfrageergebnisse lassen den Schluss zu, dass die Arbeitskosten für Unternehmen aus dem Ausland nicht für die Standortwahl in Ostdeutschland entscheidend sind. Vielmehr stehen andere lokale Produktionsfaktoren im Vordergrund. Dazu zählen die Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur, das Vorhandensein von qualifiziertem Personal sowie öffentliche Fördermittel.

### 7.2.3 Entwicklungsperspektiven der Standorte

Nachdem die Relevanz der Standortfaktoren für deutsche und ausländische Muttergesellschaften erläutert worden sind, stellt sich die Frage, welche zukünftige Entwicklung für die einzelnen Regionen vorgesehen ist. Hierzu wurden die Unternehmen in der Umfrage nach den Entwicklungsperspektiven befragt.

Insgesamt ergibt sich für die drei Regionen ein unterschiedliches Bild (vgl. Tab. 7-7). Die deutschen Muttergesellschaften planen ein verstärktes Engagement in den mittel- und osteuropäischen sowie in den asiatischen Ländern. Knapp 20 bzw. 25 % sehen sogar den Aufbau weiterer Niederlassungen vor. Die Hälfte der Muttergesellschaften plant allerdings die Beibehaltung des Status quo, d. h. weder eine Ausweitung noch eine Reduzierung des Engagements.

Die ausländischen Muttergesellschaften, die über Niederlassungen in Ostdeutschland verfügen, planen sogar in noch stärkerem Umfang den Aufbau bzw. den Ausbau von Niederlassungen in den mittel- und osteuropäischen und/oder ostasiatischen Ländern. Knapp 30 % der ausländischen Unternehmen erwarten die Beibehaltung des Status quo, die Mehrheit hingegen den Auf- bzw. Ausbau. Allerdings planen auch knapp zehn Prozent der ausländischen Muttergesellschaften eine Reduzierung ihres Engagements bzw. eine Schließung der Niederlassung in den neuen Bundesländern.

**Tabelle 7-7: Entwicklungsperspektiven für die Niederlassungen (Angaben in %)**

Perspektive	Deutsche Muttergesellschaften bei Standortentscheidungen in			Ausländische Muttergesellschaften bei Standortentscheidungen in		
	Ostdeutschland	Osteuropa	Ostasien	Ostdeutschland	Osteuropa	Ostasien
Aufbau	3,3	18,9	23,4	7,3	36,8	25,0
Ausbau	46,7	70,3	68,1	53,7	57,9	58,3
Status quo	50,0	10,8	8,5	29,3	5,3	8,3
Reduzierung	0,0	0,0	0,0	7,3	0,0	4,2
Schließung	0,0	0,0	0,0	2,4	0,0	4,2

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

Insgesamt wird die Entwicklungsperspektive von den ausländischen Muttergesellschaften für den Standort Ostdeutschland etwas optimistischer eingeschätzt als von den deutschen Muttergesellschaften. Allerdings ist von den ausländischen Muttergesellschaften

im Vergleich zu den deutschen Muttergesellschaften auch eine stärkere Ausweitung des Engagements an den Standorten in Osteuropa bzw. Ostasien vorgesehen.

#### 7.2.4 Vergleich der Relevanz der Standortfaktoren: Ökonometrische Analyse versus Umfrageergebnisse der Muttergesellschaften

Über alle Standortfaktoren hinweg ergibt sich eine sehr große Übereinstimmung zwischen der ökonometrischen Analyse und den Befragungsergebnissen (vgl. Tab. 7-8).

**Tabelle 7-8: Vergleich relevanter Standortfaktoren in der ökonometrischen Analyse und der Umfrageergebnisse der Muttergesellschaften**

Ökonometrische Analyse	Umfrage	Untersuchte Faktoren
<b>Rechtliche und politische Rahmenbedingungen</b>		
Regierungsstabilität	Rechtssicherheit,	Politische Stabilität
Regierungseingriffe in den Markt	Eigentumsverfassung	
Korruption	Korruption	Korruption
Lohn- und Preisflexibilität	k. A.	Lohn- und Preisflexibilität
Arbeitsmarktregulierung	Arbeitsmarktregulierung	Arbeitsmarktregulierung
Steuerlast	Steuerlast	Steuerlast
Zinssatz für Kredite	Öffentliche Förderung	Kapitalkosten / öffentliche Förderung
<b>Markterschließungsmotiv</b>		
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf	Größe des Absatzmarktes	Lokale Kaufkraft
Wechselkursvolatilität	Vermeidg. v. Währungsrisiken	Wechselkursvolatilität
<b>Ausnutzung der lokalen Produktionsfaktoren</b>		
Arbeitskosten	Arbeitskosten, Verfügbarkeit von Hochqualifizierten, Facharbeitern	Arbeitskosten, Verfügbarkeit von Humankapital
Straßennetz	Verkehrsinfrastruktur,	Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur
Festnetz- und Mobilfunknutzer	Kommunikationsnetze, Energie- und Wasserversorgung	
	Persönliche Sicherheit	Persönliche Sicherheit
		Forschungslandschaft / Humankapital

Quelle: Darstellung des ifo Instituts.

Die rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen erweisen sich sowohl in der Paneldatenanalyse als auch in der Umfrage als sehr bedeutende Determinanten in der Standortentscheidung von Unternehmen. Dazu zählen grundlegende institutionelle Regelungen wie beispielsweise die Rechtssicherheit und die Eigentumsverfassung. Daneben stellen ein niedriges Ausmaß an Korruption sowie eine geringe Arbeitsmarktregulierung und Steuerbelastung wichtige Determinanten dar. Beim Markterschließungsmotiv



lungsmotiv erwies sich die Größe des Absatzmarktes, welche in der ökonometrischen Analyse mit dem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf approximiert wurde, als signifikant. Bei der Ausnutzung der lokalen Produktionsfaktoren tritt der Faktor Humankapital in seiner Bedeutung hervor, was durch die Arbeitskosten bzw. die Verfügbarkeit von Hochqualifizierten und/oder Facharbeitern zum Ausdruck kommt. Hinsichtlich der Infrastruktur werden Verkehrs- und Kommunikationsnetze als bedeutsam in der Standortentscheidung beurteilt. Als weicher Standortfaktor stellte sich die persönliche Sicherheit als relevanter Faktor in der Standortentscheidung heraus. Zusätzlich wurde der Standortfaktor Forschungslandschaft mit in die zu untersuchenden Faktoren aufgenommen, da die neuen Bundesländer in der Befragung der Muttergesellschaften relativ häufiger als Standort für Forschung und Entwicklung genannt wurden (vgl. Tab. 7-5).

Festzuhalten bleibt, dass zunächst die rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen erfüllt sein müssen, damit ein Standort überhaupt in die engere Auswahl einbezogen wird. Erst dann werden Markterschließungsmotive sowie die Möglichkeit der Ausnutzung von lokalen Produktionsbedingungen evaluiert.

### **7.3 Standortbewertung der Unternehmen vor Ort**

#### **7.3.1 Charakteristika der erfassten Unternehmen**

Die in der schriftlichen Befragung erfassten 393 Tochterunternehmen ausländischer und deutscher Investoren gehören überwiegend dem verarbeitenden Gewerbe an (vgl. Tab. 7-9). Gemessen an der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl sind die Unternehmen mit deutscher Beteiligung in Mittel- und Osteuropa deutlich größer als die Unternehmen in den beiden Vergleichsregionen. So weisen die Produktionsbetriebe in den MOEL die 2,5fache Personalstärke der in Ostdeutschland erfassten Betriebe auf und im Vergleich zu Ostasien ergibt sich sogar der 2,6fache Wert. Für den Dienstleistungsbereich ergibt sich hinsichtlich der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl ein anderes Bild: Hier sind die in Ostdeutschland ansässigen Betriebe die beschäftigungsstärksten, während in diesem Bereich die Niederlassungen in den MOEL nur halb soviel Personal aufweisen. Die asiatischen Tochtergesellschaften kommen auf etwa drei Viertel des Wertes der ostdeutschen Mitarbeiterzahl.

**Tabelle 7-9: Strukturdaten der erfassten Unternehmen**

Merkmal	Unternehmen an Standorten in		
	Ostdeutschland	Mittel- und Osteuropa	Ostasien
Anzahl erfasster Unternehmen	186	126	81
davon aus dem			
- verarbeitenden Gewerbe (in %)	83,7	73,2	83,8
- Dienstleistungssektor (in %)	16,3	26,8	16,2
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl	235,0	509,3	213,7
davon je Unternehmen im			
- verarbeitenden Gewerbe	247,9	628,8	238,1
- Dienstleistungssektor	95,7	44,5	69,8
Anteil der aus dem Heimatland entsandten Mitarbeiter (in % der Mitarbeiter)	10,4	0,5	1,4
davon in Unternehmen aus dem			
- verarbeitenden Gewerbe	10,7	0,5	1,0
- Dienstleistungssektor	1,4	3,5	11,0
Durchschnittlich investiertes Kapital je Unternehmen (in Mill. €)	115,0	38,0	9,8
davon je Unternehmen im			
- verarbeitenden Gewerbe	125,0	45,4	10,3
- Dienstleistungssektor	2,8	0,7	5,6
Investiertes Kapital je Mitarbeiter (1.000 €)	370	68	66
davon im			
- verarbeitenden Gewerbe	385	75	69
- Dienstleistungssektor	192	36	48
Motive der Standortwahl (in %)			
- Markterschließung	22,8	35,7	72,1
- vorteilhafte Produktionsbedingungen	58,8	52,7	17,6
- beides	18,4	11,6	10,3
Bedienung der Märkte im (in %) <sup>a</sup>			
- regionalen Umfeld	34,4	38,9	79,0
- Heimatland	49,5	49,2	18,5
- Drittland	50,5	46,0	24,7
Anzahl der einem Cluster angehörenden Unternehmen (Anteil in %)	61 (33,9 %)	34 (30,1 %)	22 (28,6 %)
darunter Anteil von Unternehmen im			
- verarbeitenden Gewerbe (in %)	35,1	31,3	33,3
- Dienstleistungssektor (in %)	33,3	33,3	7,7

a) Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

In Unternehmen mit ausländischer Beteiligung in Ostdeutschland haben die aus dem Heimatland des Investors entsandten Mitarbeiter einen Anteil von knapp über 10 % an allen erfassten Beschäftigten. Für das verarbeitende Gewerbe fällt der Anteil sogar noch leicht überdurchschnittlich aus, während er im Dienstleistungsbereich lediglich bei 1,4 % liegt. Für die aus Deutschland an die Standorte in den MOEL und in Asien ent-

sandten Mitarbeiter beläuft sich der entsprechende Wert nur auf 0,5 % bzw. 1,4 %. Relativ mehr deutsche Mitarbeiter haben die Dienstleistungsunternehmen im Ausland zu verzeichnen.

Dieser Befund resultiert aus den unterschiedlichen Verhaltensweisen ausländischer und deutscher Investoren bei der Akquisition von Tochtergesellschaften (vgl. Tab. 7-4). Die mehrheitlich von den ausländischen Muttergesellschaften praktizierte Übernahme eines bestehenden Unternehmens zur Realisierung einer Präsenz in Ostdeutschland erfordert mehr Managementpersonal aus der übernehmenden Gesellschaft, um die erforderlichen Anpassungen der Geschäftsabläufe an die nunmehr maßgeblichen Konzernstrukturen anzupassen. Bei der von deutschen Investoren bevorzugten Strategie der „Greenfield“-Investition kommt man offensichtlich mit weniger Leitungspersonal aus, da die künftigen Unternehmensstrukturen schon im Vorfeld geplant werden können und bei Inbetriebnahme der Niederlassung bereits implementiert sind.

Die unterschiedliche Zusammensetzung der in den drei Untersuchungsregionen erfassten Investoren hinsichtlich ihrer Branchenzugehörigkeit spiegelt sich in den Angaben über die Höhe des bislang an den Standorten je Unternehmen bzw. je Mitarbeiter investierten Kapitals wider. So liegen hinsichtlich der Kapitalintensität die in Ostdeutschland ansässigen Niederlassungen ausländischer Muttergesellschaften an der Spitze. Die Kapitalintensität in den mittel- und osteuropäischen sowie in den asiatischen Betrieben beträgt über alle Sektoren hinweg lediglich rund ein Sechstel des ostdeutschen Wertes.

Ein Vergleich der Nennungen über die Motive der Standortwahl aus Sicht der Muttergesellschaften (vgl. Tab. 7-3) und ihrer örtlichen Niederlassungen in den drei Regionen zeigt eine nahezu identische Sichtweise der ausländischen Muttergesellschaften und ihrer Tochtergesellschaften in Ostdeutschland. Die Ausnutzung vorteilhafter lokaler Produktionsbedingungen am Standort ist mit jeweils knapp 60 % das meist genannte Motiv. Markterschließung war nur bei etwas über 20 % der Unternehmen das Hauptmotiv und in leicht geringerem Umfang war eine Kombination beider Faktoren Basis für die Ansiedlung an dem gewählten Standort. Werden in Tabelle 7-3 für die deutschen Niederlassungen in Asien die Nennungen „beides“ auf die jeweiligen Hauptmotive aufgeteilt, dann erhält man identische Einschätzungen der Mutter- und Tochterunternehmen mit jeweils 72,1 % Angaben zum Motiv Markterschließung. Bei Anwendung dieses Verfahrens auch auf das Antwortverhalten der Niederlassungen ergibt sich für diese eine Anwohnhäufigkeit, die beim Motiv Markterschließung um fünf Prozentpunkte über der Einschätzung der Muttergesellschaften liegt und beim Motiv Produktionsbedingungen fünf Prozentpunkte geringer ausfällt als das Votum der Muttergesellschaften. Grö-

ßere Diskrepanzen gibt es in den Urteilen der deutschen Investoren in den MOEL im Vergleich zu den Angaben ihrer dortigen Tochterunternehmen. Mit einem Votum von Mutter: Tochter beim Motiv Markterschließung von 55,5 : 41,5 und beim Motiv Produktionsbedingungen von 44,5 : 58,5 sehen die Repräsentanten vor Ort überwiegend das Motiv der Nutzung vorteilhafter Produktionsbedingungen als Ansiedlungsmotiv und erst in zweiter Linie die Markterschließung, während dies aus Sicht der Muttergesellschaften umgekehrt ist.

In Form einer offenen Fragestellung konnten die Befragungsteilnehmer auch noch weitere Motive für ihre Standortentscheidung angeben. Insgesamt 101 Teilnehmer gaben eine breite Palette von Einzelnennungen an, die sich aber schwerpunktmäßig für die drei Regionen bündeln lassen. So entfiel die stärkste Antwortkategorie seitens der Unternehmen am Standort Ostdeutschland auf Sachverhalte, die auf die Nutzung des in Hochschulen und sonstigen Forschungseinrichtungen verfügbaren technisch-wissenschaftlichen Know-hows abzielten. Die zusätzlichen Angaben von Unternehmen in den MOEL waren vorwiegend auf die Nennungen von Kostenvorteilen gerichtet, während die Unternehmen in Asien eher auf Marktaspekte (z. B. Größe, Nähe zum Kunden) fokussierten.

Die unterschiedlichen Ansiedlungsmotive haben auch Einfluss auf die Absatzmarktorientierung der Unternehmen an den jeweiligen Standorten. Die eher auf die günstigen Produktionsbedingungen fokussierten Niederlassungen in Ostdeutschland und in den MOEL sind deutlich stärker fernabsatzorientiert als die primär auf die Markterschließung abzielenden Tochterunternehmen in Asien, die dann auch eher den Markt im Sitzland bedienen.

Von den antwortenden 393 Unternehmen bezeichneten sich 117 (29,8 %) als einem regionalen Branchencluster zugehörig. In Ostdeutschland ist dies mit knapp einem Drittel der Unternehmen am häufigsten der Fall, während in den beiden anderen Regionen jeweils 27 % der Unternehmen diese Aussage trafen. Differenziert nach der sektoralen Zugehörigkeit haben in allen drei Regionen die clusterzugehörigen Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe einen Anteil von rund einem Drittel an allen Industrieunternehmen. Im Dienstleistungssektor ist bis auf die asiatische Region, wo sich nur und 8 % der Dienstleister einem Cluster zurechnen, eine vergleichbare Situation festzustellen.

Die meisten Nennungen über eine Clusterzugehörigkeit stammen in Ostdeutschland aus dem Fahrzeugbau (zehn Nennungen), gefolgt von drei Wirtschaftszweigen mit jeweils sechs Nennungen, und zwar von Unternehmen aus der chemischen Industrie, aus der

Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik sowie aus der Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik (MSR). Im Dienstleistungsbereich sind am häufigsten die unternehmensorientierten Dienstleister (vier Nennungen) in Cluster involviert. In den MOEL sind die häufigsten Nennungen (jeweils drei) im Bekleidungsgewerbe und in der Branche „Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung und -verteilung“ zu finden. Im Dienstleistungsbereich entfallen vier Nennungen auf die unternehmensorientierten Zweige. An den asiatischen Standorten ist es überwiegend der Maschinenbau (sechs Nennungen), der in Clustern aktiv ist, gefolgt von der MSR-Branche (vier Nennungen). Aus dem Dienstleistungsbereich stammt hier lediglich eine Angabe.

Nach den eher überblicksartig dargestellten Strukturdaten der erfassten Unternehmen wird nachfolgend die Bewertung der Standortfaktoren durch die in den Vergleichsregionen ansässigen Tochterunternehmen präsentiert.

### **7.3.2 Modalitäten der Standortbewertung**

Während die befragten Muttergesellschaften Aussagen zur Bedeutung von Standortfaktoren bei Ansiedlungsentscheidungen treffen sollten, wurden die 4.967 angeschriebenen Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen am Standort Ostdeutschland und deutscher Unternehmen an den Standorten in Mittel- und Osteuropa sowie in Ostasien gebeten, die Qualität der einzelnen Standortfaktoren aus ihrer Sicht vor Ort zu bewerten. Die Bewertung der 40 Einzelfaktoren erfolgte durch den Grad der Zustimmung zu einem vorgegebenen positiv formulierten Statement wie z. B. „Die Energiepreise am Standort sind niedrig.“ Die Unternehmen konnten auf einer Skala von 1 (trifft voll zu) bis 6 (trifft überhaupt nicht zu) ihren Zustimmungswert signieren. Für jeden einzelnen Faktor wurde die von den Befragungsteilnehmern vergebenen Noten addiert und durch die Anzahl der Antworthäufigkeiten dividiert. Die in den nachfolgenden Tabellen präsentierten Mittelwerte sind so zu interpretieren, dass die Region in Bezug auf diesen Faktor umso attraktiver ist, je niedriger dieser Wert ist.

### **7.3.3 Standortbewertung ausländischer Tochtergesellschaften in Ostdeutschland**

Die 186 im ausländischen Besitz befindlichen Niederlassungen am Standort Ostdeutschland, die an der Befragung teilgenommen haben, zeichnen ein eher positives Bild der Region. Von den 40 zu bewertenden Faktoren haben 20 eine bessere Benotung, d. h. sie

weisen einen geringeren Mittelwert auf als der Gesamtdurchschnitt<sup>19</sup> aller befragten Unternehmen von 2,86 (vgl. Tab. 7-10). Die drei am besten bewerteten Faktoren sind der Gruppe der politischen, rechtlichen und sozialen Rahmenbedingungen zuzurechnen. Insbesondere die für Ostdeutschland bedeutende Branche „Chemische Industrie“ ist auf die gesellschaftliche Akzeptanz moderner Technologien (1,61) angewiesen und findet hier diesbezüglich sehr gute Bedingungen vor. Unter den weniger gut bewerteten Faktoren finden sich die Arbeitsmarktregulierung (3,65) und die Steuerbelastung (3,92). Werden die einzelnen Standortfaktoren zu größeren Gruppen zusammengefasst, ergibt sich für Ostdeutschland folgendes Bild:

- *Arbeitskräfte*

Die Verfügbarkeit von Arbeitskräften wird mit steigenden Qualifikationsanforderungen zunehmend schwieriger. Während ungelernete Arbeitskräfte (1,87) ausreichend zur Verfügung stehen, ist das Angebot bei Facharbeitskräften (2,93) schon knapper. Dies gilt erst recht im Falle des Bedarfs an hoch qualifizierten Beschäftigten (3,88).

- *Kostenfaktoren*

Die Kosten pro Stunde für Arbeitskräfte werden ebenfalls mit zunehmender Qualifikationsstufe seitens der Befragungsteilnehmer schlechter bewertet und zwar: ungelernete Arbeitskräfte (2,88), Facharbeiter (3,11) und hoch qualifizierte Beschäftigte (3,44). Inwieweit die Unternehmen auch die je nach Qualifikation unterschiedliche Produktivität mit ins Kalkül gezogen haben, kann aus den Bewertungen nicht entnommen werden. Insgesamt gesehen werden die Lohnkosten weniger schlecht bewertet als die Energiepreise (4,19) am Standort Ostdeutschland. Demgegenüber sind die Grundstückspreise (2,62) sowie die Preise für Büroflächen- und Produktionsstätten (2,66) aus Sicht der Unternehmen eher als günstig zu beurteilen. Zu den Kostenfaktoren sind auch die Finanzierungsbedingungen (2,99) zu zählen, die je nach Ausgestaltung des Kredit- bzw. Kapitalmarktzugangs zu Buche schlagen. Eine breite Palette an öffentlichen Fördermitteln bietet den Investoren Entlastung bei den Kapitalkosten. Die Bewertung mit 2,59 Punkten lässt die ostdeutsche Förderlandschaft als günstigen Standortfaktor in den Augen der Befragten erscheinen.

---

<sup>19</sup> Um den Gesamtdurchschnitt ( $\bar{X}$ ) zu berechnen, wurde das arithmetische Mittel über alle Fragebogen ( $\bar{X} = \frac{1}{393} \sum_{i=1}^{393} x_i$ ) gebildet.  $x_i$  ergibt sich aus ( $x_i = \frac{1}{40} \sum_{j=1}^{40} y_j$ ), und beschreibt die durchschnittliche Benotung aller Standortfaktoren ( $y_j$ ) des Standortes  $x_i$ .

**Tabelle 7-10: Bewertung der Standortfaktoren ausländischer Tochterunternehmen in Ostdeutschland**

<b>Standortfaktoren</b>	<b>Mittelwert</b>
Wirtschafts- und Eigentumsverfassung (z. B. Urheberrecht, Vertragsfreiheit)	1,56
Gesellschaftliche Akzeptanz moderner Technologien	1,61
Korruption	1,66
Kommunikationsnetze	1,76
Verfügbarkeit ungelernter Arbeitskräfte	1,87
Straßenanbindung	1,94
Energie-/Wasserversorgung	1,95
Persönliche Sicherheit	1,99
Rechtssicherheit (z. B. Klarheit und Beständigkeit staatlicher Entscheidungen)	2,00
Naherholungsmöglichkeiten	2,12
Image der Standortregion	2,13
Umweltqualität (z. B. Wasser, Luft, Lärmbelastung)	2,19
Ärztliche Versorgung	2,52
Kinderbetreuungseinrichtungen	2,59
Öffentliche Fördermittel	2,59
Grundstückspreise	2,62
Preise für Büroflächen und Produktionsstätten	2,66
Einkaufsmöglichkeiten für private Konsumgüter	2,69
Vermeidung von tarifären oder nicht-tarifären Handelshemmnissen	2,75
Regionales Preisniveau (z. B. Konsumgüter, Mieten, Energie)	2,76
Kosten pro Arbeitsstunde für ungelernete Arbeitskräfte	2,88
Verfügbarkeit von Facharbeitern	2,93
Finanzierungsbedingungen (z. B. Kredit- und Kapitalmarktzugang)	2,99
Schiienenanbindung	3,09
Forschungslandschaft/-institutionen	3,11
Kosten pro Arbeitsstunde für Facharbeiter	3,11
Öffentlicher Personennahverkehr	3,11
Kulturelles Angebot	3,14
Bürokratie- und Markteintrittsregeln (z. B. Gebühren und Zeitaufwand)	3,25
Weiterbildungsmöglichkeiten	3,26
Kosten pro Arbeitsstunde für hoch qualifizierte Arbeitskräfte	3,44
Anbindung Luftverkehr	3,44
Umweltauflagen	3,49
Arbeitsmarktregulierung (z. B. Kündigungsschutz, Mindestlöhne)	3,65
Sprachkompetenz	3,71
Verfügbarkeit hoch qualifizierter Arbeitskräfte	3,88
Steuerbelastung (direkte Steuerlast, Steuerberatungskosten etc.)	3,92
Energiepreise	4,19
Internationale Schulen	4,20
Anbindung Wasserstraßen	4,48

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

- *Infrastruktur*

Kommunikationsnetze (1,76), Straßenanbindung (1,94) sowie die Energie- und Wasserversorgung (1,95) sind die von den Unternehmen am besten bewerteten Elemente der ostdeutschen Infrastruktur. Die Anbindung an die Schiene (3,09) und an den Luftverkehr (3,44) wird dagegen deutlich schlechter beurteilt. Gerade für die Investoren aus Übersee sind die ostdeutschen Flughäfen – außer Berlin – in der Regel ohne Umsteigen nicht erreichbar. Das Schlusslicht unter den Standortfaktoren hat die Anbindung an Wasserstraßen (4,48) inne. Die öffentliche Nahverkehrsversorgung (3,11) der ostdeutschen Standorte wird noch recht positiv bewertet. Das gleiche gilt für die in Ostdeutschland vorhandenen Forschungseinrichtungen, die zur wirtschaftsnahen Infrastruktur gehören.

- *Weiche Standortfaktoren*

Am besten bewertet wurde innerhalb dieser Faktorengruppe das Merkmal „Persönliche Sicherheit“ (1,99), gefolgt von den Naherholungsmöglichkeiten (2,12), die beide damit noch unter den Top-10 aller 40 Faktoren liegen. Weitere sieben so genannte weiche Standortfaktoren finden sich dann im Mittelfeld, von Umweltqualität (2,19) bis Weiterbildungsmöglichkeiten (3,26). Weniger gut bewerteten die Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen die Rekrutierungsmöglichkeiten von Mitarbeitern mit der für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen erforderlichen Sprachkompetenz (3,71). Ebenfalls unbefriedigend ist für die ausländischen Niederlassungen, die wie gezeigt einen relativ hohen Anteil an ausländischen Mitarbeitern aufweisen, die Ausstattung der ostdeutschen Standorte mit internationalen Schulen (4,20).

### ***Ergebnisse für verschiedene Unternehmensstrukturen***

#### *Unternehmensgrößenklassen*

Eine Auswertung der Befragung für Unternehmen in den Größenklassen 1 bis 49 Mitarbeiter (65 Teilnehmer), 50 bis 249 Mitarbeiter (82 Teilnehmer) und 250 und mehr Mitarbeiter (39 Teilnehmer) ergab nur in einer geringen Bandbreite liegende Abweichungen vom Durchschnitt. In der kleinsten Größenklasse signalisierten die Unternehmen größere Schwierigkeiten bei den Finanzierungsbedingungen als die übrigen Befragungsteilnehmer, während in der mittleren Größenklasse die Unternehmen kritischer die mangelnde Sprachkompetenz von Mitarbeitern beurteilten. Die Unternehmen in der obersten Größenklasse bewerteten die Energiepreise, die Kosten für ungelernete Arbeitskräfte und



die Arbeitsmarktbedingungen deutlich schlechter als die beiden anderen Gruppen von Unternehmen. Aber sie vergeben auch bessere Noten für die Forschungseinrichtungen und die öffentlichen Fördermaßnahmen.

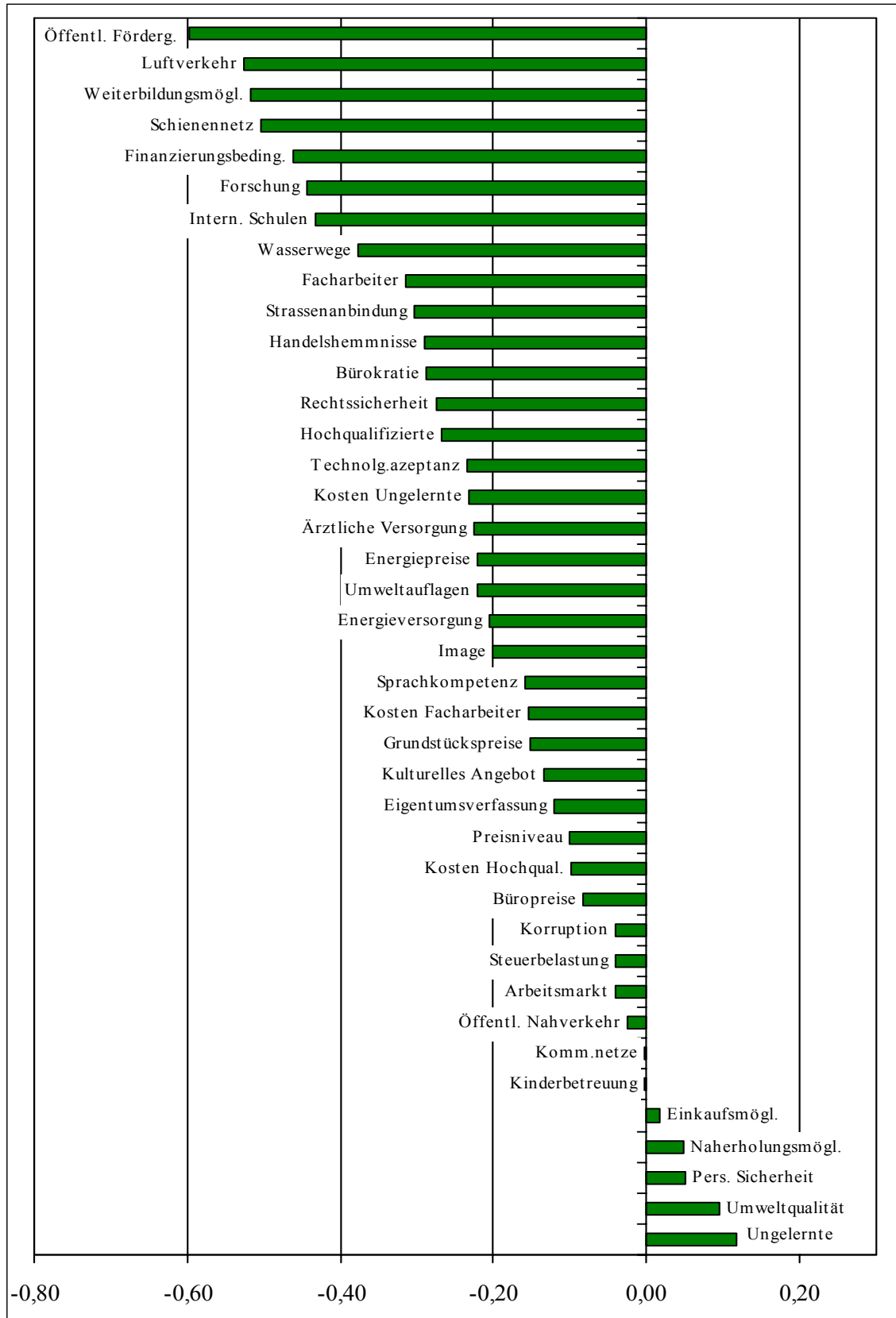
### *Wirtschaftszweige*

Das verarbeitende Gewerbe determiniert mit 156 von insgesamt 186 teilnehmenden Unternehmen die Ergebnisse, sodass eine gesonderte Auswertung für diesen Sektor auch nahe am Durchschnitt liegende Ausprägungen erbrachte. Bei den Ergebnissen für die 30 Dienstleistungsunternehmen spiegeln sich in der besseren Beurteilung von Faktoren wie Vorhandensein internationaler Schulen, Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, am Standort vorhandenes kulturelles Angebot und gute Weiterbildungsmöglichkeiten die Konzentration dieses Wirtschaftszweigs in den Städten oder dem stadtnahen Umland, wie auch die im Vergleich zum verarbeitenden Gewerbe etwas bessere Benotung des Imagefaktors belegt.

### *Clusterzugehörigkeit*

Eine separate Auswertung der Standortfaktorenbewertung für die 61 einem ostdeutschen Branchencluster zugehörigen Unternehmen zeigt neben einer generell positiveren Einschätzung der meisten Faktoren, dass hier vor allem die clusterspezifischen Vorteile von den Unternehmen geschätzt werden (vgl. Abb. 7-1). Die größte Zustimmung erhält die Nutzungsmöglichkeit öffentlicher Fördermaßnahmen, deren Inanspruchnahme durch die für technologieintensive Unternehmen zusätzlich vorhandenen Förderprogramme einen spürbareren Effekt als für andere Unternehmen haben dürfte. Das Angebot von Weiterbildungsmöglichkeiten, Forschungsk Kooperationen zwischen Unternehmen und mit Forschungseinrichtungen sowie die Existenz eines Pools von qualifizierten Mitarbeitern sind die Assets solcher Cluster und kommen auch den Urteilen der beteiligten Unternehmen zum Ausdruck.

Für Zwecke des im weiteren Verlauf der Untersuchung durchzuführenden Benchmarking werden nachfolgend die Ausprägungen der Standortfaktoren in den beiden Vergleichsregionen analysiert.

**Abbildung 7-1: Bewertung der Standortfaktoren in Ostdeutschland durch Clusterunternehmen**

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

### 7.3.4 Standortbewertung deutscher Tochtergesellschaften in Mittel- und Osteuropa

Die an der Befragung teilnehmenden 128 mittel- und osteuropäischen Niederlassungen deutscher Investoren bewerten ihre Standortbedingungen überwiegend positiv (vgl. Tab. 7-11).

Ähnlich wie für den Standort Ostdeutschland wurden 17 Faktoren besser benotet als der Gesamtdurchschnittswert von 2,86. Unter den Top-10 der bestbewerteten Faktoren finden sich in den MOEL immerhin sieben Elemente, die auch in Ostdeutschland unter den ersten zehn Rängen zu finden sind, wenn auch in anderer Reihenfolge. Der am besten bewertete Faktor ist die gesellschaftliche Akzeptanz moderner Technologien (1,97). Zu Lasten der Umweltqualität scheint dies nicht zugehen, da diese mit 2,77 als gut bewertet wird und die Befragungsteilnehmer gleichzeitig über die Umweltauflagen (3,54) klagen.

Bemerkenswert ist, dass sich unter den Top-10-Faktoren – anders als in Ostdeutschland – zwei Kostenfaktoren befinden. Es handelt sich hier um eine jeweils gute Bewertung der Arbeitskosten zum einen für ungelernte Arbeitskräfte (2,20) und zum anderen für Facharbeiter (2,55). Auch die Kosten für hoch qualifizierte Arbeitskräfte (2,99) werden deutlich günstiger beurteilt. Dagegen wird die Verfügbarkeit von ungelernten Arbeitskräften (2,38), von Facharbeitern (3,04) und von hoch qualifizierten Arbeitskräften (3,79) an den MOE-Standorten ähnlich gesehen wie im Falle Ostdeutschlands.

Bei den übrigen Kostenfaktoren sind sowohl Vorteile als auch Nachteile gegenüber Ostdeutschland für den Standort MOE festzustellen. Deutlich günstiger eingeschätzt werden die Steuerbelastung (2,59) sowie die Energiepreise (3,02). Die in Ballungsgebieten auftretenden Knappheiten schlagen sich insbesondere bei der Bewertung der Grundstückspreise (3,30) und der Preise für Büroflächen und Produktionsstätten (3,45) nieder.

Im Faktorenbündel Infrastruktur werden zwar Energie- und Wasserversorgung (2,16), Kommunikationsnetze (2,19) und Straßenanbindung (2,58) etwas schwächer als in Ostdeutschland bewertet, aber immer noch als gut. Vergleichbar mit der ostdeutschen Situation fällt die Bewertung der Schienenanbindung (2,97) und des öffentlichen Nahverkehrs (3,04) aus. Allerdings stellen sich die MOEL bei der Anbindung an den Luftverkehr (3,17) besser als Ostdeutschland dar. Auch in dieser Vergleichsregion bildet die Anbindung an Wasserstraßen (4,17) das Schlusslicht.

**Tabelle 7-11: Bewertung der Standortfaktoren deutscher Tochterunternehmen in Mittel- und Osteuropa**

<b>Standortfaktoren</b>	<b>Mittelwert</b>
Gesellschaftliche Akzeptanz moderner Technologien	1,97
Energie-/Wasserversorgung	2,16
Kommunikationsnetze	2,19
Kosten pro Arbeitsstunde für ungelernete Arbeitskräfte	2,20
Verfügbarkeit ungelerner Arbeitskräfte	2,38
Naherholungsmöglichkeiten	2,39
Persönliche Sicherheit	2,40
Einkaufsmöglichkeiten für private Konsumgüter	2,44
Wirtschafts- und Eigentumsverfassung (z. B. Urheberrecht, Vertragsfreiheit)	2,45
Kosten pro Arbeitsstunde für Facharbeiter	2,55
Straßenanbindung	2,58
Steuerbelastung (direkte Steuerlast, Steuerberatungskosten etc.)	2,59
Image der Standortregion	2,63
Kulturelles Angebot	2,69
Umweltqualität (z. B. Wasser, Luft, Lärmbelastung)	2,77
Vermeidung von tarifären oder nicht-tarifären Handelshemmnissen	2,81
Sprachkompetenz	2,86
Schiienenanbindung	2,97
Kosten pro Arbeitsstunde für hoch qualifizierte Arbeitskräfte	2,99
Regionales Preisniveau (z. B. Konsumgüter, Mieten, Energie)	2,99
Energiepreise	3,02
Verfügbarkeit von Facharbeitern	3,04
Öffentlicher Personennahverkehr	3,04
Ärztliche Versorgung	3,10
Kinderbetreuungseinrichtungen	3,16
Anbindung Luftverkehr	3,17
Bürokratie- und Markteintrittsregeln (z. B. Gebühren und Zeitaufwand)	3,18
Finanzierungsbedingungen (z. B. Kredit- und Kapitalmarktzugang)	3,23
Weiterbildungsmöglichkeiten	3,24
Rechtssicherheit (z. B. Klarheit und Beständigkeit staatlicher Entscheidungen)	3,27
Arbeitsmarktregulierung (z. B. Kündigungsschutz, Mindestlöhne)	3,28
Grundstückspreise	3,30
Forschungslandschaft/-institutionen	3,45
Preise für Büroflächen und Produktionsstätten	3,45
Umweltauflagen	3,54
Korruption	3,57
Verfügbarkeit hoch qualifizierter Arbeitskräfte	3,79
Öffentliche Fördermittel	3,83
Internationale Schulen	3,90
Anbindung Wasserstraßen	4,17

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

Als Hinweis auf eine noch nicht so leistungsfähige Forschungslandschaft kann die Bewertung mit nur 3,45 Punkten aufgefasst werden.

Die Finanzierungsbedingungen für Investitionen in den MOEL werden mit einer Bewertung von 3,23 deutlich schlechter eingeschätzt als für den Standort Ostdeutschland. Dass der Faktor „öffentliche Förderung“ nur den Wert 3,83 erhält und damit auf dem drittletzten Rang landet, wird durch die schlechte Bewertung seitens der Unternehmen in Russland (Bewertung 5,0) und der Ukraine (Bewertung 4,7) verursacht. Offensichtlich existiert in diesen Ländern noch keine gut ausgebaute Förderlandschaft.

Die Palette der die Lebensqualität beschreibenden Faktoren durchstreift die gesamte Bewertungsskala. Auffallend ist die günstigere Bewertung der Einkaufsmöglichkeiten für private Konsumgüter (2,44) und des kulturellen Angebots (2,69). Dieser Befund spricht für die überwiegend in Ballungsgebieten angesiedelten Standorte der Befragungsteilnehmer, während unter den in Ostdeutschland ansässigen Unternehmen auch periphere Standorte die Bewertung beeinflussen. Trotzdem werden für MOE-Standorte z. B. die ärztliche Versorgung (3,10) oder die Kinderbetreuungseinrichtungen (3,16) deutlich ungünstiger bewertet als am Standort Ostdeutschland. Auch in den MOEL rangiert die Bewertung des Angebots an internationalen Schulen (3,90) auf einem der letzten Ränge.

Der größte Unterschied in der Bewertung der Standortfaktoren in Ostdeutschland und den MOEL liegt in der Einschätzung der Korruption. Während dieser Faktor in Ostdeutschland mit 1,66 den dritten Platz unter den bestbewerteten Faktoren einnimmt, wird ihm in den MOEL eine Bewertung von 3,57 zuteil.

### ***Länderspezifische Ergebnisse***

Differenziert nach den länderspezifischen Bewertungen in ausgewählten mittel- und osteuropäischen Ländern ergibt sich das in Tabelle 7-12 präsentierte Bild. Selektionskriterium war hierbei die Anzahl der Befragungsteilnehmer je Land (vgl. Tab. 7-2), sodass sich die Länder Bulgarien, Polen, Rumänien und die Slowakei für eine vergleichende Darstellung anboten. Dabei indiziert ein Pluszeichen, dass das betreffende Land signifikant besser als der Durchschnitt der MOEL bewertet wird und vice versa.

**Tabelle 7-12: Bewertung der Standortfaktoren deutscher Tochterunternehmen in ausgewählten Ländern Mittel- und Osteuropas**

Standortfaktoren	Abweichung vom Mittelwert für MOEL			
	Bulgarien	Polen	Rumänien	Slowakei
Gesellschaftliche Akzeptanz moderner Technologien	0	0	-	0
Energie-/Wasserversorgung	0	0	--	++
Kommunikationsnetze	0	--	0	+++
Kosten pro Arbeitsstunde für ungelernte Arbeitskräfte	+	0	0	++
Verfügbarkeit ungelernter Arbeitskräfte	0	0	0	0
Naherholungsmöglichkeiten	0	0	-	0
Persönliche Sicherheit	--	0	0	+
Einkaufsmöglichkeiten für private Konsumgüter	0	0	0	0
Wirtschafts- und Eigentumsverfassung	0	+	0	+++
Kosten pro Arbeitsstunde für Facharbeiter	++	0	0	0
Straßenanbindung	0	-	--	+++
Steuerbelastung	0	0	0	+++
Image der Standortregion	-	0	0	+++
Kulturelles Angebot	0	0	--	0
Umweltqualität	0	0	0	+
Vermeidg. tarifärer/nicht-tarifärer Handelshemmnisse	0	+	0	+++
Sprachkompetenz	0	0	0	0
Schiienenanbindung	-	0	--	++
Kosten/Arbeitsstunde für hoch qual. Arbeitskräfte	++	0	0	0
Regionales Preisniveau	0	0	0	0
Energiepreise	0	0	--	0
Verfügbarkeit von Facharbeitern	0	0	0	0
Öffentlicher Personennahverkehr	-	0	--	++
Ärztliche Versorgung	0	0	-	+
Kinderbetreuungseinrichtungen	--	0	0	0
Anbindung Luftverkehr	0	-	0	0
Bürokratie- und Markteintrittsregeln	0	0	0	+++
Finanzierungsbedingungen	0	0	0	+++
Weiterbildungsmöglichkeiten	0	0	0	0
Rechtssicherheit	0	0	0	++
Arbeitsmarktregulierung	0	--	--	+++
Grundstückspreise	0	+	0	++
Forschungslandschaft/ -institutionen	0	0	0	0
Preise für Büroflächen und Produktionsstätten	0	+	0	0
Umweltauflagen	0	0	0	0
Korruption	-	++	0	+
Verfügbarkeit hoch qualifizierter Arbeitskräfte	0	-	0	0
Öffentliche Fördermittel	0	++	-	0
Internationale Schulen	0	0	0	0
Anbindung Wasserstraßen	0	0	0	0

Anm.: +++/-- = Bewertungsunterschiede signifikant auf dem 99 %-Niveau, ++/-- = signifikant auf dem 95 %-Niveau, +/- signifikant auf dem 90 %-Niveau, 0 = nicht signifikant.

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

*Bulgarien* weist gegenüber der durchschnittlichen Bewertung nur wenige Faktoren auf, deren Ausprägungen von den dort ansässigen Unternehmen positiver gesehen werden. Dies betrifft vor allem die Stundenlöhne für Arbeitskräfte aller Qualifikationsstufen, die in Bulgarien günstiger eingeschätzt werden als im Rest der beteiligten MOEL. Deutlich schlechter eingeschätzt werden der Grad an persönlicher Sicherheit und die Versorgung mit Kinderbetreuungsmöglichkeiten. Negativere Urteile entfallen auf die Anbindung an das Schienennetz und die Nutzungsmöglichkeiten des öffentlichen Personennahverkehrs. Nicht zuletzt durch den von den Befragten indizierten höheren Grad an Korruption wird auch das Image des Standorts in Mitleidenschaft gezogen.

*Polen* schneidet am besten bei denjenigen Faktoren ab, die bei der Durchschnittsbetrachtung eher auf den hinteren Plätzen rangieren. Hierzu gehören eine von den Befragten attestierte geringere Korruption und eine gute öffentliche Förderlandschaft. Positiver als im Rest der MOEL werden auch die gut aufgestellte Wirtschafts- und Eigentumsverfassung und geringere Handelshemmnisse gesehen. Vorteile unter Kostenaspekten bietet Polen in Form von unterdurchschnittlichen Preisen für Grundstückstücke sowie für Büroflächen und Produktionsstätten. Bei der Infrastruktur werden Defizite bei den Kommunikationsnetzen sowie der Straßen- und Luftverkehrsanbindung signalisiert. Vermutlich im Zusammenhang mit der schlechteren Verfügbarkeit hoch qualifizierter Arbeitskräfte am Standort Polen wird von den befragten Unternehmen der Faktor Arbeitsmarktregulierung deutlich schlechter bewertet als vom Durchschnitt.

*Rumänien* weist über das gesamte Spektrum der 40 Standortfaktoren mehr oder weniger ausgeprägte Defizite auf. Hierzu zählen eine Reihe infrastruktureller Faktoren wie die Energie- und Wasserversorgung – einschließlich der Energiepreise –, die Straßen- und Schienenanbindung sowie der öffentliche Personennahverkehr. Auch etliche die Lebensqualität determinierende Elemente werden im Vergleich zum Durchschnitt der betrachteten MOEL deutlich schlechter eingeschätzt. Dies betrifft vor allem das verfügbare kulturelle Angebot, aber auch eingeschränkte Naherholungsmöglichkeiten und eine unzureichende ärztliche Versorgung. Von den bereits durchschnittlich nur mäßig bewerteten Faktoren wird von den in Rumänien ansässigen Unternehmen die Arbeitsmarktregulierung noch schlechter bewertet und auch die öffentlichen Fördermaßnahmen werden negativer eingeschätzt.

Die Angaben in Tabelle 7-12 lassen auf den ersten Blick die *Slowakei* als überwiegend positiv bewerteten Standort erscheinen. Im Vergleich zum Gesamtdurchschnitt wurden für 19 von 40 Faktoren positivere Urteile für das Land abgegeben, die sich über alle Faktorengruppen erstrecken. Hierzu zählt nahezu die gesamte Palette der Rahmenbe-

dingungen wie z. B. die Wirtschafts- und Eigentumsverfassung, die Steuerbelastung, das Image der Region, die Bürokratie- und Markteintrittsregeln, die Finanzierungsbedingungen, die Arbeitsmarktregulierung, die Rechtssicherheit und die Korruption. Die Slowakei punktet dagegen weniger bei den Kostenfaktoren, von denen nur die Stundenlöhne für ungelernete Arbeitskräfte und die Grundstückspreise besser als im Durchschnitt bewertet wurden. Ins Gewicht fällt die positivere Beurteilung der Infrastruktur von der Energie- und Wasserversorgung über die Kommunikationsnetze und die Straßen- und Schienenanbindung bis zum öffentlichen Personennahverkehr. Auch Elemente der Lebensqualität wie die persönliche Sicherheit, die Umweltqualität und die ärztliche Versorgung erhalten ein positiveres Votum im Vergleich zum MOEL-Durchschnitt. Schließlich werden der Slowakei noch geringere Handelshemmnisse als in den restlichen Referenzländern attestiert.

Dennoch sind in der Slowakei – wie an den anderen Standorten auch – nicht alle Unternehmen voll zufrieden mit der getroffenen Standortwahl (vgl. Tab. 7-13). Knapp ein Viertel der in Bulgarien ansässigen Tochtergesellschaften deutscher Investoren würde aus heutiger Sicht einen anderen Standort wählen. Am zufriedensten zeigten sich die in Rumänien angesiedelten Niederlassungen.

**Tabelle 7-13: Zufriedenheit mit der Standortwahl<sup>a</sup> (Angaben in %)**

Länder	ja	nein	Gründe für Nicht-Wiederwahl	Alternativ favorisierte Standorte
Bulgarien	76,5	23,5	Probleme mit nicht qualifizierten Arbeitskräften, Sprachbarrieren	Nordamerika, Kroatien, Ukraine
Polen	78,9	21,1	Schlechte Infrastruktur, beschränkte Expansionsmöglichkeiten	Bulgarien, Rumänien
Rumänien	88,2	11,8	Lohnkosten stark gestiegen	China, Vietnam, andere Standorte in Rumänien
Slowakei	80,8	19,2	Steigende Produktionskosten, schwindende Wettbewerbsvorteile	Polen, Rumänien, Ukraine, China
a) Antworten auf die Frage „Würden Sie den Standort wieder wählen?“				

Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts.

Bemerkenswerterweise favorisieren schon in Mittel- und Osteuropa ansässige Unternehmen überwiegend andere MOE-Standorte, wobei Rumänien und die Ukraine am häufigsten als Zielland genannt wurden. Aber auch China wird als Alternativstandort in die künftigen Standortentscheidungen einbezogen. Die Rückverlagerung einer Niederlassung an den Standort Deutschland wurde allerdings von keinem der Befragten genannt.



### **7.3.5 Standortbewertung deutscher Tochtergesellschaften in Ostasien**

Die 83 Befragungsteilnehmer in Ostasien bewerten ihre Region im Vergleich der Referenzregionen ähnlich positiv. Von allen Faktoren wurden 21 besser benotet als der Gesamtdurchschnitt von 2,86. Unter den Top-10-Faktoren für Ostasien befinden sich sechs Determinanten, die auch von den ausländischen Niederlassungen in Ostdeutschland hierunter gewählt wurden (vgl. Tab. 7-14).

Dass die Unternehmen die Verkehrsinfrastruktur in Asien im Vergleich zu den anderen Regionen am besten bewerten, ist dem Umstand geschuldet, dass in dieser Region die Standorte überwiegend in den Ballungsräumen liegen. Laut einer Studie der amerikanischen Industrie- und Handelskammer haben in Japan 87 % der ausländischen Unternehmen ihre Zentrale in Tokio. Die die ausländischen Mitarbeiter begleitenden Familien bevorzugen einen Wohnort in den städtischen Ballungsgebieten mit internationalen Schulen und einer für Ausländer attraktiven Infrastruktur. Entsprechend schlecht fallen auch die negativen Auswirkungen solcher Agglomerationen in den Bewertungen für die Umweltqualität, die Preise für Büroflächen und Produktionsstätten sowie für Grundstücke aus. Auch die Lebenshaltungskosten der privaten Haushalte liegen in den urbanen Zentren höher als in peripheren Standorten.

Ein zunehmend ernster werdendes Problem ist die Verfügbarkeit hoch qualifizierter Arbeitskräfte für deutsche Investoren in Asien. In chinesischen Boomregionen wie Shenzhen, Shanghai und Hongkong nähern sich die Löhne für hoch qualifizierte Mitarbeiter tendenziell dem Westniveau, weil westliche Firmen nicht nur untereinander, sondern auch mit der aufstrebenden chinesischen Konkurrenz um die besten Mitarbeiter buhlen. Diese gelten als wechselbereit und nach europäischem Verständnis als weniger loyal gegenüber einem Arbeitgeber. Als Haltefaktoren bieten westliche Firmen qualifizierten Mitarbeitern Firmenwagen und Versicherungen an, um diese längerfristig an das Unternehmen zu binden. Soziale Nebenleistungen spielen in den prosperierenden Zentren eine wachsende Rolle im Personalmanagement: Mitarbeiter werden mit Krediten beim Wohnungs- und Autokauf unterstützt.

**Tabelle 7-14: Bewertung der Standortfaktoren deutscher Tochterunternehmen in Ostasien**

<b>Standortfaktoren</b>	<b>Mittelwert</b>
Gesellschaftliche Akzeptanz moderner Technologien	1,49
Straßenanbindung	1,64
Persönliche Sicherheit	1,69
Kommunikationsnetze	1,80
Energie-/Wasserversorgung	1,88
Anbindung Luftverkehr	1,90
Image der Standortregion	1,91
Schiienenanbindung	2,18
Verfügbarkeit ungelerner Arbeitskräfte	2,27
Anbindung Wasserstraßen	2,30
Kosten pro Arbeitsstunde für ungelernete Arbeitskräfte	2,35
Einkaufsmöglichkeiten für private Konsumgüter	2,35
Ärztliche Versorgung	2,51
Rechtssicherheit (z. B. Klarheit und Beständigkeit staatlicher Entscheidungen)	2,55
Wirtschafts- und Eigentumsverfassung (z. B. Urheberrecht, Vertragsfreiheit)	2,57
Korruption	2,57
Kosten pro Arbeitsstunde für Facharbeiter	2,69
Öffentlicher Personennahverkehr	2,79
Verfügbarkeit von Facharbeitern	2,83
Internationale Schulen	2,88
Sprachkompetenz	2,89
Bürokratie- und Markteintrittsregeln (z. B. Gebühren und Zeitaufwand)	2,91
Kulturelles Angebot	2,91
Forschungslandschaft/ -institutionen	2,92
Steuerbelastung (direkte Steuerlast, Steuerberatungskosten etc.)	2,97
Energiepreise	3,08
Finanzierungsbedingungen (z. B. Kredit- und Kapitalmarktzugang)	3,13
Kinderbetreuungseinrichtungen	3,16
Weiterbildungsmöglichkeiten	3,21
Vermeidung von tarifären oder nicht-tarifären Handelshemmnissen	3,23
Naherholungsmöglichkeiten	3,23
Kosten pro Arbeitsstunde für hoch qualifizierte Arbeitskräfte	3,26
Umweltqualität (z. B. Wasser, Luft, Lärmbelastung)	3,28
Regionales Preisniveau (z. B. Konsumgüter, Mieten, Energie etc.)	3,30
Umweltauflagen	3,41
Preise für Büroflächen und Produktionsstätten	3,53
Arbeitsmarktregulierung (z. B. Kündigungsschutz, Mindestlöhne)	3,55
Öffentliche Fördermittel	3,56
Verfügbarkeit hoch qualifizierter Arbeitskräfte	3,69
Grundstückspreise	3,76

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

### ***Länderspezifische Ergebnisse***

Ein Vergleich des Antwortverhaltens der Unternehmen an Standorten in China und Japan im Vergleich zum Durchschnitt der Angaben aller in Ostasien ansässigen Tochtergesellschaften deutscher Investoren zeigt das in Tabelle 7-15 wiedergegebene Bild. Hierbei wurde das gleiche Verfahren wie im Falle der länderspezifischen Ergebnisse für die MOEL angewendet.

Im Vergleich zum Bewertungsdurchschnitt der einzelnen Standortfaktoren durch die asiatischen Niederlassungen punktet *China* vor allem bei den Kostenfaktoren. Angefangen von den Stundenlöhnen aller Qualifikationsstufen über die Energiepreise bis zu den Preisen für Grundstücke, Büroflächen und Produktionsflächen wird das Land im Vergleich zu Japan und Vietnam als günstiger eingestuft. Hieraus resultiert auch ein relativ niedrigeres Preisniveau. Während auch die bürokratischen Anforderungen seitens der Unternehmen vor Ort besser als im Durchschnitt eingeschätzt werden, gibt es für den Standort China doch einige schwerwiegende Standortnachteile.

Hierzu zählen vor allem Defizite in der Wirtschafts- und Eigentumsverfassung gepaart mit einer nicht flächendeckend vorhandenen Rechtssicherheit. Im Frühjahr 2007 wurde das erste Eigentumsgesetz des Einheitsstaates verabschiedet, das zumindest eine Balance zwischen Privat- und Staatseigentum herstellen soll, auch wenn das öffentliche Eigentum weiter Vorrang hat und nur Nutzungsrechte an Grund und Boden erworben werden können. Obwohl China seit 2001 Mitglied der Welthandelsorganisation (WTO) ist und sich vertraglich verpflichtete, den Schutz des geistigen Eigentums (TRIPS) zu achten, hapert es bei der Durchsetzung der internationalen Normen.

In den Medien wird im Vorfeld der Olympischen Spiele 2008 in Peking zunehmend die Berichterstattung über die Smogbelastung in der Hauptstadtregion aber auch über Umweltschäden auf dem Land forciert. Die Einschätzung dieses Standortfaktors seitens der in China residierenden deutschen Tochtergesellschaften fällt auch dementsprechend negativ aus.

Quasi den Antipoden zu den Bewertungen der Standortfaktoren für China stellt *Japan* dar. Ausnahmslos werden alle Kostenfaktoren von den Unternehmen schlechter bewertet als im Durchschnitt. Nicht so einheitlich ist das Bild bei der Verfügbarkeit von Arbeitskräften, wobei Ungelernte offensichtlich schwerer zu rekrutieren sind als hoch qualifizierte Kräfte.

**Tabelle 7-15: Bewertung der Standortfaktoren deutscher Tochterunternehmen in ausgewählten Ländern Ostasiens**

Standortfaktoren	Abweichung vom Mittelwert für Ostasien	
	China	Japan
Gesellschaftliche Akzeptanz moderner Technologien	0	+
Energie-/Wasserversorgung	0	+++
Kommunikationsnetze	0	++
Kosten pro Arbeitsstunde für ungelernete Arbeitskräfte	+++	---
Verfügbarkeit ungelerner Arbeitskräfte	0	--
Naherholungsmöglichkeiten	0	0
Persönliche Sicherheit	0	+
Einkaufsmöglichkeiten für private Konsumgüter	0	0
Wirtschafts- und Eigentumsverfassung	-	+++
Kosten pro Arbeitsstunde für Facharbeiter	+++	---
Straßenanbindung	0	0
Steuerbelastung	++	---
Image der Standortregion	0	0
Kulturelles Angebot	0	0
Umweltqualität	-	+++
Vermeidg. tarifärer/nicht-tarifärer Handelshemmnisse	0	0
Sprachkompetenz	0	0
Schiienenanbindung	0	++
Kosten/Arbeitsstunde für hoch qualifizierte Arbeitskräfte	++	---
Regionales Preisniveau	+	---
Energiepreise	++	---
Verfügbarkeit von Facharbeitern	0	0
Öffentlicher Personennahverkehr	0	+++
Ärztliche Versorgung	0	++
Kinderbetreuungseinrichtungen	0	0
Anbindung Luftverkehr	0	0
Bürokratie- und Markteintrittsregeln	+	-
Finanzierungsbedingungen	0	++
Weiterbildungsmöglichkeiten	0	0
Rechtssicherheit	-	+++
Arbeitsmarktregulierung	0	--
Grundstückspreise	+++	---
Forschungslandschaft/ -institutionen	0	+
Preise für Büroflächen und Produktionsstätten	++	---
Umweltauflagen	0	-
Korruption	0	+++
Verfügbarkeit hoch qualifizierter Arbeitskräfte	0	++
Öffentliche Fördermittel	0	0
Internationale Schulen	0	0
Anbindung Wasserstraßen	0	0

Anm.: +++/-- = signifikant zu 99 %, ++/-- = signifikant zu 95 %, +/- signifikant zu 90 %, 0 = nicht signifikant.

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

Vorteile bietet das Land im Hinblick auf die Ausstattung und Qualität der Versorgungs-, Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur. Auch die Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Handelns wie z. B. Schutz des Eigentums, Rechtssicherheit und Finanzierungsbedingungen sowie die Technologieakzeptanz der Öffentlichkeit sind in Japan überdurchschnittlich gut ausgeprägt und gehen einher mit einer geringen Korruption. Eher negativ schlägt in diesem Faktorbündel eine höhere Bürokratie zu Buche. Dagegen werden etliche Elemente der Lebensqualität wiederum überdurchschnittlich gut eingeschätzt, wie z. B. persönliche Sicherheit, Umweltqualität und ärztliche Versorgung. Dass die Forschungslandschaft positiver bewertet wird als für die asiatischen Vergleichsländer ist für ein forschungsdynamisches Land wie Japan nicht verwunderlich.

Auch bei der an deutsche Niederlassungen in Asien gerichteten Frage nach der Wiederwahl des derzeit eingenommenen Standortes sprachen sich seitens der in China und Japan ansässigen Unternehmen nicht alle für die gleichen Standorte aus. Während 15 % der in China befragten Unternehmen die Standortentscheidung nicht wieder so treffen würden, waren es in Japan lediglich 10 %. Anders als in den MOEL würden sich jedoch die Unzufriedenen nicht in einem anderen Land niederlassen, sondern alle würden sich im jetzigen Sitzland einen anderen Standort suchen und zwar eher an der Peripherie als mitten in den Ballungsräumen.

#### **7.4 Benchmark aus Sicht der Unternehmen**

Zusammenfassend soll an dieser Stelle ein Benchmark hinsichtlich der Position Ostdeutschlands im Vergleich zu den Referenzregionen erstellt werden. Tabelle 7-16 gibt dabei die nach Wichtigkeit sortierten Standortfaktoren sowie die Bewertung Ostdeutschlands im Vergleich zur Bewertung Mittel- und Osteuropas und Ostasiens wieder. Die Wichtigkeit der Standortfaktoren beruht dabei auf Einschätzungen der Muttergesellschaften, die Bewertung der Ausprägung auf Einschätzungen der in den Regionen ansässigen Niederlassungen.

Rechtssicherheit und Eigentumsverfassung, die beiden wichtigsten Standortfaktoren, werden von den Niederlassungen in Ostdeutschland ausgesprochen gut beurteilt. Die Bewertung Ostdeutschlands übertrifft beide Referenzregionen um mehr als 25 %. Hinsichtlich der Arbeitskosten, immerhin viertwichtigster Faktor, bestehen Standortnachteile für Ostdeutschland. Die Arbeitskosten für die drei Qualifikationsniveaus wurden von den Niederlassungen vor Ort in Ostdeutschland schlechter bewertet als in den mittel- und osteuropäischen und ostasiatischen Ländern.

**Tabelle 7-16: Position Ostdeutschlands im Vergleich mit den Referenzregionen**

	Rangfolge nach Wichtigkeit <sup>a</sup>	Bewertung in Ostdeutschland <sup>b</sup>	Position Ostdeutschlands im Vergleich zur Bewertung in <sup>c</sup>		
			Mittel-/Osteuropa	Ostasien	
Rechtssicherheit	1	2,00	++	++	
Eigentumsverfassung	2	1,56	++	++	
Größe des Absatzmarktes	3	nicht erhoben			
Arbeitskosten	4	Ungelernte AK	2,88	-	-
		Facharbeiter	3,11	-	-
		Hochqualifizierte	3,44	-	0
Verfügbarkeit Hochqualifizierte	5	3,88	0	0	
Verkehrsinfrastruktur	6	Straße	1,94	++	-
		Schiene	3,09	0	--
		Wasser	4,48	0	--
		Luft	3,44	0	--
Korruption	7	1,66	++	++	
Persönliche Sicherheit	8	1,99	+	-	
Steuerbelastung	9	3,92	--	-	
Verfügbarkeit Facharbeiter	10	2,93	0	0	
Energie-/Wasserversorgung	11	1,95	+	0	
Arbeitsmarktregulierung	12	3,65	-	0	
Öffentliche Förderung	13	2,59	++	++	
Kommunikationsnetze	14	1,76	+	0	
Bürokratie	15	3,25	0	-	
Finanzierungsbedingungen	16	2,99	0	0	
Transportkosten	17	nicht erhoben			
Umweltauflagen	18	3,49	0	0	
Sprachkompetenz	19	3,71	-	-	
Währungsrisiken	20	nicht erhoben			
Verfügbarkeit ungelernete AK	21	1,87	++	+	
Handelshemmnisse	22	2,75	0	+	
Medizinische Versorgung	23	2,52	+	0	
Technologieakzeptanz	24	1,61	+	0	
Rohstoffvorkommen	25	nicht erhoben			
Konkurrenzsituation	26	nicht erhoben			
Forschungseinrichtungen	27	3,11	+	0	
Image der Region	28	2,13	+	-	
Büropreise	29	2,66	++	++	
Preisniveau (Konsum, Miete)	30	2,76	0	+	
Umweltqualität	31	2,19	++	++	
Grundstückspreise	32	2,62	++	++	
Weiterbildungsmöglichkeiten	33	3,26	0	0	
Naherholungsmöglichkeiten	34	2,12	+	++	
Internationale Schulen	35	4,20	0	--	
Kinderbetreuung	36	2,59	+	+	
ÖPNV	37	3,11	0	-	
Einkaufsmöglichkeiten	38	2,69	0	-	
Kulturelles Angebot	39	3,14	-	0	
Energiepreise	nicht erhoben	4,19	--	--	

a) Auf Basis der Benotungen „1“ und „2“. - b) Kleine Werte stehen für eine gute Bewertung dieses Faktors. - c) ++ = Abweichung  $\geq +25\%$ ; + = Abweichung zw.  $+10\%$  und  $+25\%$ ; 0 = Abweichung zw.  $+10\%$  und  $-10\%$ ; - = Abweichung zw.  $-10\%$  und  $-25\%$ ; -- = Abweichung  $\geq -25\%$  jeweils vom ostdeutschen Mittelwert für die Vergleichsregion.

Quelle: ifo Unternehmensbefragung 2007.

Eine Ausnahme bilden die Arbeitskosten für hoch qualifizierte Arbeitskräfte: Diese erhielten in den ostasiatischen Referenzländern eine ähnliche Bewertung wie in Ostdeutschland. Neben den Arbeitskosten spielt auch die Verfügbarkeit von sehr gut ausgebildeten Arbeitskräften eine wichtige Rolle, diese wird gegenwärtig in allen drei Regionen in etwa als gleich problematisch bewertet. Angesichts der hohen Bedeutung der Verfügbarkeit von Hochqualifizierten kann hier durch ein gutes Bildungssystem möglichen Standortnachteilen vorgebeugt werden.

Die Bedeutung der Verkehrsinfrastruktur wird von den Muttergesellschaften im Durchschnitt als sechstwichtigster Faktor gesehen. Die ostdeutschen Niederlassungen beurteilen dabei die Straßeninfrastruktur vor Ort zwar als überdurchschnittlich gut, aber die asiatischen Niederlassungen beurteilten ihre Verkehrsinfrastruktur durchweg besser als die ostdeutschen Niederlassungen. Eine mögliche Erklärung dafür könnte sein, dass die befragten Unternehmen in Ostasien hauptsächlich in Ballungsräumen ansässig sind, wo die Verkehrsinfrastruktur im Allgemeinen besser ist als in ländlichen Regionen.

Ähnlich wie beim guten Abschneiden hinsichtlich Rechtssicherheit und Eigentumsverfassung wurde Ostdeutschland ebenfalls ein niedriger Grad an Korruption attestiert, was einen nicht unbedeutenden Standortvorteil für Ostdeutschland darstellt. Darüber hinaus werden von den befragten Unternehmen Standortvorteile hinsichtlich öffentlicher Förderung, der Verfügbarkeit von ungelerten Arbeitskräften, Büro- und Grundstückspreisen, Umweltqualität, Naherholungsmöglichkeiten und Kinderbetreuung gesehen.

Wettbewerbsnachteile hingegen werden Ostdeutschland von den Unternehmen neben den bereits erwähnten zu hohen Arbeitskosten auch hinsichtlich der Steuerbelastung, der Sprachkompetenz und den Preisen für Energie bescheinigt. Darüber hinaus besteht in Ostdeutschland im Vergleich zu den asiatischen Referenzregionen Verbesserungspotenzial beim Angebot an internationalen Schulen.

## **7.5 Stärken-/Schwächen-Analyse**

Die Bewertung der einzelnen Standortfaktoren hat gezeigt, dass sowohl Schwächen (die abgebaut werden könnten) als auch Stärken (die ausgebaut werden könnten) am Standort Ostdeutschland vorhanden sind. Nach Darstellung des Stärken-/Schwächeprofils für Ostdeutschland werden in Kapitel 9 zielführende Maßnahmen in den Handlungsempfehlungen beleuchtet.

Als Instrumentarium zur Analyse der Stärken und Schwächen eines Standorts bietet sich die Portfolio-Methode an. Sie ermöglicht die Visualisierung sowohl der Bedeutung der jeweiligen Standortfaktoren (Ordinate) als auch der Beurteilung durch die befragten Unternehmen hinsichtlich der Ausprägung (Abszisse) jedes Faktors.

Die Stärke- oder Schwäche-Position der einzelnen Standortfaktoren wird durch ihre Lage in der Vierfelder-Matrix determiniert. Dabei bedeutet die Lage in

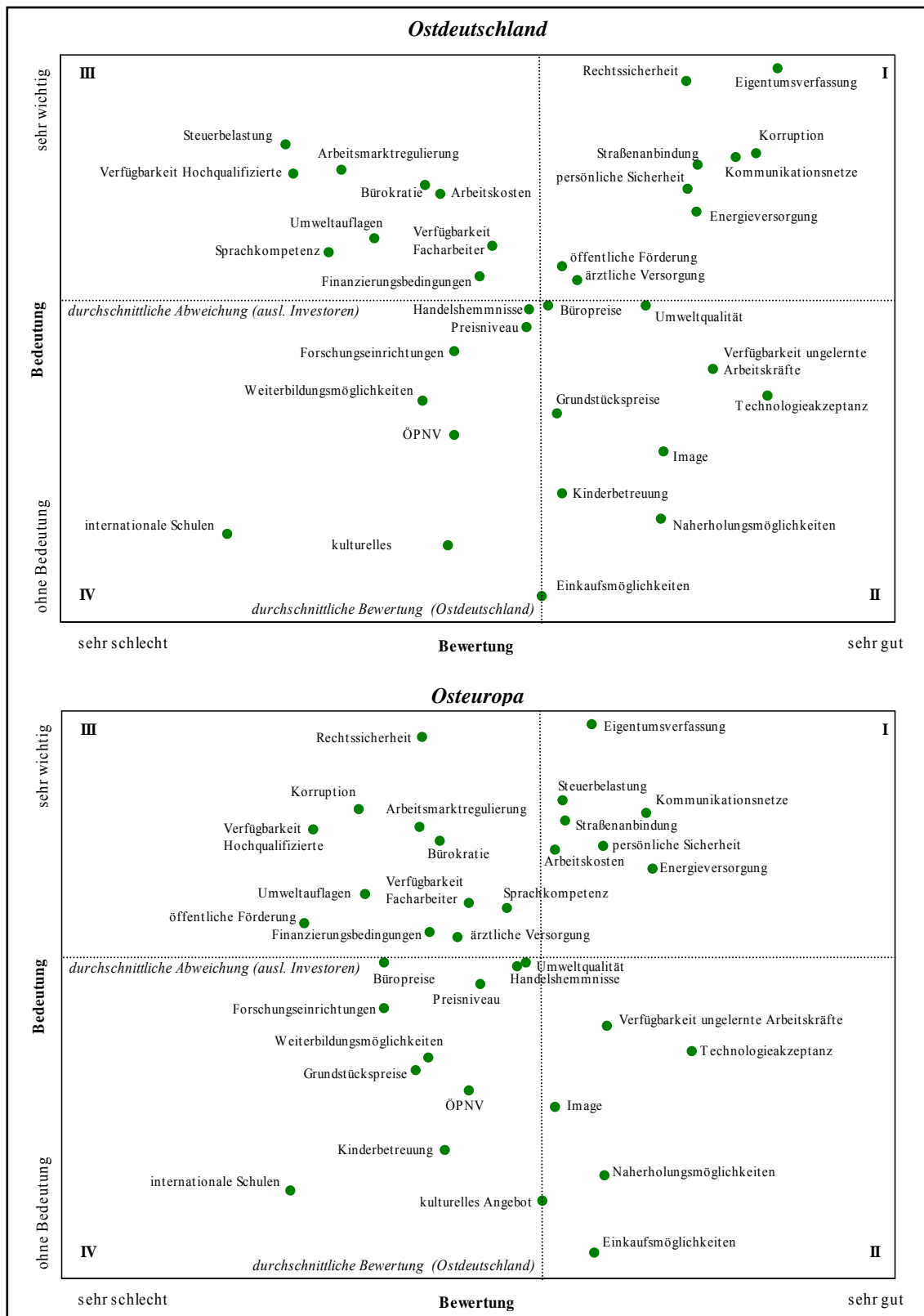
- Quadrant I: Aus Sicht der Investoren wichtige Faktoren, die am Standort Ostdeutschland gut beurteilt werden.
- Quadrant II: Für Investoren unwichtige Faktoren, aber mit guter Beurteilung für Ostdeutschland.
- Quadrant III: Wichtige Faktoren aus Investorensicht, aber mit schlechter Beurteilung durch die befragten Unternehmen.
- Quadrant IV: Für die Ansiedlungsentscheidung weniger wichtige Standortfaktoren, die von den schon ansässigen Unternehmen für den Standort Ostdeutschland schlecht beurteilt werden.

Die Positionierung in den jeweiligen Feldern ergibt sich zum einen aus der Bewertung jedes einzelnen Standortfaktors durch die in Ostdeutschland ansässigen Tochtergesellschaften und die Abweichung dieser Werte vom ostdeutschen Durchschnitt (2,98) nach unten (schlechter) und nach oben (besser) und zum zweiten aus der Abweichung der Benotung vom Mittelwert im Hinblick auf die Bedeutung der einzelnen Standortfaktoren (3,30) für eine Standortentscheidung.

Nach den Ergebnissen aus der Befragung der Muttergesellschaften und der in Ostdeutschland ansässigen Tochtergesellschaften ergibt sich die in Abbildung 7-2 dargestellte Situation. Aus den Ergebnissen der in den vorangehenden Abschnitten für die Vergleichsregionen hinsichtlich Investoren motive und Funktionen der angesiedelten Unternehmen durchgeführten Analysen lässt sich schlussfolgern, dass eine Standortkonkurrenz für Ostdeutschland bezüglich Investoren, die Märkte in Asien erschließen wollen, kaum gegeben sein dürfte. Vor diesem Hintergrund werden die folgenden Aussagen primär im Vergleich mit der Standortregion Mittel- und Osteuropa getroffen, deren Standortfaktorenportfolio ebenfalls in Abbildung 7-2 präsentiert wird.



Abbildung 7-2: Standortfaktorenportfolio Ostdeutschland und Osteuropa



Quelle: Darstellung des ifo Instituts.

### ***Stärken***

Bei acht Faktoren, die aus Investorensicht für eine Ansiedlungsentscheidung von zentraler Bedeutung sind, ist Ostdeutschland gut aufgestellt. Allerdings sind die Faktoren

- hohe Rechtssicherheit,
- rechtsstaatliche Wirtschafts- und Eigentumsverfassung sowie
- geringe Korruption

keine spezifisch ostdeutschen Standortvorteile, sondern treffen gleichermaßen auf alle Teilregionen in Deutschland zu.

Dies bedeutet – wegen des Vergleichs mit anderen potenziellen Standorten außerhalb Deutschlands – aber keine Herabminderung der Standortqualität der neuen Länder.

Anders verhält es sich mit folgenden Standortfaktoren:

- Infrastruktur (Straßen, Kommunikation, Energie-/Wasserversorgung)  
Hier attestieren die befragten Unternehmen Ostdeutschland dank des dichten Autobahnnetzes eine gute überregionale Straßenanbindung. Dazu kommt eine der modernsten Kommunikationsinfrastrukturen in Europa, auch wenn der Breitbandnetzzugang im ländlichen Raum noch verbesserungsbedürftig ist. Für die gute Beurteilung der Produktionsfaktoren Energie und Wasser ist die hohe Versorgungssicherheit am Standort Ostdeutschland ausschlaggebend.
- Persönliche Sicherheit  
Im Vergleich zu den übrigen berücksichtigten Staaten ist die persönliche Sicherheit in Ostdeutschland insgesamt als gut einzustufen. Insbesondere bei den Kapitalverbrechen lässt sich eine deutlich geringere Häufigkeit in Ostdeutschland feststellen als in den einbezogenen mittel- und osteuropäischen Ländern. Die asiatischen Länder hingegen gelten insgesamt als sehr sicher. Über die in Ostdeutschland begangenen Straftaten mit rechtsextremem Hintergrund wird in den Medien zwar ausführlich berichtet, aber hier scheint auch eine gewisse Überbetonung der Gefährdungssituation vorzuliegen. Jedenfalls signalisieren die befragten Unternehmen keine Defizite hinsichtlich des Sicherheitsstandards. Dennoch ist nicht auszuschließen, dass sich derartige Straftaten negativ auf das Image Ostdeutschlands auswirken können.

- Öffentliche Förderung  
Ein weiterer Vorteil im Standortwettbewerb sind die durch intensive öffentliche Förderung günstigen Kapitalkosten für Investitionsprojekte. Anders als in Osteuropa, wo Investitionsanreize überwiegend in Form von Steuerbefreiung und/oder Steuervergünstigungen gewährt werden, liegt der Schwerpunkt in Ostdeutschland auf Zuschüssen, während ein Investor in Osteuropa erst einen Betriebsgewinn realisieren muss, um in den Genuss der steuerlichen Fördermaßnahme zu gelangen.
  
- Ärztliche Versorgung  
Trotz aller Medienberichte über einen drohenden Ärztemangel in Ostdeutschland ist die Qualität der Versorgung als Standortvorteil gegenüber den Vergleichsländern zu werten.

Weitere zehn Faktoren sind ebenfalls als Standortstärken Ostdeutschlands einzustufen, auch wenn deren Relevanz im Hinblick auf eine Standortentscheidung eher von untergeordneter Bedeutung ist. Im Einzelnen handelt es sich um:

- Büropreise (Preise für Büroflächen und Produktionsstätten), Grundstückspreise  
Sowohl die Nutzungspreise von Gewerbeimmobilien als auch die Baulandpreise werden in Ostdeutschland als vergleichsweise günstig eingeschätzt. Dieser Vorteil gilt auch für die ostdeutschen Großstädte Berlin, Dresden und Leipzig.
  
- Technologieakzeptanz  
Die in Ostdeutschland vorhandene hohe Aufgeschlossenheit von Bevölkerung und Verwaltung für moderne Technologien hat insbesondere die Ansiedlung der an zahlreichen Standorten vorzufindenden Produktions- und Forschungsstätten im Technologiefeld Life Sciences (Biotechnologie, Pharmaindustrie etc.) begünstigt. Ein weiteres Beispiel sind die Chemieparks in Sachsen-Anhalt, deren Standortstrategie zunehmend Nachahmer in Westdeutschland findet.
  
- Umweltqualität  
Eine hohe Umweltqualität ist nicht nur für eine Reihe von Unternehmen eine notwendige Standortvoraussetzung, sondern schafft auch gleichzeitig ein attraktives Wohnumfeld. Zudem wird Ostdeutschland zunehmend als bevorzugter Standort für Industrien wahrgenommen, deren Produkte für den Umweltschutz oder die Nutzung erneuerbarer Energien Einsatz finden.

- Image

Nach Auskunft von Wirtschaftsförderern, ist das Image Deutschlands bei potenziellen Investoren eher als schlecht einzustufen. Dies resultiert aus verschiedenen Rankings internationaler Organisationen, die Deutschland vorwiegend auf mittleren oder hinteren Positionen sehen. Da für Ausländer die föderale Struktur Deutschlands so gut wie unbekannt ist, ist auch eine Differenzierung in West- und Ostdeutschland unmöglich. Dass die Beurteilung durch die vor Ort in Ostdeutschland ansässigen Unternehmen wesentlich positiver ausfällt als von standortfernen Juroren, ist bei der Analyse der Befragungsergebnisse nicht nur an diesem Merkmal feststellbar. Umso mehr muss sich das künftige Standortmarketing darauf konzentrieren, die regionalen Kompetenzen und Potenziale Ostdeutschlands imageprägend zu vermitteln.

- Weitere Faktoren der Lebensqualität (Naherholungs- und Einkaufsmöglichkeiten, Kinderbetreuung)

Die so genannten „weichen“ Standortfaktoren spielen unter dem Aspekt der Rekrutierungsmöglichkeiten von qualifiziertem Personal eine bedeutende Rolle, zumal Familienangehörige mitunter den Ausschlag für die Wahl des Arbeitsortes geben. Ostdeutschland bietet als Kulturlandschaft eine Vielzahl von Freizeit- und Naherholungsmöglichkeiten im regionalen Wohnumfeld. Die gut beurteilten Einkaufsmöglichkeiten geben auch keine Hinweise auf spürbare Defizite in diesem Bereich. In dem von der Bundesregierung veröffentlichten Familienatlas wurde erneut gezeigt, dass Ostdeutschland im Vergleich zu Westdeutschland deutliche Vorteile bei der Kinderbetreuung aufweist.

### ***Schwächen***

Bei dieser Gruppe von Faktoren werden zunächst diejenigen acht Faktoren behandelt, die in der Bewertung weniger gut beurteilt wurden, deren Relevanz für eine Ansiedlungsentscheidung aber auch seitens der Investoren eher als unwichtig eingestuft wird. Die Behebung dieser Defizite sollte somit auch kein prioritäres politisches Handlungsfeld sein. Im Einzelnen handelt es sich um:

- Handelshemmnisse zwischen Unternehmensstandort und bedientem Markt

Grenzüberschreitende Warenverkehre unterliegen zumindest im EU-Raum vergleichsweise geringem Bürokratieaufwand im Hinblick auf Zollformalitäten, Grenzkontrollen etc. Export- und Importgeschäfte in andere Wirtschaftszonen können allerdings u. U. mit kostenintensivem Verwaltungsaufwand einhergehen.

Dies trifft allerdings ausländische wie inländische Unternehmen gleichermaßen und ist kein spezifisches Standortproblem Ostdeutschlands.

- Regionales Preisniveau

Die Lebenshaltungskosten, also Ausgaben für Konsumgüterkäufe, Mieten, Energie etc. werden von den befragten Unternehmen trotz Preisvorteilen Ostdeutschlands gegenüber Westdeutschland bei vielen Dingen des täglichen Bedarfs als ungünstig eingeschätzt.

- Forschungseinrichtungen

Die Tatsache, dass in Standortuntersuchungen die Ausstattung mit Forschungseinrichtungen als relativ unwichtig bewertet wird, ist eine Folge davon, dass eben nur ein geringer Teil der befragten Unternehmen das Know-how dieser Institutionen für seine betrieblichen Aktivitäten benötigt. Die separate Auswertung derjenigen Unternehmen, für die dieser Standortfaktor relevant ist, bringt dann regelmäßig auch eine gute Bewertung der vorhandenen Forschungsinfrastruktur.

- Weiterbildungsmöglichkeiten

Die Bewertung dieses ebenfalls für viele Unternehmen eher nebensächlichen Faktors hängt zum einen von der beigemessenen Relevanz und zum anderen sicherlich auch vom Standort des Unternehmens ab. Im ländlichen Raum sind die Möglichkeiten in geringerem Umfang gegeben als in Städten oder deren Umfeld. Auch hier ist es so, dass diejenigen Unternehmen, die entsprechenden Bedarf haben und derartige Einrichtungen nutzen, diesen Faktor deutlich positiver beurteilen.

- Standortabhängige Faktoren (öffentlicher Nahverkehr, internationale Schulen, kulturelles Angebot)

Für die Bewertung dieser Faktoren gilt ebenfalls der zugrunde liegende Standort als Einflussfaktor. Es konnte nachgewiesen werden, dass die Beurteilung je nach Raumtyp, in dem das Unternehmen ansässig ist, unterschiedlich ausfällt. In Städten sind die hierunter fallenden Faktoren gut ausgeprägt, während im ländlichen Raum bezüglich Verfügbarkeit oder Erreichbarkeit Defizite konstatiert werden, die sich aber nicht ohne weiteres beseitigen lassen.

Eine Beseitigung oder Abmilderung der in der Abbildung 9-1 sich als Problemfaktoren herauskristallisierenden Elemente ist für die Verbesserung der ostdeutschen Position im

Standortwettbewerb nahezu zwingend. Überwiegend handelt es sich dabei um Kostenfaktoren und zwar:

- Arbeitskosten

Die Beurteilung der Höhe der Arbeitskosten am Standort Ostdeutschland fällt im Hinblick auf die betrachtete Referenzgröße unterschiedlich aus. Im Vergleich zu Westdeutschland und anderen westeuropäischen Industrieländern hat Ostdeutschland zwar Vorteile bei den Arbeitskosten vorzuweisen. Im Vergleich zu mittel-, ost- und südosteuropäischen Ländern stellt sich Ostdeutschland aber eher als Hochlohnland dar. Dies gilt auch für die Vergleichsländer in Ostasien mit Ausnahme Japans. In der Analyse konnte aber auch gezeigt werden, dass die Höhe der Arbeitskosten nicht das alleinige Entscheidungskriterium der Standortwahl ist. Neben den politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen spielen ebenso Produktivitäts- wie Qualitätsgesichtspunkte eine entscheidende Rolle, wie die Erfahrung von osteuropäischen Standorten zurückkehrenden Unternehmen zeigt. Nicht außer Acht gelassen werden können die mittlerweile an vielen MOE-Standorten jährlich zu registrierenden Lohnsteigerungen, nicht zuletzt bedingt durch die Verknappung des Angebots an qualifizierten Arbeitskräften.

- Verfügbarkeit von Facharbeitern und hoch qualifizierten Arbeitskräften

Qualifizierte Arbeitskräfte sind nach Einschätzung der Unternehmen in Ostdeutschland knapp. Verantwortlich hierfür sind die gute konjunkturelle Lage, aber auch der demographische Wandel, der sich in einem generellen Rückgang der erwerbsfähigen Bevölkerung niederschlägt.

- Arbeitsmarktregulierungen

Gerade für den Standort Ostdeutschland wird von Vertretern aus Wirtschaft und Politik immer wieder thematisiert, dass hier längere Maschinenlaufzeiten, betriebsindividuelle Arbeitsverträge und sonstige Arbeitsbedingungen möglich sind, anders als in Westdeutschland. Da zahlreiche Regulierungen jedoch bundesweit gelten, zeigt sich in der Befragung ein genereller Nachteil Deutschlands im Vergleich zu den mittel- und osteuropäischen Staaten.

- Bürokratie und Umweltauflagen

Bürokratie ist ähnlich wie Steuern ein dauerhaftes Reizwort für Unternehmen. Eine Befragung in Westdeutschland würde kaum ein anderes Ergebnis bringen. Dennoch ist diese Aussage als weiter gültig bleibende Forderung an die Politik zu verstehen, den seit Jahren versprochenen Bürokratieabbau auch für die betrof-

fenen Unternehmen spürbar werden zu lassen. Bei der Klage über bestehende Umweltauflagen ist zu berücksichtigen, dass hieraus auch die als gut beurteilte Umweltqualität resultiert. Das eine dürfte ohne das andere nicht zu bekommen sein.

- Finanzierungsbedingungen

Vereinzelte Fälle restriktiver Kreditvergaben seitens der Banken in Ostdeutschland sind durchaus bekannt, aber ohne Detailkenntnisse über die betriebliche Situation des Fremdkapitalsuchenden nicht bewertbar. Zumindest für Investitionsvorhaben stellt die Inanspruchnahme der schon genannten öffentlichen Fördermöglichkeiten eine spürbare Entlastung bei den Kapitalkosten dar. Des Weiteren stehen Förderinstrumente für diverse andere betriebliche Investitionsvorhaben in Forschung, Entwicklung und Innovation sowie in Humankapital in den neuen Bundesländern zur Verfügung.

- Steuerbelastung

Eine ähnlich ambivalente Betrachtung kann auch bezüglich der beklagten Steuerlast vorgenommen werden. Trotz Verringerung der Körperschaftsteuer zum 1. Januar 2008 belegt Deutschland – gemessen an den nominalen Steuersätzen – immer noch einen der vorderen Plätze. Die von den Unternehmen als durchaus positiv zu bewertenden Standortfaktoren, Verkehrsinfrastruktur, Kinderbetreuung etc. erfordern eben auch entsprechende Einnahmen des Staates zur Wahrnehmung seiner Aufgaben für diese Vorsorgeleistungen. Ob eine ähnliche Qualität an öffentlichen Leistungen und Gütern in den „Flat-tax“-Ländern Mittel- und Osteuropas vorzufinden sein wird, darf eher bezweifelt werden. Hinzu kommt, dass die Muttergesellschaften der Niederlassungen in Ostdeutschland aufgrund konzerninterner Gegebenheiten nur in den seltensten Fällen, die nominelle Steuerlast tragen dürften.





## 8. Qualität von Standortfaktoren in den Referenzländern

In Kapitel 6 und 7 wurden mittels ökonometrischer Analyse und Unternehmensbefragung die relevanten Standortfaktoren ermittelt. Zusätzlich wurden in Kapitel 7 die aktuellen Ausprägungen der Standortfaktoren auf Basis der ortsansässigen Unternehmen angegeben. In diesem Kapitel folgt schließlich eine Analyse mit sekundärstatistischem Material, um für die relevanten Faktoren die tatsächlichen Standortbedingungen darstellen und mit den Befragungsergebnissen abgleichen zu können. Ziel dieses Benchmarks ist es, die Standortqualität Ostdeutschlands im internationalen Vergleich zu bestimmen. Dazu werden die 12 ermittelten Determinanten der Standortwahl für 13 Länder analysiert. Dabei lässt das zur Verfügung stehende Datenmaterial in einigen Fällen nur Aussagen für Deutschland insgesamt zu.

### 8.1 Rechtliche und politische Rahmenbedingungen

#### 8.1.1 Politische Stabilität

Die politischen Rahmenbedingungen haben sich sowohl in der Paneldatenanalyse als auch in der Unternehmensbefragung als statistisch signifikanter Standortfaktor herausgestellt. Für ausländische Direktinvestitionen spielt die politische Stabilität eine wesentliche Rolle, da dieser Indikator eine Filterfunktion übernimmt. Anhand der politischen Stabilität und mit Hilfe weiterer makroökonomischer Indikatoren werden zunächst die wirtschaftlichen, sozialen und institutionellen Rahmenbedingungen einer Volkswirtschaft überprüft. Wird diese erste Hürde genommen, kommt ein Standort in die engere Wahl der möglichen Investitionsstandorte und wird dann weiteren Kriterien in der Begutachtung unterzogen.

Aufgrund seiner Filterfunktion ist der Indikator „politische Stabilität“ in zahlreichen empirischen Untersuchungen zu ausländischen Direktinvestitionen analysiert worden. Die Arbeit von KOBRIN (1976) liefert hierzu einen grundlegenden Beitrag und zeigt, dass ein hohes Maß an politischer Stabilität für den Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen von Bedeutung ist. Aufschluss über die politische Stabilität in einzelnen Ländern geben der von der WELTBANK ermittelte Governance-Indikator *Political Stability* [vgl. KAUFMAN, KRAAY und MASTRUZZI (2007)], der von der PRS-GROUP veröffentlichte *International Country Risk Guide* und der darin enthaltene Indikator *Government Stability* [vgl. PRS-GROUP (2007)] sowie der von der HERITAGE FOUNDATION berechnete Index *Government Intervention* [vgl. BEACH und MILES (2006)]. Da die Indi-

katoren jeweils einen leicht abweichenden Schwerpunkt haben, werden nachfolgend die Ergebnisse der WELTBANK, der PRS-GROUP und der HERITAGE FOUNDATION dargestellt. Die beiden zuletzt genannten Indikatoren wurden in der Paneldatenanalyse verwendet, während der von der WELTBANK ermittelte Indikator aufgrund seiner generellen Aussagekraft zusätzlich für das Benchmark aufgenommen wurde.

Der von KAUFMANN, KRAAY und MASTRUZZI (2007) entwickelte Index *Political Stability* wird seit Mitte der 1990er Jahre berechnet und ist bereits in zahlreichen empirischen Untersuchungen verwendet worden [vgl. z. B. GLOBERMAN und SHAPIRO (2002)]. Dabei ist der Indikator einer von sechs sog. Governance-Indikatoren der WELTBANK. Bei diesen handelt es sich um Metaindizes, die auf Grundlage verschiedener anderer Indikatoren, welche wiederum aus unterschiedlichen Quellen stammen, berechnet werden. Verwendet werden sowohl Angaben von internationalen Organisationen als auch von privaten Beratungsunternehmen und Nicht-Regierungsorganisationen. Die Berücksichtigung unterschiedlicher Quellen und Indizes sowie deren Aggregation zu einem Indikator haben den Vorteil, dass der subjektive Gehalt der Beurteilung reduziert werden kann. Für den Indikator zur politischen Stabilität werden u. a. interne und externe Konflikte eines Landes (z. B. die Gefahr von Bürgerkriegen), Regierungsumstürze, aber auch Regierungsstabilität, d. h. die Fähigkeit Regierungsprogramme umzusetzen, berücksichtigt.

Der Governance-Indikator zur politischen Stabilität kann Werte zwischen -2,5 und +2,5 annehmen, wobei ein hoher Wert einer positiven Bewertung entspricht, d. h. das entsprechende Land ist durch hohe politische Stabilität gekennzeichnet. In Tabelle 8-1 ist die Entwicklung des Indikators für die im Benchmark berücksichtigten Länder für ausgewählte Jahre dargestellt.

Vergleichsweise gut wird die politische Stabilität in Slowenien, Tschechien, Ungarn, der Slowakei und in Deutschland beurteilt. Bei Betrachtung aller von der WELTBANK berücksichtigten Länder liegen diese Volkswirtschaften allerdings nur im europäischen Mittelfeld. Hinsichtlich der politischen Stabilität schneiden insbesondere die nordeuropäischen Länder gut ab. Die Länder im äußersten Osten Europas (Russland und die Ukraine) weisen die geringsten Werte auf. Bei den berücksichtigten asiatischen Ländern ergibt sich hingegen ein gemischtes Bild. Japan als hoch entwickelte Volkswirtschaft liegt mit einem Wert von 0,94 vor Vietnam (0,34) und China (-0,26).

Analog zur Paneldatenanalyse werden die Ergebnisse der Indikatoren zur Regierungsstabilität bzw. -intervention vorgestellt. Der von der PRS-GROUP entwickelte *Internati-*

onal Country Risk Guide (ICRG) wird ebenfalls häufig in empirischen Arbeiten verwendet [vgl. PRS-GROUP (2007)]. Der Indikator *Government Stability* besteht aus drei Teilindikatoren, die jeweils mit dem gleichen Gewicht in den Gesamtindikator einfließen. Hierzu zählen die Einigkeit der Regierung, ihre legislative Stärke sowie die öffentliche Unterstützung durch die Bevölkerung. Der Schwerpunkt dieses Indikators liegt somit auf der Umsetzbarkeit des (beabsichtigten) Regierungsprogramms und der Fähigkeit der Regierung, für die gewählte Periode im Amt zu bleiben. Die drei Teilindikatoren nehmen Werte zwischen 0 und 4 Punkten an, sodass sich die Werte für die Regierungsstabilität insgesamt zwischen 0 und 12 Punkten bewegen. Ein hoher Wert steht dabei für geringes politisches Risiko bzw. hohe Regierungsstabilität in dem entsprechenden Land [vgl. PRS-GROUP (2007)].

**Tabelle 8-1: Index für Politische Stabilität<sup>a</sup>**

Land	1996	2000	2003	2005
Deutschland	1,07	1,14	0,66	0,67
Bulgarien	-0,08	0,09	0,36	0,16
Polen	0,40	0,56	0,61	0,23
Rumänien	0,31	-0,18	0,24	0,03
Slowakei	0,36	0,49	0,94	0,69
Slowenien	0,88	0,80	1,13	0,94
Tschechien	0,86	0,61	0,90	0,69
Ungarn	0,54	0,54	0,99	0,79
Russland	-1,17	-0,74	-0,64	-1,07
Ukraine	-0,45	-0,70	-0,14	-0,39
China	-0,10	-0,08	-0,19	-0,18
Japan	0,82	1,06	1,14	0,94
Vietnam	0,17	0,23	0,32	0,34

a) Der Indikator zur politischen Stabilität kann Werte zwischen -2,5 und +2,5 annehmen, wobei ein Wert von +2,5 für ein sehr niedriges Risiko bzw. hohe Stabilität steht und ein Wert von -2,5 ein sehr hohes Risiko bzw. niedrige Stabilität bedeutet.

Quelle: KAUFMANN, KRAAY und MASTRUZZI (2007).

Im ICRG-Index weisen China, Russland, Vietnam sowie Slowenien die höchste Punktzahl und somit die höchste Regierungsstabilität auf (vgl. Tab. 8-2). Die mittel- und osteuropäischen Länder sowie Deutschland liegen in diesem Vergleich hingegen am unteren Ende des Rankings.

Auf den ersten Blick scheinen die letzt genannten Länder somit ein höheres politisches Risiko für Direktinvestitionen darzustellen. Allerdings ist in diesem Falle die Konstruktion des Indikators zu berücksichtigen, da die Regierungsstabilität auch dann als günstig

beurteilt wird, wenn das Land über Jahre hinweg aus einer Hand regiert wird. Umgekehrt werden Länder, in denen regelmäßig Parlamentswahlen stattfinden, als politisch instabil klassifiziert, obwohl die Regierungen des jeweiligen Landes trotzdem für eine stabile Politik stehen können.

**Tabelle 8-2: Index für Regierungsstabilität<sup>a</sup>**

Land	1993	1999	2005
Deutschland	4,2	9,3	6,8
Bulgarien	6,5	10,7	7,5
Polen	5,8	9,3	6,1
Rumänien	6,8	9,8	7,3
Slowakei	6,0	10,3	7,1
Slowenien	k. A.	11,0	10,5
Tschechien	6,0	8,8	6,5
Ungarn	5,7	10,3	7,7
Russland	3,8	9,0	11,0
Ukraine	k. A.	8,8	8,0
China	7,8	11,3	11,0
Japan	5,2	9,8	9,3
Vietnam	7,0	9,9	10,5

a) Der Indikator zur Regierungsstabilität kann Werte zwischen 0 und 12 annehmen, wobei ein Wert von 12 für hohe Stabilität steht und ein Wert von 0 geringe Stabilität bedeutet.

Quelle: PRS-Group (2007).

Als dritter Indikator wird die Regierungsintervention (*Government Intervention*), welche von der HERITAGE FOUNDATION berechnet wird, verwendet. Dieser Index besteht aus verschiedenen Teilindizes, wie z. B. dem Anteil des Staatskonsums am Bruttoinlandsprodukt sowie dem Anteil der staatlichen Unternehmen in der Unternehmenslandschaft der jeweiligen Volkswirtschaft. Das Hauptaugenmerk liegt folglich auf der Involvierung des Staates bzw. der Regierung in das Wirtschaftsgeschehen. Der länderübergreifende Vergleich in Tabelle 8-3 macht deutlich, dass sich mit Ausnahme von China und Vietnam, die Länder auf einem sehr ähnlichen Niveau bewegen. Im Zeitverlauf konnten insbesondere die Transformationsstaaten in Mittel- und Osteuropa ihre Position deutlich verbessern. Die Einführung der Marktwirtschaft und damit zusammenhängend die Privatisierung von staatlichen Unternehmen seit Anfang der 1990er Jahre dienen als wesentliche Erklärung für die Verbesserung des Indikators. Die Verringerung des politischen Risikos führte folglich auch zu einem hohen Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen (vgl. Kapitel 4). Die Aufnahme dieser Länder in die Europäische Union und der damit verbundenen Übernahme des *Acquis Communautaire* dürfte

diese Entwicklung zusätzlich begünstigt haben. Der chinesische Staat hat mit Öffnung des Landes für ausländische Investoren seinen Einfluss auf das Wirtschaftsgeschehen zumindest etwas verringert. Im Zeitraum 1995 bis 2006 sank der Indexwert von 5 auf 3 Punkte.

**Tabelle 8-3: Index für Regierungsintervention<sup>a</sup>**

Land	1995	2000	2006
Deutschland	3,0	3,0	2,0
Bulgarien	4,0	3,0	2,5
Polen	4,0	2,0	2,0
Rumänien	5,0	2,5	1,5
Slowakei	3,0	5,0	2,0
Slowenien	k. A.	5,0	2,0
Tschechien	3,0	2,5	2,5
Ungarn	3,0	2,0	2,0
Russland	5,0	4,0	2,0
Ukraine	4,0	5,0	2,0
China	5,0	3,5	3,0
Japan	2,0	2,0	2,0
Vietnam	4,0	5,0	3,5

a) Der Indikator für Regierungsinterventionen kann Werte zwischen 0 und 5 annehmen, wobei ein hoher Wert für eine starke Involvierung des Staates in das Wirtschaftsgeschehen steht.

Quelle: HERITAGE FOUNDATION (2006).

Insgesamt ergeben die drei Indikatoren ein gemischtes Bild hinsichtlich der politischen Stabilität. Wird der Governance-Index der WELTBANK zugrunde gelegt bewegt sich Deutschland mit den mittel- und osteuropäischen Visegrad-Staaten (mit Ausnahme von Polen) und zuzüglich Slowenien auf einem Niveau und somit innerhalb der berücksichtigten Länder an vorderer Stelle. Die Ergebnisse des von der PRS-GROUP bereitgestellten Indikators zur Regierungsstabilität sollten hingegen vorsichtig interpretiert werden. Denn alleine schon aufgrund der Tatsache, dass demokratische Wahlen bzw. Regierungswechsel in einem Land stattfinden, besteht eine negative Korrelation mit der Regierungsstabilität. Der Index zur Regierungsintervention der HERITAGE FOUNDATION hat deutlich gemacht, dass es – mit Ausnahme von China und Vietnam – keine großen Unterschiede zwischen den Ländern gibt.

### 8.1.2 Korruption

Im Allgemeinen werden mit dem Begriff Korruption Handlungen bezeichnet, bei denen ein Staatsbediensteter persönliche Vorteile durch Missbrauch seines öffentlichen Amtes zieht [vgl. JAIN (2001)]. In der ökonometrischen Analyse in Kapitel 6 wurde ein u-förmiger Zusammenhang zwischen Korruption und ausländischen Direktinvestitionen festgestellt. Mit anderen Worten werden relativ mehr ausländische Direktinvestitionen in Ländern mit einem geringen oder hohen Ausmaß an Korruption getätigt als in Volkswirtschaften, die sich im Mittelfeld der wahrgenommenen Korruption befinden.

Eine korrupte Bürokratie kann sich sowohl negativ als auch positiv auf die wirtschaftliche Attraktivität eines Standortes auswirken. Positive Effekte können dadurch zustande kommen, dass sich durch Bestechung von Entscheidungsträgern der öffentlichen Verwaltung bürokratische Abläufe bzw. Genehmigungsverfahren beschleunigen lassen. Demgegenüber kommen die meisten neueren Studien sowie die durchgeführte Umfrage bei den Unternehmen zu dem Ergebnis, dass sich korrupte Aktivitäten negativ auf das Investitionsvolumen auswirken.<sup>20</sup> Investoren befürchten Nachteile in ihrem Investitionsvorhaben und/oder sehen sich unter Umständen bürokratischer Willkür ausgesetzt. Ein relativ hohes Ausmaß an Korruption beeinträchtigt nicht nur den Umfang der ausländischen Direktinvestitionen, sondern auch die Art des Engagements der ausländischen Unternehmen, wie eine Untersuchung für 22 MOEL (inkl. der neuen EU-Mitgliedsländer) ergab [vgl. SMARZYNSKA und WEI (2001)]. Insbesondere technologieintensive Unternehmen entscheiden sich gegen ein Investitionsvorhaben, wenn ein mangelnder Schutz von Eigentumsrechten infolge von Korruption bzw. ein nicht gewünschter (aber möglicherweise stattfindender) Technologietransfer befürchtet wird.

Zur Messung von Korruption hat sich der von TRANSPARENCY INTERNATIONAL entwickelte *Corruption Perceptions Index* etabliert.<sup>21</sup> Um die subjektiven Einflüsse in der Ermittlung des Korruptionsausmaßes zu relativieren, werden bei diesem Index die Ergebnisse verschiedener Umfragen herangezogen und zu einem einzigen Wert aggregiert. Dieser Index kann Werte zwischen 0 und 10 annehmen, wobei ein hoher Wert für geringe Korruption in einem Land steht. Für den *Corruption Perceptions Index* liegt ebenfalls eine längere Zeitreihe vor, sodass untersucht werden kann, wie sich ein einzelnes Land über die Zeit entwickelt hat (vgl. Tab. 8-4). Hierbei sollten die Werte des Indizes

---

<sup>20</sup> Vgl. SHLEIFER und VISHNY (1993), MAURO (1995), MAURO (1997), TANZI und DAVOODI (1997), WEI (1997) und WEI (2001).

<sup>21</sup> Vgl. LAMBSDORFF (2004) für eine ausführliche Darstellung der Methodik zur Berechnung des *Corruption Perceptions Index*.

im Zeitverlauf betrachtet werden und nicht das Ranking eines einzelnen Landes über die Zeit hinweg. Denn seit der ersten Veröffentlichung des CPI im Jahre 1995 hat sich die Zahl der berücksichtigten Länder ständig erhöht. Allerdings existiert bislang kein Indikator, der auch zwischen verschiedenen Regionen innerhalb eines Landes unterscheidet, sodass der Länderwert als repräsentatives Ergebnis für die entsprechende Volkswirtschaft aufgefasst werden muss.

**Tabelle 8-4: Korruptionswahrnehmung<sup>a</sup> nach TRANSPARENCY INTERNATIONAL**

Land	1998	2001	2004	2007
Deutschland	7,9	7,4	8,2	7,8
Bulgarien	2,9	3,9	4,1	4,1
Polen	4,6	4,1	3,5	4,2
Rumänien	3,0	2,8	2,9	3,7
Slowakei	3,9	3,7	4,0	4,9
Slowenien	k. A.	5,2	6,0	6,6
Tschechien	4,8	3,9	4,2	5,2
Ungarn	5,0	5,3	4,8	5,3
Russland	2,4	2,3	2,8	2,3
Ukraine	2,8	2,1	2,2	2,7
China	3,5	3,5	3,4	3,5
Japan	5,8	7,1	6,9	7,5
Vietnam	2,5	2,6	2,6	2,6

a) Der Indikator zur Korruption kann Werte zwischen 0 und 10 annehmen, wobei ein Wert von 10 für ein sehr niedriges Ausmaß an Korruption steht und ein Wert von 0 ein sehr hohes Ausmaß an Korruption bedeutet.

Quelle: TRANSPARENCY INTERNATIONAL (2007).

Insgesamt zeigen die westeuropäischen Länder – darunter Deutschland – ein deutlich geringeres Ausmaß an Korruption als die mittel- und osteuropäischen Länder. Mit einem Wert von 7,8 Punkten ist die wahrgenommene Korruption in Deutschland auch deutlich geringer als in Russland und in der Ukraine. Als hoch industrialisierte Volkswirtschaft weist Japan mit 7,5 Punkten ebenfalls einen hohen Wert und somit ein geringes Ausmaß an Korruption auf.

Im Vorfeld des EU-Beitritts wies die Europäische Union in ihren Fortschrittsberichten explizit auf das Problem der Korruption in den MOEL hin. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie sich der Index insbesondere in diesen Ländern entwickelt hat. Unter den neuen EU-Mitgliedsländern in Mittel- und Osteuropa werden im Jahr 2007 für Slowenien, Ungarn und Tschechien die geringsten korrupten Aktivitäten festgestellt. Verbessert hat sich die Situation in Bulgarien, Rumänien und in der Slowakei. Negativ

hat sich hingegen die wahrgenommene Korruption in Polen entwickelt, wenn man die Zeit seit Ende der neunziger Jahre betrachtet. Im europäischen Vergleich liegen Bulgarien, Rumänien, Russland und die Ukraine am unteren Ende des Rankings. In den berücksichtigten Ländern Asiens ist die wahrgenommene Korruption vor allem in China (3,5) und in Vietnam (2,6) ausgeprägt. Aus der zeitlichen Entwicklung wird deutlich, dass sich das Problem der Korruption in China kaum verändert hat. Dieses Ergebnis ist insofern überraschend, als das mit der wirtschaftlichen Öffnung des Landes einerseits in erheblichem Umfang ausländische Direktinvestitionen nach China geflossen sind. Andererseits könnte der relativ konstante Wert in Übereinstimmung mit den Ergebnissen aus der Ökonometrie auch bedeuten, dass China als relativ korruptes Land ein attraktives Land hinsichtlich ausländischer Direktinvestitionen ist.

Wenngleich die Wirkungsrichtung zwischen korrupten Aktivitäten und ausländischen Direktinvestitionen empirisch nachgewiesen werden kann, so sind die realen gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen nur schwer zu bestimmen. Korruption gehört zum Typus der Kontrollkriminalität, d. h. der Amtsmissbrauch wird nur dann sichtbar, wenn dies durch entsprechende Ermittlungen aufgedeckt wird. Im Vergleich zu anderen Straftatbeständen gibt es bei Korruption oftmals kein direktes Opfer, welches den Amtsmissbrauch zur Anzeige bringen könnte. Daher spiegelt auch die Anzahl der Ermittlungsverfahren bzw. Gerichtsurteile nicht das wahre Ausmaß der Korruption wider. PELLEGRINI und GERLAGH (2004) untersuchen den Zusammenhang zwischen Korruption und Wirtschaftswachstum für die Jahre 1975 bis 1996 unter Verwendung des *Corruption Perceptions Index*. Dabei wird gezeigt, welche Auswirkungen Korruption auf Investitionen hat. Bei den insgesamt 48 berücksichtigten Ländern würde eine Verringerung des Korruptionsniveaus um eine Standardabweichung zu einem Anstieg der Investitionen um rund 2,5 Prozentpunkte führen. Folglich könnten Länder, die hinsichtlich der Korruption eine mittlere Position einnehmen, durch eine Reduzierung der korrupten Aktivitäten – unter sonst gleichen Bedingungen – ein höheres Volumen an ausländischem Kapital attrahieren.

Insgesamt zeigt der länderübergreifende Vergleich, dass Deutschland und Japan deutlich niedrigere Werte in der wahrgenommenen Korruption aufweisen als die mittel- und osteuropäischen Länder sowie die beiden übrigen asiatischen Länder. Ein niedriges bzw. ein hohes Ausmaß an korrupten Aktivitäten wirkt sich positiv auf den Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen aus. Für Länder, die sich in einer mittleren Position befinden – und hierzu zählen die meisten mittel- und osteuropäischen Länder –, bedeutet demnach eine Verringerung an Korruption einen positiven Effekt auf die ausländischen Direktinvestitionen.



### 8.1.3 Lohn- und Preisflexibilität

Die Flexibilität von Löhnen und Preisen ist ein wichtiges Merkmal von freien Marktwirtschaften. Je flexibler die Löhne und Preise in einem Land sind, desto effizienter können Ressourcen eingesetzt werden. Im Rahmen des *Index of Economic Freedom* der HERITAGE FOUNDATION existierte bis einschließlich 2006 der Faktor „Lohn- und Preisflexibilität“, welcher sich in der ökonometrischen Schätzung als signifikant positiver Einflussfaktor für Direktinvestitionen herausgestellt hat. Als Indikatoren für diesen Faktor wurden die Mindestlohngesetze, Möglichkeiten und Anwendung von staatlicher Preiskontrolle, die Freiheit der Unternehmen ihre Preise ohne Regierungseinfluss festzulegen und staatliche Subventionen, die die Preise beeinflussen, herangezogen. Der Faktor wird anhand einer Skala von 1 (hohe Flexibilität) bis 5 (keine Flexibilität) gemessen.

Deutschland wies über den kompletten Zeitraum von 1995 bis 2006 durchgängig einen Wert von 2 bei diesem Index auf (vgl. Tab. 8-5). Eine identische Beurteilung erhielten Bulgarien, die Slowakei, Slowenien, Tschechien und Japan. In diesen Ländern werden demnach von staatlicher Seite nur einige Güter- und Dienstleistungspreise reguliert sowie aufgrund von Subventionen Preise beeinflusst. Alles in allem haben diese staatlichen Eingriffe nur einen geringen Einfluss auf die Wirtschaftsleistung. Hinsichtlich der Lohnflexibilität kann es einen Mindestlohn geben, dieser erfasst allerdings nur einen kleinen Teil der Beschäftigten. Polen, Rumänien, Ungarn, Russland, Ukraine, China und Vietnam wurde eine moderate Lohn- und Preisflexibilität (Wert von 3) zugewiesen. Im Vergleich zum Indexwert 2 werden in diesen Ländern die Preise deutlich stärker kontrolliert bzw. durch halbstaatliche Unternehmen werden Preise gesetzt, sodass ein signifikanter Anteil der Güter und Dienstleistungen preislich reguliert wird. Zusätzlich dazu kann es einen Mindestlohn geben, der für einen großen Teil der Beschäftigten bindend ist.

Seit Mai 2007 veröffentlicht die EUROPÄISCHE ZENTRALBANK einen Index für die Entwicklung administrierter Preise im Euro-Währungsgebiet, dem auch ein Gewichtungsfaktor für diese Güter und Dienstleistungen entnommen werden kann. Das Indexgewicht der Gütergruppe mit administrierten Preisen im Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI-EWU) liegt derzeit bei 13,8 %. Seit dem Jahr 2002 hat es sich trotz Deregulierungsbemühungen kaum verringert. Im nationalen Verbraucherpreisindex Deutschlands beträgt das Gewicht administrierter Preise zurzeit 18,7 %. Die direkt administrierten Preise gehen mit einem Anteil von 7,6 % ein, während die teiladministrierten Preise ein Gewicht von 11,1 % haben. Beispiele für direkt administrierte Preise in Deutschland

sind Preise für Wasserver- bzw. Abwasserentsorgung, Müllabfuhr, ÖPNV und Kindergartenbesuch. Zumindest teilweise administrierte Preise finden sich beispielsweise in den Bereichen Strom, Heizung, Telefondienstleistungen, ambulante und stationäre Gesundheitsdienstleistungen sowie Medikamente [vgl. SACHVERSTÄNDIGENRAT (2004)].

**Tabelle 8-5: Index zur Lohn- und Preisflexibilität<sup>a</sup> (1995, 2000, 2005, 2006)**

Land	1995	2000	2005	2006
Deutschland	2	2	2	2
Bulgarien	3	3	2	2
Polen	3	3	3	3
Rumänien	2	2	3	3
Slowakei	3	3	2	2
Slowenien	k. A.	3	2	2
Tschechien	2	2	2	2
Ungarn	2	2	3	3
Russland	3	3	3	3
Ukraine	3	3	3	3
China	3	3	3	3
Japan	2	2	2	2
Vietnam	4	4	3	3

a) Der Indikator zur Lohn- und Preisflexibilität kann Werte zwischen 1 und 5 annehmen, wobei ein Wert von 1 für eine hohe Lohn- und Preisflexibilität steht und ein Wert von 5 eine geringe Flexibilität bedeutet.

Quelle: HERITAGE FOUNDATION.

**Tabelle 8-6: Gewichtungsfaktoren im harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI-EWU)**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
administrierte Preise	13,97 %	13,70 %	13,82 %	13,83 %	13,60 %	13,76 %
dar. vollständig administriert	3,36 %	3,32 %	3,35 %	3,33 %	3,40 %	3,47 %
überwiegend administriert	10,61 %	10,38 %	10,47 %	10,50 %	10,20 %	10,28 %

Quelle: NIERHAUS (2007).

Insgesamt gesehen weist die deutsche Volkswirtschaft ein überwiegend dem Spiel der Marktkräfte unterliegendes Preisbildungssystem auf. In den meisten MOEL und in den betrachteten ostasiatischen Ländern sind mit Ausnahme Japans noch stärkere staatliche Interventionen in den Preisbildungsprozess zu beobachten.

#### 8.1.4 Regulierung des Arbeitsmarktes

Unter Arbeitsmarktregulierung wird das Vorhandensein von allgemein verbindlichen Rahmenbedingungen auf dem Arbeitsmarkt verstanden, insbesondere hinsichtlich der Kernpunkte von Arbeitsverträgen, z. B. Arbeitszeiten, Entlohnung und Kündigungsschutz. Arbeitsmarktregulierungen sollen zum Schutz der Arbeitnehmer und zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen dienen. Je nach Stärke dieser Schutzmaßnahmen entstehen Kosten für die Unternehmen, die durchaus negative Auswirkungen auf die Beschäftigung bzw. ganze Standorte haben können. Sowohl im Rahmen der Panelschätzung als auch anhand der Unternehmensbefragung konnte die Wichtigkeit der Arbeitsmarktregulierung als Standortfaktor ermittelt werden.

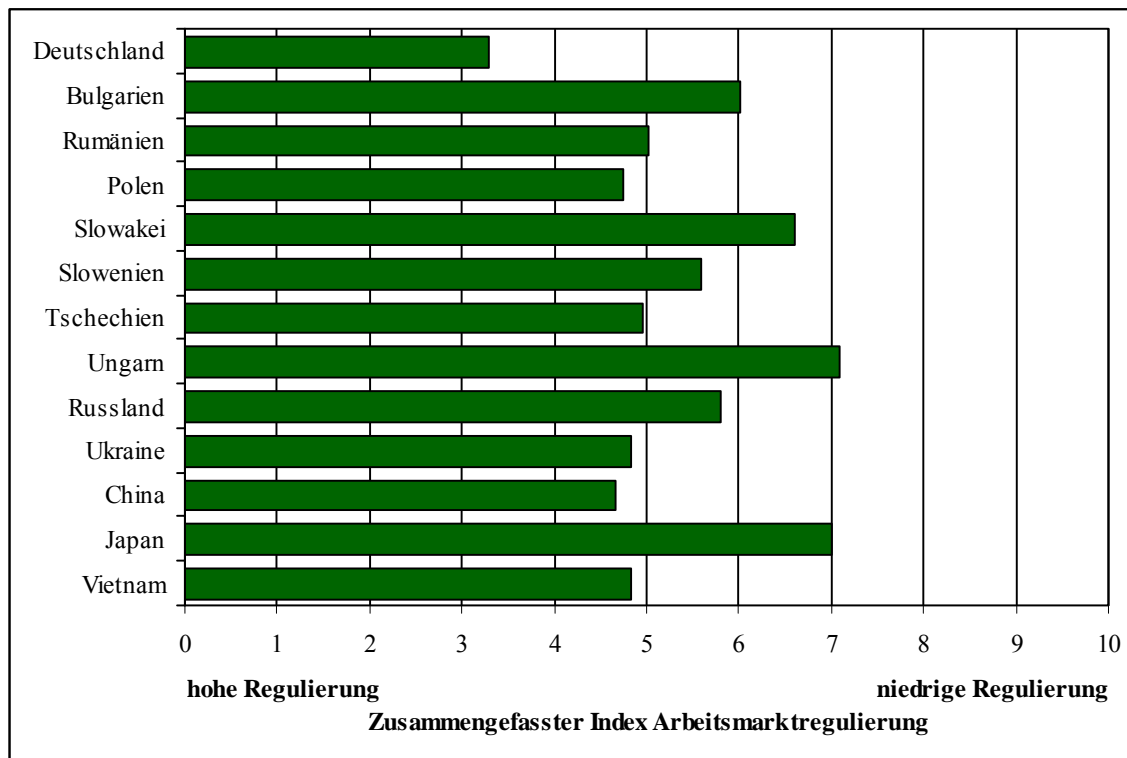
##### *Arbeitsmarktregulierung allgemein*

Im Rahmen der ökonometrischen Analyse zu den Einflussfaktoren von ausländischen Direktinvestitionen erwies sich der Teilindex zur Arbeitsmarktregulierung aus dem *Index Economic Freedom of the World* vom FRASER INSTITUTE als signifikant mit einem positiven Vorzeichen. Da hohe Werte in diesem Index für einen geringen und niedrige Werte für einen hohen Grad an Regulierung stehen, lässt sich das positive Vorzeichen dahingehend interpretieren, dass eine geringe Arbeitsmarktregulierung sich erwartungsgemäß positiv auf den Bestand an ausländischen Direktinvestitionen auswirkt.

Der Index zur Arbeitsmarktregulierung wird anhand von fünf einzelnen Indikatoren (Höhe des Mindestlohns, Einstellungs- und Entlassungspraxis, Gewerkschaftsmacht, Höhe der Arbeitslosenunterstützung, Wehrpflicht) gebildet. Dem Index zufolge wiesen Ungarn und Japan die niedrigste Arbeitsmarktregulierung im Jahr 2004 auf (vgl. Abb. 8-1). Die Gründe für das gute Abschneiden dieser beiden Länder liegen in der nicht vorhandenen Wehrpflicht, der geringen Gewerkschaftsmacht und dem niedrigen Mindestlohn. Deutschland besitzt unter den hier betrachteten Staaten den höchsten Grad an Arbeitsmarktregulierung, da es vergleichsweise schlecht hinsichtlich der Einstellungs- und Entlassungspraxis, dem Anteil der gewerkschaftlich verhandelten Löhne und Anreize aus der Arbeitslosenversicherung abschneidet.

Da sich ein niedriger Grad an Arbeitsmarktregulierung vorteilhaft auf ausländische Direktinvestitionen auswirkt, besteht für Deutschland durch entsprechende Veränderungen bei diesem Standortfaktor durchaus Verbesserungspotenzial. Um die Handlungsoptionen besser beurteilen zu können, werden im Folgenden ausgewählte Teilaspekte der Arbeitsmarktregulierung näher beschrieben.

Abbildung 8-1: Arbeitsmarktregulierung im "Index Economic Freedom of the World" 2004



Quelle: FRASER INSTITUTE (2007).

### Mindestlohn

Als Mindestlohn gelten in der Regel gesetzlich festgelegte Mindestarbeitsentgelte. Mindestlöhne sind in Politik und Wissenschaft durchaus umstritten. Die Befürworter von Mindestlöhnen argumentieren meist mit der Sicherung eines Mindestarbeitseinkommens. Gegner von Mindestlöhnen hingegen beklagen die Störung des Arbeitsmarktgleichgewichts mit den entsprechenden Folgen für die Beschäftigung und des unternehmerischen Handelns. Wird der Mindestlohn im Hinblick auf den gleichgewichtigen Lohn zu hoch festgesetzt, dann werden Tätigkeiten mit einer Produktivität unterhalb des Mindestlohnes durch die Unternehmen nicht mehr mit Arbeitskräften besetzt. Ausweichmöglichkeiten für die Unternehmen bestehen beispielsweise, indem Arbeitskräfte durch Maschinen, also Kapital, ersetzt werden oder die Tätigkeiten an Standorte mit niedrigerem Lohn verlagert werden. Entscheidend für die Wirkung ist demnach weniger die bloße Existenz eines Mindestlohnes, sondern vielmehr dessen Höhe.

In Tabelle 8-7 ist die jeweilige Höhe des Mindestlohnes in nationaler Währung sowie in kaufkraftgleichen Euro für alle Referenzländer dargestellt. Zwar gibt es in Deutschland keinen expliziten Mindestlohn, der durch ein entsprechendes Gesetz festgeschrieben ist.

Allerdings hat Deutschland einen impliziten Mindestlohn, der sich aus den Leistungen des Sozialsystems ergibt. Derzeit beträgt die Grundsicherungsleistung für eine allein stehende erwerbsfähige Hilfebedürftige Person 347 € im Monat.

**Tabelle 8-7: Mindestlöhne pro Monat 2007**

Land	in Landeswährung	In kaufkraftgleichen Euro
Bulgarien	180 BGN	108
Polen	936 PLN	306
Rumänien	390 RON	137
Slowakei	7.600 SKK (ab 01.10.2007: 8.100 SKK)	253 (270)
Slowenien	522 €	577
Tschechien	8.000 CZK	334
Ungarn	65.500 HUF	301
Russland	1.100 RUB (ab 01.09.2007: 2.300 RUB)	31
Ukraine	400 UAH	74
China	270-810 CNY (regional verschieden)	31-92
Japan	97.600-115.040 JPY (regional verschieden, basierend auf einem Mindestlohn pro Stunde von 610-719 JPY)	487-574
Vietnam	<u>Unternehmen mit ausländischer Beteiligung:</u> 870.000 VND Hanoi und HCM-City	61
	790.000 VND Vorstädte von Hanoi und HCM-City und andere Großstädte / Industriegebiete	55
	710.000 VND übrige Regionen	49
	<u>Staatlicher Sektor:</u> 450.000 VND	31

Quellen: EUROSTAT (2007a), US DEPARTMENT OF STATE (2007), STATISTISCHES BUNDESAMT (2007c), Berechnungen des IFO INSTITUTS.

In den drei asiatischen Ländern China, Japan und Vietnam gibt es keinen national einheitlichen Mindestlohn, sondern regional verschiedene Mindestlöhne. In Slowenien ist der Mindestlohn mit 577 € (gemessen in Verbraucherparität) am höchsten. In Russland, der Ukraine, China und Vietnam ist der Mindestlohn mit weniger als 100 € monatlich am niedrigsten.

In Deutschland wird ein einheitlicher gesetzlicher Mindestlohn zwar immer wieder diskutiert, aber bisher gibt es lediglich in einigen Branchen, z. B. in der Bauwirtschaft sowie in der Gebäudereinigung, durch Tarifverhandlungen vereinbarte Mindestlöhne (vgl. Tab. 8-8). Die Rechtsverbindlichkeit des branchenspezifischen Mindestlohnes ergibt sich aus dem Arbeitnehmer-Entsendegesetz in Verbindung mit der Allgemeinverbindlichkeitserklärung des Tarifvertrages durch das Bundesministerium für Arbeit und Sozi-

ales. Da sich diese Mindestlöhne jeweils auf Stundenlöhne beziehen, wurden diese auf einen monatlichen Mindestlohn anhand einer monatlichen Arbeitszeit von 160 Stunden hochgerechnet. Im Vergleich zu den osteuropäischen und asiatischen Ländern sind die Mindestlöhne in Deutschland deutlich höher. In Ostdeutschland sind die Löhne zwar etwas niedriger, aber dennoch deutlich höher als in den betrachteten Vergleichsregionen.

**Tabelle 8-8: Tarifliche Mindeststundenlöhne in Deutschland (nach Branchen)**

<b>Branche</b>	<b>Regelungen zum Mindestlohn</b>	<b>Hochgerechneter monatlicher Mindestlohn bei 160 Arbeitsstunden</b>
Baugewerbe	ab 1. Sept. 2007 Westdeutschland + Berlin: 10,40 € (Lohngruppe 1) / 12,50 € (LG 2) Ostdeutschland (ohne Berlin): 9,00 € (LG 1) / 9,80 € (LG 2)	1.664 € / 2.000 € 1.440 € / 1.568 €
Maler- und Lackierergewerbe	seit 1. Juli 2005 Westdeutschland + Berlin: 7,85 € (ungelernt) / 10,73 € (gelernt) Ostdeutschland (ohne Berlin): 7,15 € (ungelernt) / 9,37 € (gelernt)	1.256 € / 1.717 € 1.144 € / 1.499 €
Abbruch- u. Abwrackergewerbe	ab 1. Sept. 2005 Westdeutschland + Berlin: 9,49 € (LG 1) / 11,60 € (LG 2) Ostdeutschland (ohne Berlin): 8,80 € (LG 1) / 9,80 € (LG 2)	1.518 € / 1.856 € 1.408 € / 1.568 €
Dachdeckerhandwerk	Ab 1. Januar 2007: 10,00 € Ab 1. Januar 2008: 10,20 € Ab 1. Januar 2009: 10,40 €	1.600 € 1.632 € 1.664 €
Gebäudereinigung	Jeweils niedrigste Entgeltgruppe, ab 01.01.2005: Westdeutschland + Berlin: 7,87 € Ostdeutschland: 6,36 €	1.259 € 1.018 €
Elektrohandwerk	Westdeutschland: 9,20 € Ostdeutschland: 7,70 €	1.472 € 1.232 €
Zeitarbeit (vorgesehen)	Westdeutschland: 7,00 € (2006) / 7,15 € (2007) / 7,31 € (2008) Ostdeutschland: 6,10 € (2006) / 6,22 € (2007) / 6,36 € (2008)	976 € (2006) 1.120 € (2006)

Quellen: BMAS (2007), BMF (2007), BZA (2007), Berechnungen des ifo Instituts.

### **Arbeitszeiten**

In den hier untersuchten europäischen Ländern gibt es zwar Obergrenzen hinsichtlich täglicher und wöchentlicher Arbeitszeit, durch Tarifvereinbarungen werden diese Obergrenzen aber zum Teil deutlich unterschritten. In Deutschland gilt durch das Arbeitszeitgesetz eine maximale gesetzliche Arbeitszeit von 48 Stunden in der Woche. Gleiches gilt auch für die Tschechische Republik, Ungarn, Rumänien und Slowenien. In Bulgarien, Polen und der Slowakischen Republik gelten gesetzlich vorgeschriebene 40-Stundenwochen. Im Rahmen von Tarifverhandlungen wurde in Bulgarien, Ungarn, Polen, Rumänien und Slowenien die Wochenarbeitszeit auf durchschnittlich 40 Stunden

festgelegt. In der Slowakischen Republik wurden 38,8 Stunden, in der Tschechischen Republik 38 Stunden und in Deutschland wurden im Durchschnitt 37,7 Stunden ausgehandelt (vgl. Tab. 8-9).

Bei ähnlichen tariflichen Wochenarbeitsstunden kann sich die Jahresarbeitszeit dennoch durch verschiedene Ausprägungen beim Urlaubsanspruch und gesetzliche Feiertage unterscheiden. Tabelle 8-9 gibt für die betrachteten europäischen Staaten vergleichend die durchschnittliche jährliche Arbeitszeit und ihre Komponenten für das Jahr 2006 wieder. Die jährliche Nettoarbeitszeit ergibt sich aus der jährlichen Bruttoarbeitszeit (Wochenarbeitszeit multipliziert mit 52 Wochen) abzüglich von in Stunden umgerechneten Jahresurlaub und gesetzlichen Feiertagen.

**Tabelle 8-9: Durchschnittliche jährliche Arbeitszeit und deren Komponenten**

	<b>Wochenarbeitszeit</b> <b>1 (Stunden)</b>	<b>Jährliche Bruttoarbeitszeit</b> <b>(=1 * 52 Wochen)</b> <b>2 (Stunden)</b>	<b>Jahresurlaub</b> <b>3 (Tage)</b>	<b>Feiertage</b> <b>4 (Tage)</b>	<b>Jährliche Nettoarbeitszeit</b> <b>(=2 – (3+4)*1)</b> <b>(Stunden)</b>	<b>Deutschland = 100</b>
Deutschland	37,7	1.960,4	30,0	10	1.658,8	100
Bulgarien	40,0	2.080,0	24,0	10	1.808,0	109
Polen	40,0	2.080,0	20,0 <sup>a</sup>	10	1.840,0	111
Rumänien	40,0	2.080,0	24,0	6	1.840,0	111
Slowakei	38,8	2.017,6	21,2	13	1.752,2	106
Slowenien	40,0	2.080,0	20,0 <sup>a</sup>	11	1.832,0	110
Tschechien	38,0	1.976,0	25,0	9	1.717,6	104
Ungarn	40,0	2.080,0	20,0 <sup>a</sup>	8	1.856,0	112

a) gesetzlicher Mindestanspruch.

Quelle: EUROFOUND (2007, Table 5).

In Deutschland ist die Zahl der Urlaubstage im Bundesurlaubsgesetz geregelt und sieht einen Mindestanspruch von 24 Werktagen vor. Dies bedeutet bei einer 5-Tage-Woche einen gesetzlichen Anspruch von 20 Urlaubstagen. Aber auch hier werden im Rahmen von Tarifverhandlungen höhere Urlaubsansprüche für die Arbeitnehmer ausgehandelt. Im Durchschnitt betrug der Urlaubsanspruch im Jahr 2006 rund 30 Tage. Dies sind deutlich mehr Tage als in Bulgarien, Rumänien, der Slowakei und in Tschechien. Für Polen, Slowenien und Ungarn liegen hingegen nur Informationen zum gesetzlichen Urlaubsanspruch vor. Dieser beträgt wie in Deutschland auch 20 Tage.

Mit rund 1.856 Arbeitsstunden im Jahr kann in Ungarn rund 12 % länger als in Deutschland gearbeitet werden. Ähnlich hohe Arbeitsstunden wie Ungarn weisen Polen, Rumänien, Slowenien und Bulgarien auf. Da in der Slowakei und in Tschechien die

tarifliche Wochenarbeitszeit geringer als 40 Stunden ist, fällt der Abstand zu Deutschland nicht ganz so hoch aus: Die jährliche Nettoarbeitszeit liegt 6 bzw. 4 % höher als in Deutschland.

In den drei asiatischen Referenzländern gibt es ebenfalls zahlreiche arbeitszeitrechtliche Regelungen (vgl. Tab. 8-10). Das chinesische Arbeitsrecht untergliedert sich in nationales und lokales Recht. Weichen diese voneinander ab, so ist in der Praxis die lokale Regel maßgeblich [vgl. BFAI (2006)]. Die durchschnittliche Wochenarbeitszeit in China schwankt zwischen 40 und 44 Stunden. Nach einer Beschäftigungszeit von einem Jahr besteht Anspruch auf bezahlten Urlaub, die Dauer ist nicht geregelt, in der Praxis sind es meist 5 bis 15 Tage. Hinzu kommen zehn gesetzliche Feiertage. Die Wochenarbeitszeit in Japan beträgt in der Regel bis zu 40 Stunden, in einigen Wirtschaftszweigen wie dem Gesundheitssektor gilt eine bis zu 44 Stunden umfassende wöchentliche Arbeitszeit. Der Anspruch auf bezahlten Urlaub ist abhängig von der Dauer der Dienstjahre, wobei es einen minimalen Anspruch von 10 Tagen gibt, ab einer Beschäftigungsdauer von 6,5 Jahren sind es 20 Tage. Seit Herbst 1999 gilt in vietnamesischen Behörden eine 40-Stunden-Woche. Für staatliche und private Unternehmen in Vietnam ist diese Regelung nicht zwingend vorgeschrieben, Arbeiter haben lediglich einen Anspruch auf einen freien Tag in der Woche. Der Urlaubsanspruch erstreckt sich auf 12 bis 16 Tage, hinzu kommen acht gesetzliche Feiertage.

**Tabelle 8-10: Regelungen zum Arbeitsrecht in den asiatischen Referenzländern**

Land	Wochenarbeitszeit	Zulässige Überstundenzahl	Bezahlte freie Tage
China	40-44 Stunden	36 Std. (Monat)	i. d. R. 5-15 Tage (keine genaue Regelung) 10 gesetzliche Feiertage
Japan	40 Stunden 44 Stunden (Einzelhandel, Restaurants, Kinos, Theater, Gesundheitssektor)	15 Std. (Woche), 45 Std. (Monat), 360 Std. (Jahr)	10 bis 20 Werktage (in Abhängigkeit der Dienstjahre) 15 gesetzliche Feiertage
Vietnam	48 Stunden	4 Std. (Tag) 200 Std. (Jahr), 300 Std. (Jahr) in Textil-/Lederindustrie, Fischereiwirtschaft	12-16 Tage Urlaubsanspruch 8 Feiertage

Quelle: BFAI (2006).

Überstunden müssen in der Regel extra vergütet werden, wobei es verschiedene Höchstgrenzen für die Zahl der Überstunden gibt. In China bzw. Japan können maximal 36 bzw. 45 Überstunden im Monat verlangt werden, in Vietnam sind es 200 Stunden im



Jahr mit Ausnahme von bestimmten Wirtschaftszweigen mit bis zu 300 Überstunden im Jahr.

### *Innerdeutsche Arbeitszeitunterschiede*

Die Arbeitszeiten in Ost- und Westdeutschland unterscheiden sich auch mehr als 15 Jahre nach der Wiedervereinigung noch deutlich. Tabelle 8-11 gibt einen Überblick über die Arbeitszeitkomponenten in Ost- und Westdeutschland für die Jahre 2004 bis 2006. Durch eine höhere Zahl an Feiertagen in Westdeutschland war 2006 die Zahl der potenziellen Arbeitstage in Ostdeutschland mit 250,4 Tagen etwas höher als in Westdeutschland mit 249,5. Die Wochenarbeitszeit für Vollzeitbeschäftigte betrug in den neuen Bundesländern gut eine Stunde mehr als in den alten Bundesländern. Unter Beachtung von Abwesenheitszeiten, wie bspw. Urlaub und Krankheit, ergibt sich eine in Ostdeutschland um über 6 % höhere tatsächliche jährliche Arbeitszeit als in Westdeutschland. In den vergangenen Jahren ist dieser Standortvorteil allerdings nach und nach geringer geworden. So lag im Jahr 2000 die jährliche Arbeitsstundenzahl in Ostdeutschland noch fast 10 % über dem westdeutschen Wert.

**Tabelle 8-11: Arbeitszeit in Ost- und Westdeutschland**

	Westdeutschland			Ostdeutschland		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
<b>Kalendervorgaben (in Tagen)</b>						
Kalendertage	366	365	365	366	365	365
Samstage, Sonntage, Feiertage	112,2	113,5	115,5	110,8	112,6	114,6
Potenzielle Arbeitstage	253,7	251,5	249,5	255,2	252,4	250,4
<b>Tarifliche / betriebsübliche Arbeitszeit</b>						
Wochenarbeitszeit (Vollzeit) (in Stunden)	37,93	37,96	38,04	39,24	39,23	39,29
<b>Abwesenheitszeiten</b>						
Urlaubstage	31,1	31,0	31,0	30,8	30,7	30,6
Krankenstand	3,29	3,36	3,21	3,33	3,56	3,32
<b>Effektive Arbeitstage</b>	215,4	213,1	211,5	217,0	213,9	212,5
<b>Tatsächliche Arbeitszeit (in Stunden)</b>	1.346,5	1.337,5	1.335,6	1.439,1	1.428,0	1.421,1

Quelle: IAB (2007).

Mithilfe der Arbeitszeitrechnung des IAB kann die durchschnittliche Arbeitszeit auf die verschiedenen Erwerbsformen (Voll- und Teilzeit, Selbständige) aufgeteilt werden [vgl. WANGER (2006)]. Die Daten basieren auf einer Komponentenrechnung und sind auf die

Eckwerte der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung abgestimmt. Dies erklärt auch, weshalb die Zahlen für das Jahr 2004 in den Tabellen 8-11 und 8-12 voneinander abweichen. Unter den Vollzeitbeschäftigten arbeiteten die Arbeitnehmer in Ostdeutschland in den Jahren 2002 bis 2004 ca. 2 bis 3 % länger als ihre westdeutschen Kollegen arbeiteten. Am größten sind die Unterschiede jedoch bei Teilzeitbeschäftigten: Hier betragen die Unterschiede im Jahr 2004 mehr als 15 %.

**Tabelle 8-12: Jahresarbeitszeiten in Stunden**

	Westdeutschland			Ostdeutschland		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Voll- und Teilzeitbeschäftigte Arbeitnehmer	1.339	1.335	1.341	1.451	1.442	1.434
Dar. Vollzeitbeschäftigt	1.650	1.655	1.672	1.693	1.700	1.708
Teilzeitbeschäftigt	569	571	584	681	672	677
Selbstständige und mithelfende Familienangehörige	2.147	2.110	2.111	2.146	2.113	2.121
<b>Erwerbstätige</b>	<b>1.423</b>	<b>1.417</b>	<b>1.425</b>	<b>1.519</b>	<b>1.511</b>	<b>1.509</b>

Quelle: WANGER (2006).

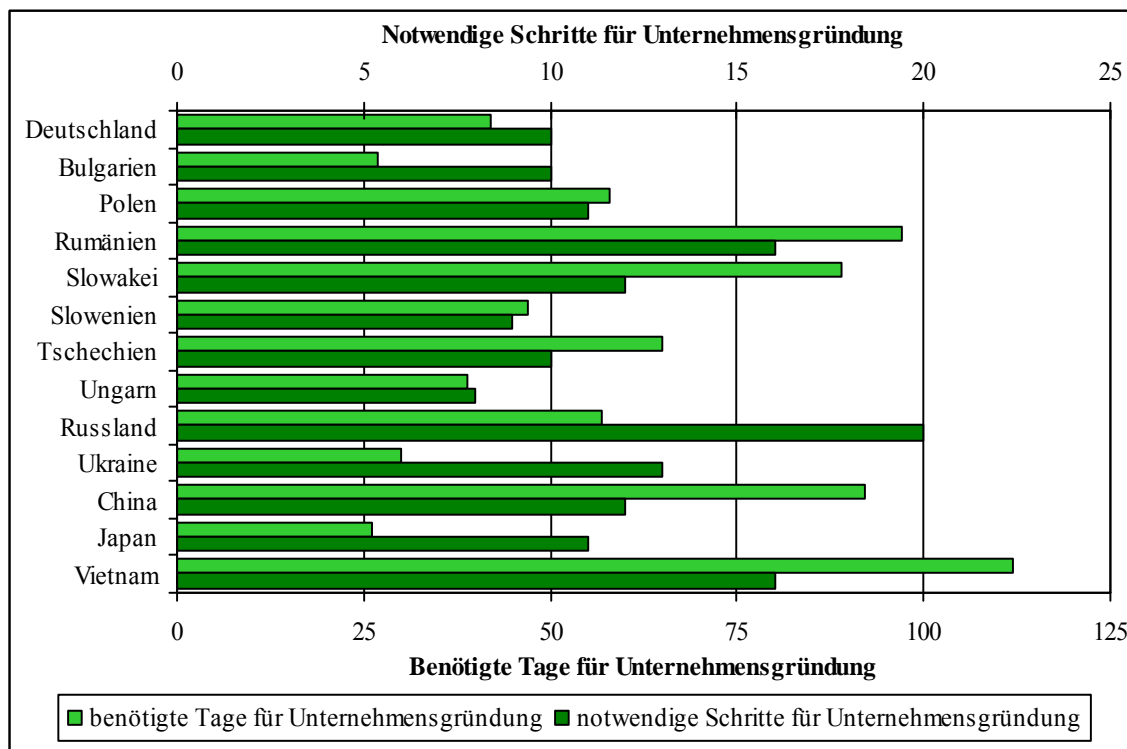
### ***Unternehmensgründung***

In einer umfassenden Untersuchung von BOTERO et al. (2004) wurde die Arbeitsmarktregulierung in 85 Ländern ausführlich untersucht. Anhand zahlreicher Indikatoren können die jeweiligen länderspezifischen Regelungen hinsichtlich Arbeitsrecht, Gewerkschaften und Sozialversicherung miteinander verglichen werden. Ein Element stellt die Zahl der notwendigen Schritte für eine Unternehmensgründung sowie die dafür benötigten Arbeitstage dar. Beide Angaben sind in Abbildung 8-2 enthalten. Die meisten Arbeitsschritte (20) sind demnach in Russland nötig. In Deutschland wird nur die Hälfte der Schritte benötigt. Dies wird nur noch von Ungarn bzw. Slowenien unterboten. Ein etwas anderes Bild erhält man wenn, man die Dauer der Unternehmensgründung betrachtet. Mit durchschnittlich 112 Tagen ist der Zeitaufwand in Vietnam am längsten, innerhalb der europäischen Länder ist es mit fast 100 Tagen in Rumänien am langwierigsten ein Unternehmen zu gründen. In Deutschland werden gut 40 Tage zur Unternehmensgründung benötigt, dies ist aber deutlich länger als in Japan, Bulgarien und der Ukraine und etwa ähnlich wie in Ungarn.

Bei Betrachtung der gesamten Palette von Arbeitsmarktregulierungstatbeständen weist Deutschland im Vergleich mit den Referenzländern in Europa und Asien doch eher

Nachteile auf. Im innerdeutschen Vergleich fallen vor allem die in Ostdeutschland längeren Betriebszeiten positiv auf.

Abbildung 8-2: Unternehmensgründung



Quelle: BOTERO et al. (2004).

### 8.1.5 Steuerlast

Der hohe Stellenwert, den die Investoren der im Zielland existierenden Steuerbelastung beimessen, kommt sowohl im Ergebnis der ökonometrischen Schätzung zum Ausdruck als auch in der Relevanzbeurteilung der befragten Muttergesellschaften, wobei für deutsche Unternehmen dieser Standortfaktor noch an prominenterer Stelle steht als für ausländische Investoren (vgl. Tab. 8-13). So zielt die im Jahr 2008 in Kraft tretende Unternehmenssteuerreform auf eine Verbesserung der Standortbedingungen für in- und ausländische Investitionen ab.

#### *Steuerwettbewerb in der Unternehmensbesteuerung*

Bei Betrachtung der länderspezifischen Unternehmenssteuersätze wird deutlich, dass die Unternehmensbesteuerung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union bisher

nicht harmonisiert ist. Sowohl in den Steuersätzen als auch in den Bemessungsgrundlagen bestehen erhebliche Unterschiede. Aus der großen Bandbreite der nominalen Steuersätze für Kapitalgesellschaften, die derzeit bei Berücksichtigung der gesamten tariflichen Belastung des Gewinns von Kapitalgesellschaften zwischen 10 % und 38,7 % variieren (vgl. Tab. 8-13), folgt ein beachtliches Gefälle auch innerhalb der EU.

**Tabelle 8-13: Steuersätze und Verrechenbarkeit von Verlusten im Ländervergleich (Stand: 01.01.2007)**

Land	Körperschaftsteuer (nominal, in %)			Verrechenbarkeit von Verlusten Rücktrag/Vortrag (in Jahren)
	Zentralstaat	Gebietskörperschaften	Insgesamt	
Deutschland ab 2008	26,4 <sup>a</sup> 15,8 <sup>a</sup>	16,7 <sup>b</sup> 14,0	38,7 29,8	1 Jahr, max. 511.500 €/ unbefristet, unbegrenzt bis 1 Mill. €, der darüber liegende Betrag zu 60 % des Gewinns
Bulgarien	10	-	10	0/5
Polen	19	-	19	0/5
Rumänien	16	-	16	0/5
Slowakei	19	-	19	0/5
Slowenien	23	-	23	0/7
Tschechien	24	-	24	0/5
Ungarn <sup>d</sup>	20 <sup>c</sup>	2 <sup>b</sup>	20	unbegrenzt
Russland	24	Regionen können bis zu 4 % reduzieren	24/20	0/10
Ukraine	25	-	25	0/unbegrenzt
China ab 2008	30 25	3 k. A.	33 k. A.	0/5
Japan <sup>d</sup>	30	13,5 <sup>c</sup>	40,9	0/7
Vietnam	28	-	-	0/5

a) Inklusive 5,5 % Solidaritätszuschlag. - b) Gewerbesteuer (pauschaler Satz); anrechenbar auf die Körperschaftsteuer. - c) Inklusive 4 % Solidaritätszuschlag seit 01.09.2006. - d) Diese Staaten wenden ermäßigte Tarifeingangsätze oder weitere andere Sondersätze an. - e) Einschließlich – bei Steuer des Zentralstaats – abzugsfähiger Gewerbesteuer und Zuschläge der Präfekturen und Gemeinden auf die Steuer des Zentralstaats (Durchschnittswert).- „-“, = nicht zutreffend, k. A. = keine Angaben vorhanden.

Quellen: PWC (2007), BROER (2007), EU-Datenbank „Taxes in Europe“.

Auch für die betrachteten asiatischen Länder sind große Unterschiede festzustellen. Deren nominellen Sätze liegen dabei deutlich über den meisten in EU-Ländern vorzufindenden Werten.

Derartige Belastungsunterschiede beeinflussen spürbar die grenzüberschreitenden Investitionen von der Wahl des Standorts angefangen, über die Art der Investitionen bis hin zu ihrer Finanzierung. Darüber hinaus führt das Steuergefälle dazu, dass Buchgewinne tendenziell in Staaten mit niedrigen Gewinnsteuersätzen verlagert werden. Dies

geschieht vor allem durch die Verlagerung stiller Reserven sowie durch eine steuersatzorientierte Zuordnung von Verlusten bzw. Aufwand und Ertrag, insbesondere im Rahmen der Gestaltung von Finanzierungsstrukturen und Verrechnungspreisen [vgl. WISSENSCHAFTLICHER BEIRAT BEIM BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN (2007)].

Allerdings sagt der nominelle Körperschaftsteuersatz ohne Kenntnis der verschiedenen Gewinnermittlungsbestimmungen und der verschiedenen Körperschaftsteuersysteme wenig über die tatsächliche Ertragsteuerbelastung aus. Für Ansiedlungen ist die effektive Durchschnittssteuerbelastung, die Abschreibungsmöglichkeiten berücksichtigt, ein einigermaßen adäquates Maß der Steuerbelastung. Empirische Untersuchungen belegen, dass der effektive durchschnittliche Steuersatz<sup>22</sup> einen negativen Einfluss auf Investitionsentscheidungen und damit auf die Standortqualität hat [vgl. DEVEREUX und GRIFFITH (1998)]. Zusätzlich berücksichtigt werden müssen die länderspezifischen Bestimmungen über die Kapitalertragsteuer und etwaige andere gewinnabhängige Steuern sowie das Netz der Doppelbesteuerungsabkommen. Das eher unübersichtliche Regelwerk sorgt dafür, dass die tatsächliche Steuerbelastung für Investoren im Einzelfall in jedem Zielland höchst unterschiedlich sein kann, je nach dem welche Begünstigungen in Anspruch genommen werden können. Außerdem ist es kaum möglich, die tatsächliche Steuerbelastung von im selben Land ansässigen Unternehmen zu vergleichen. Je nachdem wann das Unternehmen gegründet wurde, wo der Unternehmensstandort ist, aber auch welche wirtschaftlichen Aktivitäten ausgeübt werden, kann es zu erheblichen Unterschieden in der Steuerbelastung von Unternehmen im gleichen Land kommen. Ein für die 2004 der EU beigetretenen zehn Länder vorgenommener Vergleich kommt zu dem Schluss, dass es das Steuerparadies an sich nicht gibt und kein Land nur Vorteile bietet [vgl. FARNY et al. (2005)].

Es gibt allerdings auch einen innerdeutschen Steuerwettbewerb zu berücksichtigen, da die Gemeinden für die Gewerbesteuer einen individuellen Hebesatz festlegen können. So wird unter allen Gemeinden mit über 50.000 Einwohnern im Jahr 2007 der höchste Hebesatz von 490 % in München erhoben, während z. B. in Brandenburg an der Havel nur ein Hebesatz von 350 % zur Anwendung kommt [vgl. DIHK (2007b)]. Bei Berücksichtigung aller Gemeinden je Bundesland, lagen 2006 die durchschnittlichen Hebesätze in den neuen Bundesländern mit Ausnahme von Berlin und Sachsen deutlich unter dem Bundesdurchschnitt von 391 % [vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT (2007a)].

---

<sup>22</sup> Zur Problematik der Ermittlung dieses Wertes siehe Anhang A2 S. 189ff.

### **Steuerbürokratie**

Neben den Steuersätzen spielt bei der Belastung der Unternehmen auch der bürokratische Aufwand, der mit den jeweiligen Steuersystemen verbunden ist, eine Rolle.

Komplexe und zeitintensive Steuersysteme sind nicht nur in Deutschland ein Problem. Weltweit entfällt nur gut ein Drittel der von Unternehmen gezahlten Steuern und Abgaben auf Gewinnsteuern. Den überwiegenden Teil der Steuerlast machen Abgaben wie beispielsweise Umsatzsteuern, Sozial- und Umweltabgaben oder Grundstücksteuern aus. Hinzu kommen erhebliche administrative Kosten für die Erstellung der Steuererklärung oder die Begleichung der Steuerschuld.

In einer neueren Studie wurden die Steuersysteme von 175 Ländern analysiert und jeweils für ein standardisiertes Unternehmen berechnet, wie viel Zeit es für die Steuerklärung aufwenden muss (vgl. Tab. 8-14). Im Ländervergleich ist Deutschland ganz gut positioniert. Den höchsten bürokratischen Aufwand weist die Ukraine auf, wobei Tschechien in nur geringem Abstand folgt. Immenser Zeitaufwand ist auch bei der Bewältigung der Steuerbürokratie für die asiatischen Untersuchungsländer zu konstatieren.

**Tabelle 8-14: Zeitaufwand der Unternehmen für die Erstellung der Steuererklärung (in Stunden pro Jahr)**

<b>Land</b>	<b>Insgesamt</b>	<b>Körperschaftsteuer</b>	<b>Sozialabgaben etc.</b>	<b>Mehrwertsteuer</b>
Deutschland	105	30	35	40
Bulgarien	616	40	288	288
Polen	175	50	100	25
Rumänien	198	42	96	60
Slowakei	344	80	120	144
Slowenien	272	80	96	96
Tschechien	930	150	420	360
Ungarn	304	16	192	96
Russland	256	64	96	96
Ukraine	2.185	425	800	960
China	872	200	288	384
Japan	350	175	140	35
Vietnam	1.050	350	400	300

*Quellen: WELTBANK und PWC (2006).*

### 8.1.6 Kapitalkosten und öffentliche Förderung

In der ökonometrischen Analyse erwies sich die Variable „Zinssatz für Kredite“ in der Form signifikant für den Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen, dass mit steigender Zinshöhe die Investitionsneigung negativ beeinflusst wird. Der in der schriftlichen Befragung als „Finanzierungsbedingungen“ von den Unternehmen zu bewertende Faktor wurde von den in- und ausländischen Muttergesellschaften hinsichtlich seiner Wichtigkeit für Standortentscheidungen unisono auf eine mittlere Position platziert (Rang 16 bzw. 17). Da die Finanzierungsbedingungen den Preis für den Faktor Kapital determinieren, werden die nachfolgenden Ausführungen auf den Begriff „Kapitalkosten“ fokussiert.

#### *Stand und Entwicklung der Kapitalkosten*

Zur Berechnung der Kapitalkosten in Form einer Messgröße müssen Daten für ihre Determinanten, wie z. B. Finanzierungskosten des Kapitals, Preisänderungen des Kapitals und Verluste durch Abschreibung des Kapitals verfügbar sein. Da aufgrund von nur rudimentär existierenden Detailinformationen eine Datenlücke besteht, werden als Hilfsgröße die Entwicklung der langfristigen Realzinssätze verwendet [vgl. EZB (2007)].

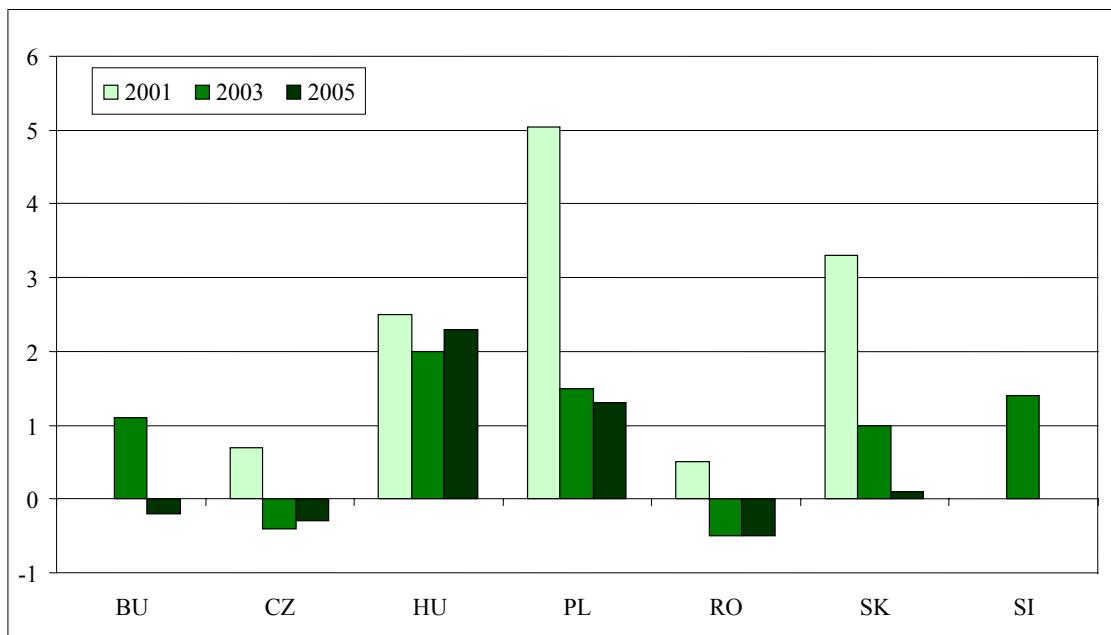
Bei den in die Untersuchung einbezogenen europäischen Vergleichsländern handelt es sich zum einen um solche, die der Europäischen Währungsunion angehören, und zum anderen um eine Reihe von Ländern, die diese Zugehörigkeit erst auf mittlere bis längere Frist realisieren werden. Aufgrund ihrer Rolle als potenzielle Konkurrenzstandorte ist vor allem die Entwicklung der Zinssätze in den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL), die nicht zur Eurozone gehören, interessant.

Berechnungen für den Zeitraum von 2001 bis 2005 zeigen, dass der Abstand zwischen den Langfristzinsen der MOEL und des Euroraums zunächst in allen MOEL abnahm, wengleich er sich in Ungarn im Jahr 2005 wieder leicht ausweitete (vgl. Abb. 8-3). Zwar verringerten sich die Realzinsen zwischen 2001 und 2005 sowohl im Eurogebiet als auch in den MOEL, der Rückgang fiel jedoch in den mittel- und osteuropäischen Ländern stärker aus [vgl. EZB (2007)].

Der Rückgang der Differenz der Langfristzinsen in den MOEL gegenüber dem Eurogebiet resultierte vor allem aus einer Verringerung der länderspezifischen Risikoprämien. Die mit zunehmender Dauer des Konvergenzprozesses abnehmenden gesamtwirtschaft-

lichen Unwägbarkeiten positionierten die meisten MOEL günstiger im Bonitätsranking. Außerdem wurden die Finanzierungskosten in den Ländern Mittel- und Osteuropas durch einen stärkeren Wettbewerb und gestiegene Effizienz im Bankensektor beeinflusst [vgl. EZB (2007)].

**Abbildung 8-3: Reale Kapitalzinsen in den MOE-Ländern – Abstand gegenüber dem Euro-Währungsgebiet (in Prozentpunkten)**



Quelle: ARRATIBEL et al. (2007, S. 27).

Der Konvergenzprozess zwischen den hier auf Realzinsbasis definierten Kapitalkosten in den MOEL und jenen im Euroraum wird sich weiter fortsetzen. Die Erfahrung in einigen MOEL hat jedoch gezeigt, dass sich diese Entwicklung umkehren kann, wenn nicht konsequent eine stabilitätsorientierte Wirtschaftspolitik verfolgt wird. Insbesondere lassen sich die nach wie vor vergleichsweise hohen Langfristzinsen in einigen der größeren Länder Mittel- und Osteuropas (vor allem in Ungarn und Polen) teilweise auf Unsicherheiten am Markt zurückführen, die mit finanzpolitischen Ungleichgewichten im Zusammenhang stehen [vgl. EZB (2007)].

### ***Förderkulisse und Ansiedlungsentscheidung***

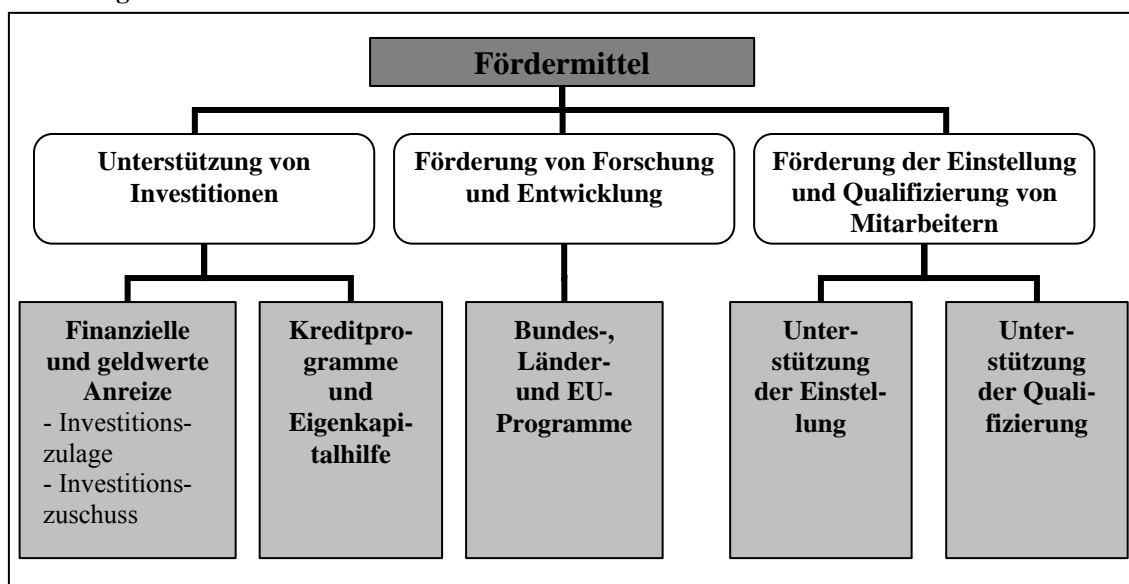
Geht man davon aus, dass die Kosten für Fremdkapital wegen der zunehmenden Integration der Finanzmärkte sich international kaum noch unterscheiden und multinationale Unternehmen Zugang zum weltweiten Kapitalmarkt haben, dann wird deutlich, dass insbesondere die finanziellen Förderbedingungen an einem Standort von entscheidender



Bedeutung für die Rentabilität des Investitionsvorhabens sind und somit einen maßgeblichen Einfluss auf die Ansiedlungsentscheidung haben. In der schriftlichen Befragung ergibt sich hinsichtlich der Wichtigkeit dieses Faktors ein bemerkenswerter Unterschied im Votum der Muttergesellschaften. Während ausländische Unternehmen diesen Faktor auf Platz 4 positionieren, rangieren in deutsche Unternehmen lediglich auf Platz 18.

Investoren mit dem Zielstandort Ostdeutschland bietet sich für Investitionen zwecks Ansiedlung/Errichtung aber auch für die Erweiterung/Diversifizierung sowie für Investitionen in Forschung und Entwicklung oder in Humankapital eine breit gefächerte Förderkulisse (vgl. Abb. 8-4).

**Abbildung 8-4: Fördermittel für unterschiedliche Investitionszwecke**



Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts.

Das Kernelement der Investitionsförderung in Ostdeutschland ist die Gewährung nicht-rückzahlbarer Investitionszuschüsse aus der Gemeinschaftsaufgabe *Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur* (GA). Demnach können Vorhaben gefördert werden, wenn dadurch neue Dauerarbeitsplätze geschaffen oder vorhandene gesichert werden. Für eine Überwachungszeit von mindestens fünf Jahren nach Abschluss des Investitionsvorhabens müssen die Arbeitsplätze tatsächlich besetzt oder zumindest auf dem Arbeitsmarkt dauerhaft angeboten werden. Die geplante Investition ist dann förderwürdig, wenn sie hinsichtlich des Volumens und der Zahl der zu schaffenden Dauerarbeitsplätze eine besondere Anstrengung des Betriebs erfordert. Zu den förderfähigen Investitionen gehören:

- Errichtung einer neuen Betriebsstätte,
- Erweiterung einer bestehenden Betriebsstätte,
- Diversifizierung der Produktion einer Betriebsstätte in neue, zusätzliche Produkte,
- Grundlegende Änderung des Gesamtproduktionsverfahrens einer bestehenden Betriebsstätte,
- Übernahme einer stillgelegten oder von Stilllegung bedrohten Betriebsstätte unter Marktbedingungen durch einen unabhängigen Investor.

In Ostdeutschland existieren in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße<sup>23</sup> Förderhöchstsätze, die alle Investitionsbeihilfen berücksichtigen – also Mittel der GA und andere öffentliche Fördermittel – und zwar für

- |   |       |
|---|-------|
| - Betriebsstätten von kleinen Unternehmen   | 50 %  |
| - Betriebsstätten von mittleren Unternehmen | 40 %  |
| - sonstige Betriebsstätten                  | 30 %. |

Die Zuschüsse werden nur solchen Vorhaben gewährt, mit denen noch nicht begonnen wurde. Die Förderung erfolgt im Rahmen der verfügbaren Haushaltsmittel. Ein Rechtsanspruch auf Förderung besteht nicht. Vom Zuschussnehmer ist mindestens ein subventionsfreier eigener Beitrag in Höhe von 25 % zur Finanzierung zu leisten.

Im Rahmen des *ERP-Regionalförderprogramms* werden Investitionen in den GA-Gebieten mittels zinsgünstiger Darlehen gefördert. Antragsberechtigt sind kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige freier Berufe. Der Kredithöchstbetrag beläuft sich auf maximal 3 Mill. €; die Laufzeit beträgt bis zu 20 Jahren bei maximal fünf anfänglichen Tilgungsfreijahren. Außerdem gibt es in den neuen Ländern und Berlin eine Zinspräferenz von 0,25 Prozentpunkten. Der Finanzierungsanteil beträgt bis zu 85 % der förderfähigen Kosten.

Weiterhin wird für gewerbliche Investitionen in den neuen Ländern und im C-Fördergebiet von Berlin bis Ende 2009 eine steuerliche Förderung nach dem *Investitionszulagengesetz 2007* gewährt.<sup>24</sup> Diese Zulagen in Höhe von 10 % [20 % bei kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)] werden Steuerpflichtigen im Sinne des Einkommen- und Körperschaftsteuergesetzes auf die Anschaffung und Herstellung von neuen abnutzbaren beweglichen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens erteilt, außer für ge-

<sup>23</sup> Zur Definition der Unternehmensgrößen siehe S. 133.

<sup>24</sup> Vgl. BGBl I 2006, 1614.

ringwertige Wirtschaftsgüter, Pkw und Luftfahrzeuge. Die Investitionszulage beträgt grundsätzlich 12,5 % der Bemessungsgrundlage. Sie erhöht sich auch 15 %, wenn es sich um Investitionen in Randgebieten handelt. Handelt es sich um Investitionen von KMU, erhöht sich die Zulage auf 25 % und auf 27,5 % in Randgebieten.

Zur Förderung von Forschung, Entwicklung und Innovation in Ostdeutschland kam schon kurze Zeit nach der deutschen Einheit die in Westdeutschland seit langen Jahren existierende breite Palette von Instrumentarien zum Einsatz. Nach der Ergänzung um eine Reihe auf die spezifischen Charakteristika der ostdeutschen Unternehmen justierten Förderprogramme richtete sich die Förderung in Deutschland seit Ende der neunziger Jahre zunehmend stärker auf die Vernetzung der Innovationspotenziale und auf FuE-Kooperationen. In diesem Zusammenhang wurden im Rahmen der Programmfamilie „Unternehmen Region“, beginnend mit InnoRegio (1999-2006) eine Reihe von Förderprogrammen für Ostdeutschland aufgelegt, die den in Abbildung 8-5 genannten intendierten Kern-Zielsetzungen zugerechnet werden können.

Dabei sind die einzelnen Förderinstrumente ausgestaltet in Form von [vgl. KOSCHATZKY und LO (2005), S. 38]

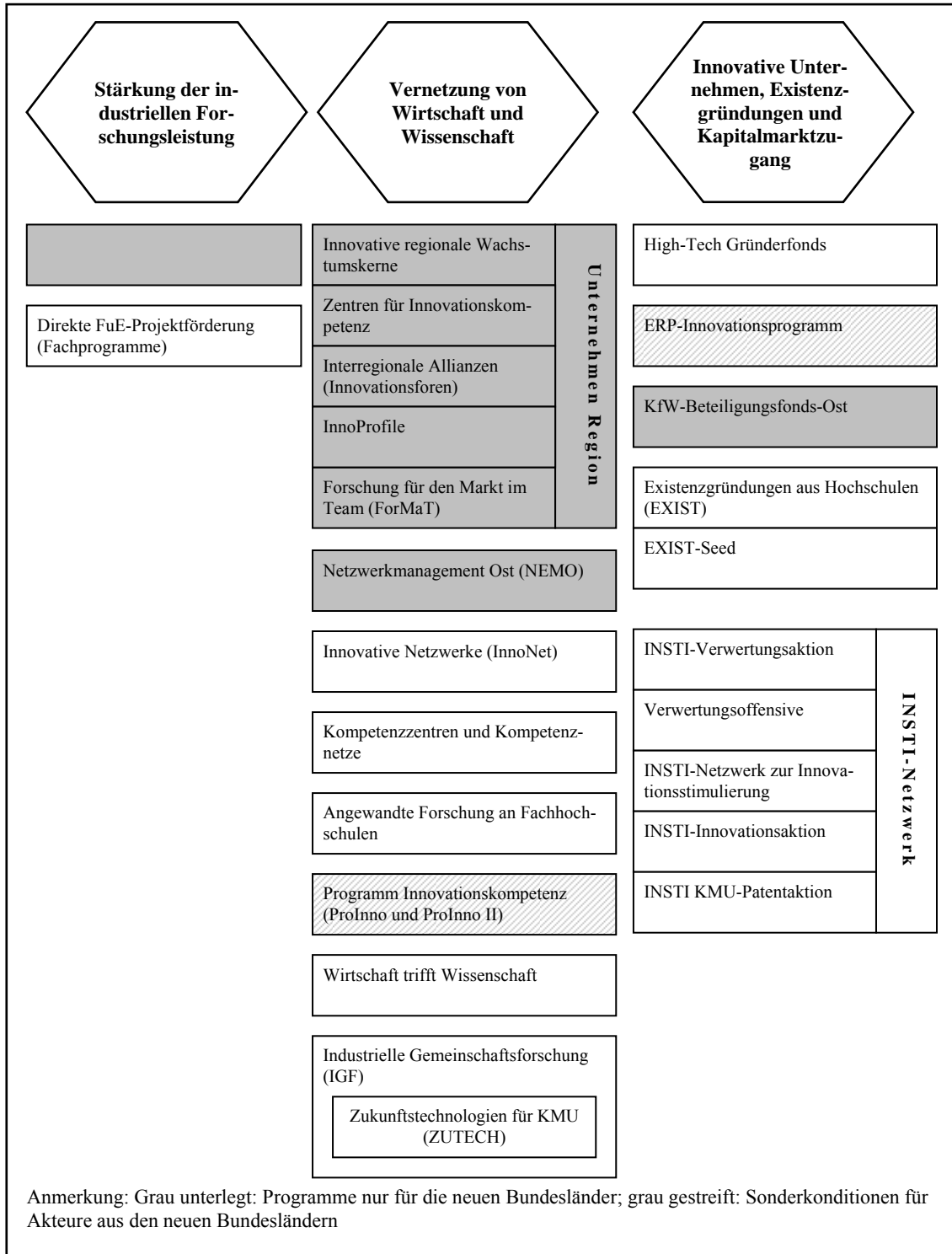
- der Anwendung von Sonderprogrammen (z. B. Inno-Watt, NEMO) und
- der Gewährung von Sonderkonditionen in bundesweiten Programmen für Teilnehmer aus den neuen Bundesländern, die die Förderhöhe, Zinsen oder Zugangsbedingungen betreffen (z. B. ERP-Innovationsprogramm).

Der Übersichtlichkeit halber werden die Modalitäten ausgewählter Fördermaßnahmen des Bundes nachfolgend in einer tabellarischen Darstellung präsentiert (vgl. Tab. 8-15).

Hinzu kommen noch länderspezifische FuE-Förderprogramme für einzelbetriebliche Fördermaßnahmen oder für Verbundprojekte, die in Zusammenarbeit von Unternehmen und Forschungseinrichtungen durchgeführt werden. In den meisten Ländern wurden spezielle Technologiefelder definiert – i. d. R. die so genannten Schlüsseltechnologien – in denen auf den betreffenden Feldern forschende Unternehmen bevorzugt gefördert werden.

Zusätzlich zu Bundes- und Landesfördermaßnahmen steht den Unternehmen auch die Beteiligung an der von der EU im Rahmen des aktuellen 7. Forschungsrahmenprogramms angebotenen Projektförderung offen.

**Abbildung 8-5: Fördermaßnahmen für Forschung, Entwicklung und Innovation des Bundes in Ostdeutschland**



Quelle: In Anlehnung an KOSCHATZKY und LO (2005), S. 38.

**Tabelle 8-15: Modalitäten ausgewählter Förderprogramme des Bundes für Forschung, Entwicklung und Innovation**

<b>Förderprogramm</b>	<b>zuständig</b>	<b>Fristen/Fördersumme</b>	<b>Inhaltlicher Schwerpunkt</b>
Innovative regionale Wachstumskerne*	BMBF	seit 2001; bisher 21 Wachstumskerne in Förderung; Förderung für max. 3 Jahre; je Projekt 2- 7 Mill. €; 2001-2003 wurden 8 Kerne gefördert; 2003 kamen 2, 2004 3, 2005 weitere 4 hinzu; von 2006-2009 werden 4 weitere Kerne gefördert	Starthilfe für regionale Kooperationsverbände; Hilfe bei der Bearbeitung eines Innovationskonzeptes mittels professioneller Beratung
Zentren für Innovationskompetenz*	BMBF	2002-2010; in der 2. Förderrunde stehen 50 Mill. € bereit; ab 2002 12 Zentren mit je max. 250.000 € für die Startphase; ab 2004 sind 6 Zentren in der Umsetzphase	Hochschulen und Forschungseinrichtungen in Ostdeutschland zu international renommierten Zentren ausbauen
Interregionale Allianzen für die Märkte von morgen (Innovationsforen)*	BMBF	seit 2001; Fördersumme beläuft sich auf 7,1 Mill. €, Mittel zur Durchführung von branchen- und technologiebezogenen Innovationsforen; bisher wurden 73 Foren gefördert	Unterstützt regionale Netzwerke in der Startphase über Bildung von Netzwerken, Schärfung von Profilen, Auf- und Ausbau von Kontakten und Kooperationen
InnoProfile*	BMBF	2005-2012; Förderetat beträgt 115 Mill. €; Ende 2005 wurden 18 Projekte für fünf Jahre in die Förderung aufgenommen	Gefördert werden Kooperationen zwischen regionalen Nachwuchsforschern und regionalen Unternehmen
Forschung für den Markt im Team (ForMaT)*	BMBF	2007-2012; Fördervolumen beträgt 45 Mill. €	Erhöhung der wirtschaftlichen Verwertbarkeit von Forschungsergebnissen
NEMO – Netzwerkmanagement-Ost	BMWi	Seit Februar 2002, letzte Ausschreibungsphase endete am 18.03.2005, ein Netzwerk kann mit bis zu 300.000 € gefördert werden	Bildung und Entwicklung innovativer Netzwerke in der Wirtschaft der neuen Länder (KMU und Forschungseinrichtungen) von FuE bis zur Vermarktung; gefördert werden Managementdienstleistungen zur Entwicklung des Netzwerkes und zur Betreuung in der Umsetzungsphase
PROgramm INNOvationskompetenz mittelständischer Unternehmen – PRO INNO II	BMWi	01.08.2004-31.12.2008; max. Fördersatz 50 % der zuwendungsfähigen Kosten von höchstens 300.000 € pro Antragsteller und Teilprojekt; 60 % der Fördermittel fließen nach Ostdeutschland	Wissenstransfer zwischen Unternehmen und die Erarbeitung von neuem anwendungsorientierten Wissen in den Forschungsinstituten; wird in Ost- und Westdeutschland durchgeführt
Förderung von innovativen Netzwerken (InnoNet)	BMWi	Oktober 1999, läuft bis 2009; zwei Ausschreibungsrunden im Jahr; Förderung pro Verbundprojekt max. 1,5 Mill. €	Gefördert werden Verbundprojekte der industriellen Forschung von mindestens zwei Forschungseinrichtungen mit mindestens vier kleinen und mittleren Unternehmen
* = Teilprogramme der Innovationsinitiative „Unternehmen Region“ des BMBF			

Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts nach Angaben der zuständigen Ministerien.

Ein weiterer Förderbereich, der für Investoren interessant sein kann, sind Fördermaßnahmen aus dem Europäischen Sozialfonds für die Einstellung und Qualifizierung von Mitarbeitern. Die Förderung der beruflichen Weiterbildung erfolgt projektbezogen als Zuschuss zu den förderfähigen Ausgaben und wird unabhängig von z. B. investiver Förderung gewährt. Die Förderquoten liegen je nach Qualifizierungsmaßnahme und in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße zwischen 35 % und 80 %. Für bestimmte Personengruppen sind außerdem Einstellungszuschüsse möglich. Außerdem bietet die Arbeitsverwaltung bei der Einstellung zuvor arbeitsloser Personen Eingliederungszuschüsse und Trainingsmaßnahmen an.

### ***Investitionsfördermaßnahmen in den Referenzländern***

#### *Generelle Bestimmungen des EU-Beihilferechts*

Um bei potenziellen Investoren Präferenzen für das eigene Land oder die eigene Region zu schaffen, haben Staaten und Regionen Anreizinstrumente entwickelt, die die Vorteilhaftigkeit der Investition am jeweiligen Standort erhöhen sollen. Die Fördermaßnahmen zielen in erster Linie darauf ab, die Wirtschaftlichkeit der Investition zu erhöhen und das Investitionsrisiko zu senken. Nicht selten erhalten Investoren darüber hinaus Hilfen für die Qualifizierung einheimischen Personals.

In den Ländern der EUROPÄISCHEN UNION unterliegen staatliche Fördermaßnahmen zu Gunsten von Unternehmen der so genannten Beihilfe-Kontrolle durch die EUROPÄISCHE KOMMISSION. Dabei wird nach der Rechtsprechung des EUROPÄISCHEN GERICHTSHOFS (EUGH) und in der Praxis der Kommission der Beihilfebegriff weit ausgelegt. „Der Begriff der Beihilfe [...] umfasst nicht nur positive Leistungen wie Subventionen selbst, sondern auch Maßnahmen, die in verschiedener Form die Belastungen vermindern, welche ein Unternehmen normalerweise zu tragen hat, und die somit zwar keine Subventionen im strengen Sinne des Wortes darstellen, diesen aber nach Art und Wirkung gleichstehen.“<sup>25</sup> Unter den Beihilfebegriff fallen somit sowohl klassische Subventionen wie verlorene Zuschüsse oder die Vergabe zinsvergünstigter Darlehen durch die öffentliche Hand als auch Maßnahmen, mit denen staatliche Stellen bestimmten Unternehmen eine Steuerbefreiung oder -minderung gewähren. Auch Unterstützungsleistungen nicht pekuniärer Art, wie die Überlassung von unternehmerisch nutzbaren Grundstücken oder Gebäuden ohne angemessene Gegenleistung, die nicht marktgerechte Überlassung von Forschungsleistungen, von Personal oder die spezifisch einem Unternehmen zukom-

---

<sup>25</sup> EuGH, Urteil vom 15.12.2005, Rs. C-66/02.

mende Qualifizierung von Arbeitnehmern sind nach der Rechtsprechung des EUGH genehmigungspflichtige Beihilfen.

Die Rahmenbedingungen für die Investitionsförderung im EU-Raum sind für alle Mitgliedsstaaten einheitlich. Unterschiede ergeben sich jedoch in den maximal möglichen Investitionsbeihilfen aus den Festlegungen der Fördergebiete in den EU-Mitgliedsstaaten. Die Höhe der Beihilfe wird als Intensität im Verhältnis zur Bemessungsgrundlage ausgedrückt. Alle Beihilfeintensitäten sind als Bruttosubventionsäquivalent (BSÄ) zu berechnen. Die Höchstfördersätze sind im Einzelnen:<sup>26</sup>

- 30 % BSÄ in Gebieten mit weniger als 75 % des durchschnittlichen Pro-Kopf-BIP der EU-25, in Gebieten in äußerster Randlage mit einem höheren Pro-Kopf-BIP und, bis zum 1. Januar 2011 in vom statistischen Effekt betroffenen Regionen;
- 40 % BSÄ in Gebieten mit einem Pro-Kopf-BIP von weniger als 60 % des durchschnittlichen Pro-Kopf-BIP der EU-25;
- 50 % BSÄ in Gebieten mit einem Pro-Kopf-BIP von weniger als 60 % des durchschnittlichen Pro-Kopf-BIP der EU-25.

Bei Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen können diese Obergrenzen um 20 % BSÄ für kleine und um 10 % BSÄ für mittelgroße Unternehmen angehoben werden. Die Abgrenzung kleiner und mittlerer Unternehmen unterliegt dabei der Definition der EUROPÄISCHEN KOMMISSION (vgl. Tab. 8-16):<sup>27</sup>

**Tabelle 8-16: Definition der Unternehmensgrößen**

Unternehmensgröße	Beschäftigtenzahl	Umsatz (Mill. €)	Bilanzsumme (Mill. €)
Kleinstunternehmen	bis 9	bis 2	bis 2
Kleine Unternehmen	10 bis 49	2 bis 10	bis 10
Mittlere Unternehmen	50 bis 249	10 bis 50	bis 43

Quelle: EUROPÄISCHE KOMMISSION (2004).

Für regionale Investitionsbeihilfen zugunsten großer Investitionsvorhaben – mit förderfähigen Ausgaben über 50 Mill. € - gelten die in Tabelle 8-17 dargestellten, herabgesetzten Beihilfehöchstsätze:<sup>28</sup>

<sup>26</sup> Vgl. Amtsblatt der Europäischen Union C 54/21, Randziffer 44.

<sup>27</sup> Vgl. Anhang I der Verordnung (EG) Nr. 364/2004 der Kommission vom 25. Februar 2004.

<sup>28</sup> Vgl. Amtsblatt der Europäischen Union C 54/21, Randziffer 67.

**Tabelle 8-17: Fördersätze in der Europäischen Union**

Beihilfefähige Kosten	Herabgesetzter Beihilfesatz
Bis zu 50 Mill. €	100 % des regionalen Beihilfehöchstsatzes
Teil zwischen 50 Mill. € und 100 Mill. €	50 % des regionalen Beihilfehöchstsatzes
Teil über 100 Mill. €	34 % des regionalen Beihilfehöchstsatzes

Quelle: EUROPÄISCHE KOMMISSION (2004).

Die Anwendungsbestimmungen für Regionalbeihilfen schließen einige Wirtschaftszweige von der Begünstigung aus, und zwar die Herstellung landwirtschaftlicher Erzeugnisse, die Stahlindustrie und die Kunstfaserindustrie.

In jedem der betrachteten europäischen und asiatischen Vergleichsländer gibt es staatliche Investitionsfördermaßnahmen mit länderspezifischen Modalitäten. Soweit es sich um EU-Mitgliedsstaaten handelt, unterliegen die einzelnen Fördermaßnahmen allerdings den EU-Beihilferichtlinien (vgl. Tab. 4-18).

#### *Länderspezifische Investitionsanreize<sup>29</sup>*

In *Bulgarien* trat 2005 ein neues Investitionsgesetz in Kraft. Die Anreize daraus wenden sich vor allem an ausländische Unternehmen, auch wenn im Gesetz nicht mehr zwischen in- und ausländischen Investoren unterschieden wird. Grundvoraussetzung für die Anerkennung als förderfähige Investition sind Ausgaben für Produktionsmittel, die Schaffung neuer Arbeitsplätze und die Umsetzung der Investition binnen drei Jahren. Gefördert werden Neugründungen, Modernisierungen und Erweiterungen.

Das Gesetz unterscheidet zwischen Projekten der Gruppen 1 bis 3, für die jeweils entsprechende Investitionszertifikate ausgestellt werden. Diese Zertifikate legen fest, welche Unterstützung der Investor bekommt. Im Einzelnen sind dies bei Investitionen von

- 10-40 Mill. BGN: vorrangig informatorische Unterstützung; Suche nach lokalen Partnern,
- 40-70 Mill. BGN: zusätzlich individuelle Betreuung bei der Abwicklung der Gründungsformalitäten,
- ab 70 Mill. BGN: zusätzlich staatliche Hilfen für begleitende Infrastrukturprojekte, kostenlose Überlassung staatlicher Grundstücke oder Verkauf ohne Ausschreibung, etc.

<sup>29</sup> Die Ausführungen in diesem Abschnitt basieren hauptsächlich auf Auswertungen von Länderberichten, die auf den Internetseiten deutscher und österreichischer Bankengruppen verfügbar sind.



**Tabelle 8-18: Höchstfördersätze für Investitionen bis 50 Mill. € 2007 bis 2013 in Deutschland und ausgewählten osteuropäischen EU-Ländern (in %)**

Land/Region	Große Unternehmen	Mittlere Unternehmen	Kleine Unternehmen
<b>Ostdeutschland</b>	<b>30</b>	<b>40</b>	<b>50</b>
mögliche Absenkung ab 2011 in den Gebieten Halle, Leipzig, Brandenburg-Südwest auf	20	30	40
<b>Westdeutschland<sup>a</sup></b>	15	25	35
<b>Bulgarien</b>	50	60	70
- Bukarest	40	50	60
<b>Polen</b>			
- Zachodniopomorskie <sup>b</sup> , Dolnośląskie <sup>b</sup> , Śląskie, Wielkopolskie, Pomorskie	40	50	60
- Lubuskie <sup>b</sup> , Łódzkie, Małopolskie, Lubelskie, Podkarpacie, Świętokrzyskie, Podlaskie, Opolskie, Kujawsko-Pomorskie, Warmińsko-Mazurskie	50	60	70
- <i>Mazowiecki</i> <sup>c</sup> : - Ciechanowsko-płocki, Ostrołęcko-siedlecki, Radomski, Warszawski	40/30	50/40	60/50
- Miasto Warszawa	30/30	40/40	50/50
<b>Rumänien</b>	50	60	70
<b>Slowakei</b>			
- Západné Slovensko	40	50	60
- Stredné Slovensko, Východné Slovensko	50	60	70
- Bratislavský kraj <sup>d</sup>	10	20	30
<b>Slowenien</b>	30	40	50
<b>Tschechien</b>			
- Jihozápad <sup>b</sup>	36/30 <sup>c</sup>	46/40	46/50
- Severozápad <sup>c</sup> , Severovýchod <sup>c</sup> , Střední Čechy, Jihovýchod, Střední Morava, Moravskoslezsko	40	50	60
- Praha	10	20	30
<b>Ungarn</b>			
- Dél-Dunántúl, Észak-Magyarország, Észak-Alföld, Dél-Alföld	50	60	70
- Közép-Dunántúl	40	50	60
- Nyugat-Dunántúl	30	40	50
- <i>Közép-Magyarország</i> : - Budapest <sup>c</sup>	25/10	35/20	45/30
- Pest <sup>c</sup>	30/30	40/40	50/50

a) Westdeutschland überwiegend C-Fördergebiet; in einigen Regionen abweichende Fördersätze, die aber durchgängig unter den Höchstfördersätzen für Ostdeutschland liegen. - b) Grenzregionen zu Ostdeutschland. - c) Gültig 01.01.2007 - 31.12.2010 / gültig 01.01.2011 - 31.12.2013. - d) Gültig im Zeitraum 01.01.2007 - 01.12.2008.

Quelle: Amtsblatt der Europäischen Kommission C 256 v. 24.10.2006, Amtsblatt der Europäischen Kommission C 280 v. 18.11.2006, Amtsblatt der Europäischen Kommission C 295 v. 5.12.2006, MEMO/07/27 v. 24.01.2007

Viele Steuervergünstigungen sind in den vergangenen Jahren abgeschafft worden und gelten nur noch für jene Unternehmen weiter, denen sie damals gewährt wurden. Dennoch bietet Bulgarien auch weiterhin steuerliche Anreize in drei Schwerpunktbereichen: regionale Vergünstigungen, Anreize zur Schaffung von Arbeitsplätzen und Landwirt-

schaft. Die Steuervergünstigungen gelten nicht bei Privatisierungsvorhaben und in ausgewählten Branchen (z. B. Automobilindustrie).

Von der Körperschaftsteuer befreit sind Investoren für den Zeitraum von fünf Jahren, wenn in Gebieten investiert wird, die im Vorjahr eine Arbeitslosenrate von mindestens 50 % über dem Landesdurchschnitt aufwiesen. Zulässige Investitionsformen sind Erwerb und Modernisierung bestehender Unternehmen sowie neue Unternehmensinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe. Es gibt kein Investitionsminimum für diese Förderform. Die Investition muss allerdings fünf Jahre aufrechterhalten werden.

Unternehmen vieler Branchen können einen Steuernachlass in Höhe von 10 % der Investitionskosten für Neugründungen, Erweiterungen oder Modernisierungen erhalten, wenn sie in schwach entwickelten Regionen investieren. Der Steuernachlass kann fünf Jahre fortgeschrieben werden. Auch hierbei existiert kein Investitionsminimum aber die Forderung eines fünfjährigen Bestands der Investition bleibt gültig.

Bulgarien hat sechs Freizonen für Handel, Produktion und Dienstleistungen: Rousse und Vidin (Donauhäfen), Plovdiv (Flughafen und Industriegebiet), Burgas (Schwarzmeerhafen), Dragoman (bulgarisch-serbische Grenze) und Svilengrad (bulgarisch-griechische Grenze). Sie bieten unter anderem eine Befreiung von der Mehrwertsteuer bei Ein- und Ausfuhr.

Mit dem Gesetz über Geschäftsaktivitäten von Ende 1999 wurden in *Polen* ausländischen Unternehmen dieselben Rechte zugesprochen wie inländischen. Die polnische Förderlandschaft fußt auf nationalen Angeboten, deren Grundlage das Investitionsförderungsgesetz von 2002 bildet, und auf Mitteln aus den EU-Strukturfonds.

Für polnische Kapitalgesellschaften mit ausländischer Beteiligung gibt es keine eigenen steuerlichen Sonderregelungen. Erhalten blieben aber die Steuervergünstigungen in den 14 Sonderwirtschaftszonen, wobei lange umstritten war, ob sie mit EU-Bestimmungen konform sind. Die Beibehaltung dieser Zonen ist in fast allen Fällen bis 2017 vorgesehen, mit einer maximal möglichen Steuerbegünstigung von 50 % des Gesamtwertes der Investitionen (abhängig vom Standort). Das dazu nötige minimale Investitionsvolumen liegt bei jeweils 100.000 €, wobei ein Unternehmen für eine Zeitspanne von zumindest fünf Jahren in der Zone tätig sein muss. Klein- und Mittelbetrieben wird eine maximale Förderung in Höhe von 65 % der Investitionssumme zugestanden. Einzig in der Sonderwirtschaftszone Krakau sind die Obergrenzen für Klein- und Mittelbetriebe auf

55 %, für Großbetriebe auf 40 % begrenzt. Die Sonderwirtschaftszonen wurden jeweils in Gebieten mit hoher Arbeitslosenquote eingerichtet.

Weitere Vergünstigungen in den Sonderwirtschaftszonen sind:

- Zuschüsse für Schulungsmaßnahmen und die Schaffung von Arbeitsplätzen,
- Befreiung von der Immobiliensteuer,
- erschlossenes Gelände zu günstigen Preisen,
- kostenlose Unterstützung bei den Gründungsformalitäten.

Der Gesamtwert der Zuschüsse und staatlichen Unterstützung darf jedoch 50 % (bzw. 65 % für KMU) der Investitionsausgaben nicht übersteigen.

Seit 2006 können Unternehmen, die FuE betreiben, steuerliche Vergünstigungen in Anspruch nehmen. So können für den Erwerb neuer Technologien bis zu 30 % (KMU bis 50 %) von der Steuerbemessungsgrundlage abgezogen werden. Diese Förderung ist nicht vereinbar mit anderen Förderungen (z. B. Vergünstigungen in Sonderwirtschaftszonen etc.)

In *Rumänien* ist für 2007 die Verabschiedung eines neuen Auslandsinvestitionsgesetzes geplant.

In der *Slowakei* ist die Gleichstellung ausländischer und inländischer Investoren rechtlich geregelt. Das slowakische Steuerrecht hat bis zur Steuerreform 2004 eine Vielzahl von steuerlichen Investitionsbegünstigungen vorgesehen. Diese Begünstigungen wurden zur Gänze aus dem Einkommensteuergesetz gestrichen, weil sie mit den europarechtlichen Vorgaben zum Beihilferecht nicht konform waren. Durch Übergangsbestimmungen gibt es aber de facto noch bestimmte Vergünstigungen, die in Anspruch genommen werden können. Ab 2008 soll ein neues Gesetz in Kraft treten, das Investitionsanreize verstärkt Auslandskapital zukommen lassen will, das in Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit fließt oder in Branchen mit hoher Wertschöpfung. Für eine Unterstützung relevante Sektoren werden die Industrieproduktion, Technologiezentren, strategische Dienstleistungszentren aber auch die Tourismuswirtschaft sein. Die Höhe der Beihilfen wird in Abhängigkeit von der Region und der Branche unterschiedlich ausfallen.

In *Slowenien* genießen Auslandsinvestitionen die volle Inländerbehandlung. Seit Ende Januar 2007 ist eine neue Verordnung über die finanzielle Förderung von ausländischen

Direktinvestitionen in Kraft. Demnach kann in folgenden Fällen eine Investitionsförderung gewährt werden:

- Investitionen in die verarbeitende Industrie (Mindestinvestitionswert 1 Mill. €; Schaffung von mindestens 25 neuen Arbeitsplätzen in drei Jahren). Gemeint sind Neugründungen oder Erweiterungen, bei denen erhebliche Veränderungen des Produkts oder Produktionsprozesses erreicht werden (z. B. im Zuge von Diversifizierung, Modernisierung, Rationalisierung).
- Investitionen in strategische Dienstleistungen mit Fokus internationale Märkte (Mindestinvestitionswert 1 Mill. €; Schaffung von mindestens 10 neuen Arbeitsplätzen in drei Jahren). Gemeint sind hier Customer Contact Centres, Shared Service Centres, Logistik- und Vertriebszentren, Regional Headquarters etc.
- Investitionen in Forschung und Entwicklung (Mindestinvestitionswert 0,5 Mill. €; Schaffung von mindestens 5 neuen Arbeitsplätzen in drei Jahren).

Sowohl die Investitionsprojekte als auch die neu geschaffenen Arbeitsplätze müssen in Slowenien mindestens fünf Jahre Bestand haben.

Eine Freie Wirtschaftszone existiert nur noch in Koper; sie verliert 2010 ihren Sonderstatus. Derzeit zahlen Unternehmen in der Wirtschaftszone Koper nur 10 % Körperschaftsteuer. Mietzahlungen sind von der Mehrwertsteuer befreit. Die Zone liegt im Hafen von Koper und besteht im Wesentlichen aus Pachtgelände und Lagerhallen.

In *Tschechien* gibt es kein besonderes Gesetz für Auslandsinvestitionen. Ausländische Investoren sind gleichgestellt. Seit 01.07.2007 sind in Tschechien neue Rahmenbedingungen für Investitionen gültig. Bedeutsam ist insbesondere die Herabsetzung der Mindestinvestitionshöhe von bislang 200 Mill. CZK auf 100 Mill. CZK. In Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit können grundsätzlich sogar Vorhaben mit Investitionssummen von nur 50 Mill. CZK (1,75 Mill. €) gefördert werden. Die Förderfähigkeit für die Schaffung von Arbeitsplätzen und Ausbildungskosten ist auf diejenigen Regionen beschränkt worden, in denen die Arbeitslosigkeit höher als 50 % des Landesdurchschnitts ist. Damit sollen vor allem die bisher vernachlässigten kleinen und mittleren Unternehmen in strukturschwachen Regionen gefördert werden. Gleichzeitig wird das neue Investitionsfördergesetz Investitionen vermutlich eher erschweren. So dürfen zu fördernde Maschinenanlagen bspw. nicht älter als zwei Jahre alt sein, müssen dem neuesten Stand der Technik entsprechen und zum geltenden Marktpreis erworben worden sein. Nicht innovative Verlagerungen von Fertigungsanlagen aus den alten Mitgliedsstaaten werden

nicht mehr unterstützt. Ferner wurde der Steuerbefreiungszeitraum für werthaltige Investitionen von bislang zehn Jahren auf fünf Jahre reduziert.

Die nach der Fördergebietskarte zulässigen Förderhöchstgrenzen sind rechtlich definierte Maxima. Bei der tatsächlichen Zuteilung der Gelder wird aber auch auf den Grad der Wertschöpfung geachtet, den ein Antrag stellendes Unternehmen für die gesamte Wirtschaftsentwicklung mitbringt. Deshalb kann der gewährte Zuschuss unter dem Fördermaximum liegen. So erhalten Branchen wie z. B. Fahrzeugbau, Computerherstellung, Chemie und Engineering die vollen Fördermaxima, Branchen wie Textil, Glas, Nahrungsmittel oder Papier nur 75 % der regionalen Höchstförderung.

Investoren aus EU-Ländern genießen in *Ungarn* eine Gleichbehandlung mit den inländischen Unternehmen. Als Vergünstigung gibt es eine an Investitionen gebundene Steuerbefreiung für zehn Jahre, die maximal 80 % der Steuerpflicht je Jahr beträgt. Als Limit gelten dabei die regionalen Förderhöchstgrenzen und die Regelungen des Multi-sektoralen Rahmens.

Projekte, die diese umfassenden Steueranreize nutzen wollen, müssen landesweit folgende Kriterien erfüllen:

- Die Investition muss mindestens 4 Mrd. HUF (etwa 12 Mill. €) betragen.
- Mindestens 30 % der Investitionen müssen in neuwertige Anlagen fließen.
- Renovierungsmaßnahmen dürfen höchstens 20 % der Investition ausmachen.
- Mindestens 150 neue Stellen, oder: mindestens 30 % der Anschaffungen binnen fünf Jahren werden von ungarischen KMU bezogen, oder: die jährlichen Lohnkosten betragen 600 % des offiziellen Mindestlohns.

In entwicklungsschwachen Regionen müssen die Projekte dazu folgende abgemilderten Kriterien erfüllen:

- Die Investition muss mindestens 1 Mrd. HUF (etwa 4 Mill. €) betragen.
- Mindestens 30 % der Investition müssen in neuwertige Anlagen fließen.
- Mindestens 75 neue Stellen oder: Mindestens 30 % der Anschaffungen binnen fünf Jahren werden von ungarischen KMU bezogen oder: Die jährlichen Lohnkosten betragen 300 % des offiziellen Mindestlohns.

Diese Anreize werden auch gewährt für Vorhaben, die sich vor allem auf die Schaffung von Arbeitsplätzen konzentrieren (unabhängig von der Investitionsgröße).

In *Russland* regeln mehrere Gesetze die grundsätzliche Gleichbehandlung ausländischer Investoren mit Inländern, den Schutz vor Verstaatlichung und Enteignung sowie die Entschädigung für gesetzeswidrige Handlungen und Unterlassungen der Verwaltung. Einen Rechtsschutz erhalten jedoch nur solche Unternehmen, die mindestens 10 % ausländische Anteile nachweisen können und entsprechend als „Unternehmen mit ausländischen Investitionen“ registriert werden. Ein Gesetzentwurf zur Beschränkung ausländischer Investitionen (Ausklammerung von 40 strategischen Wirtschaftszweigen, z. B. in den Bereichen Sicherheit und Energie) ist im parlamentarischen Verfahrensgang.

In bestimmten Regionen kann der regionale Anteil der Körperschaftssteuer um bis zu 4 Prozentpunkte gekürzt werden. In den freien Wirtschaftszonen wird eine Vielzahl von Steuererleichterungen angeboten. In den neuen Industrie-Wirtschaftssonderzonen kann bei einer Mindestinvestition von 10 Mill. € binnen zehn Jahren eine Grund- und Vermögenssteuerbefreiung für fünf Jahre beantragt werden, die Technologie-Sonderwirtschaftszonen bieten eine Reduktion der Sozialsteuer auf 14 %, beschleunigte Abschreibungsmöglichkeiten sowie weitere Steuer- und Zollvergünstigungen an (vgl. COFACE 2007).

Die sechs neuen Sonderwirtschaftszonen haben unterschiedliche Branchenschwerpunkte:

- Innovativ-technische Sonderzonen: Zelenograd (Mikroelektronik) und Dubna (Kernenergie, Physik) im Gebiet Moskau, St. Petersburg (Informationstechnik), Tomsk (neue Materialien),
- Industrielle/gewerbliche Sonderzonen: Lipezk (elektrotechnische Haushaltsgeräte, ggf. Möbel), Tatarstan/Jelabuga (Kfz-Teile, chemische Erzeugnisse).

Eine zentrale Förderpolitik wie in den EU-Mitgliedsstaaten gibt es in Russland ebenso wenig wie eine staatliche Agentur, die für die Begleitung von Investitionsprojekten zuständig ist.

In der *Ukraine* wurden 2005 durch das Haushaltsgesetz die Sonderwirtschaftszonen und sog. „Territorien prioritärer Entwicklung“, in denen Zoll- und Steuererleichterungen galten, aufgelöst. Das Gesetz hob auch alle Garantien auf, mit denen Investoren Schutz vor Gesetzesänderungen zugesichert worden waren, und erstreckte sich auch auf alle bis dahin realisierten Investitionsprojekte.

Eine zentrale Förderagentur gibt es in der Ukraine erst seit März 2006. Sie hat u. a. die Aufgabe, zwischen Behörden und Unternehmen zu vermitteln, und bietet Dienstleistungen rund um Unternehmensgründung und -registrierung. Fördermittel werden von ihr nicht ausgereicht.

*China* hat 2007 eine Steuerrechtsänderung verabschiedet, die auch ausländische Investoren betrifft. Chinesische und ausländische Konzerne sollen ab 2008 einheitlich 25 % Körperschaftsteuer zahlen. Bislang können ausländische Unternehmen durch Inanspruchnahme standortbezogener Steuervergünstigungen ihren Steuersatz bis auf 15 % verringern, während einheimische Firmen 33 % zahlen müssen. Dieser Unterschied hat immer wieder zu Beschwerden der inländischen Wirtschaft geführt. Es gibt aber auch weiterhin Ausnahmeregelungen: So ist für alle Technologiefirmen weiter ein reduzierter Satz von 15 % vorgesehen [vgl. PwC (2007), S. 10ff.].

Grundsätzlich gibt es in China keine Investitionsförderprogramme in dem Sinne, dass Unternehmen mit ausländischer Beteiligung Gelder von der Regierung erhalten könnten. Auch von den chinesischen Staatsbanken bestehen derzeit keine Fördermöglichkeiten für ausländisches unternehmerisches Engagement.

Die chinesische Regierung setzt jedoch erfolgreich auf Steuer- und Zollbefreiungen, insbesondere für Hightech-Ansiedlungen bzw. Investitionen, die entweder in bestimmten Gebieten (Sonderwirtschafts- und Freihandelszonen, West- und Zentralchina) oder in speziellen Branchen. Ferner sind Mietnachlässe und Mietbefreiungen für die ersten Monate des Bestehens möglich. Da die einzelnen Wirtschaftszone darüber individuell entscheiden, sind diese Maßnahmen in China nicht einheitlich geregelt.

In *Japan* obliegt die Gestaltung der Investitionsbedingungen für Auslandsinvestoren den einzelnen Präfekturen, die die ansiedlungswilligen Unternehmen bei der Suche nach Gewerbeimmobilien und Personal unterstützen sowie bei der Bewältigung der bürokratischen Anforderungen assistieren.

Die 2006 in *Vietnam* verabschiedeten Neuregelungen des Investitionsgesetzes und des Unternehmensgesetzes brachte die Gleichsetzung inländischer und internationaler Investitionsvorhaben. Allerdings erfolgt die einheitliche Auslegung der Gesetze bisher nicht flächendeckend, sondern erfährt regional unterschiedliche Durchführungen.

Investitionsprojekte können in den Genuss verminderter Steuersätze von 10 % für die Dauer von 15 Jahren, von 15 % für die Dauer von 12 Jahren sowie von 20% für die

Dauer von 10 Jahren kommen, wenn sie eines oder mehrere der folgenden Kriterien erfüllen [vgl. LORENZ&PARTNERS (2007), S. 19f.]:

- Investitionen in geförderten Sektoren, z.B. Projekte mit einem hohen Exportanteil oder Projekte betreffend Infrastruktur, Wiederaufforstung oder Geschäftserweiterungen,
- Investitionen in bisher wenig erschlossenen Regionen, die nach dem Gesetz Investitionspräferenz genießen, z. B. in Gebieten mit einer hohen Anzahl von Bewohnern und somit potenziellen Arbeitern,
- Investitionen in Industriezonen oder Freihandelszonen.

Vietnam verfügte Ende März 2007 über 145 Industrial Parks (IP) und Export Processing Zones (EPZ), von denen bereits 90 voll in Betrieb gegangen sind [vgl. BFAI (2007)]. Mittlerweile haben rund 2.500 ausländische Firmen ihren Standort in diesen Zonen eingenommen. Gemäß einem Regierungsdekret vom Februar 2007 gilt für in IP und EPZ angesiedelten Unternehmen in den ersten zwölf Jahren ihrer Tätigkeit ein Körperschaftsteuersatz von 15 % anstatt der sonst üblichen 28 %. Zudem sind sie in den ersten drei Jahren von der Steuerzahlung befreit und erhalten in den folgenden sieben Jahren einen Steuernachlass von 50 %. Sie unterliegen also sieben Jahre lang nur einem Satz von 7,5 % bei der Körperschaftsteuer. Vietnam beabsichtigt bis 2015 insgesamt 155 neue Industriezonen zu errichten und 27 bereits bestehende auszubauen.

Resümierend ist festzustellen, dass alle betrachteten Länder über vielfältige Instrumentarien zur Förderung von Investitionen in Grundstücke, Produktionsstätten und Ausrüstungen sowie von Forschung, Entwicklung und Innovation aber auch von Aus- und Weiterbildung verfügen. Auch in Ostdeutschland finden ausländische Investoren eine dem hohen Stellenwert der Förderpolitik für Ansiedlungsentscheidungen adäquate Förderkulisse vor, die auch von den vor Ort befragten Unternehmen mit dem Urteil „gut“ belegt wurde.



## 8.2 Markterschließungsmotiv

### 8.2.1 Lokale Kaufkraft

Für das Markterschließungsmotiv spielt die regionale Kaufkraft eine wichtige Rolle bei der Ansiedlungsentscheidung. Im Rahmen der Panelschätzung wurde als Indikator für die Kaufkraft das Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf (in realen US-\$) verwendet. Das BIP pro Kopf dient oft auch als Indikator für den Wohlstand eines Landes. So wird beispielsweise im Rahmen der Strukturfondsförderung der Europäischen Union für die Bestimmung von Regionen mit Entwicklungsrückstand u. a. das BIP pro Einwohner im Vergleich zum EU-Durchschnitt verwendet. Für den Vergleich zwischen den Referenzländern wird an dieser Stelle das Bruttoinlandsprodukt pro Einwohner herangezogen, welches sowohl in US-\$ als auch in kaufkraftgleichen internationalen Dollar umgerechnet wurde. Der Vollständigkeit halber ist in Tabelle 8-19 auch die jeweilige Höhe des BIP in nationaler Währung und in kaufkraftgleichen Dollar angegeben.

**Tabelle 8-19: Bruttoinlandsprodukt in den Referenzländern (2004)**

Land	in nationaler Währung (in jeweiligen Preisen, in Mill.)	in kaufkraftgleichen Dollar (in Mill. \$)	BIP pro Einwohner (in kaufkraftgleichen Dollar)	BIP pro Einwohner (in US-\$)
Deutschland	2.207,2 EUR	2.335,5	28.303	33.212
dar. Ostdeutschland	335,8 EUR	355,3	21.068	24.721
Westdeutschland	1.871,4 EUR	1.980,1	30.168	35.401
Bulgarien	38,0 BGN	62,7	8.078	3.109
Polen	885,3 PLN	495,4	12.974	6.346
Rumänien	2.387.914,3 RON	183,9	8.480	3.374
Slowakei	1.325,5 SKK	78,7	14.623	7.635
Slowenien	6.191,2 SIT	41,8	20.939	16.115
Tschechien	2.750,3 CZK	198,3	19.408	10.475
Ungarn	20.413,5 HUF	169,9	16.814	9.962
Russland	16.751,5 RUB	1.424,4	9.902	4.042
Ukraine	344,8 UAH	303,4	6.394	1.366
China	15.987,8 CNY	7.642,3	5.896	1.490
Japan	500.149,6 JPY	3.737,3	29.251	36.182
Vietnam	713.071,0 VND	225,5	2.745	550

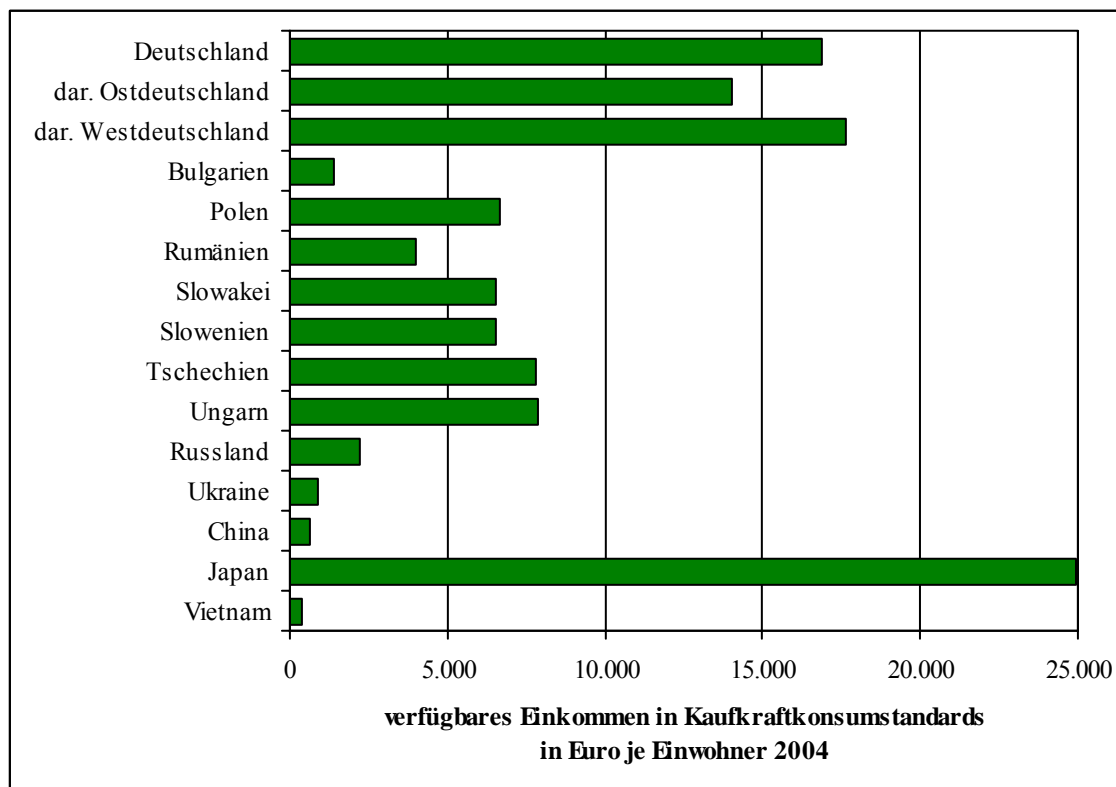
Quelle: WELTBANK (2006), VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNGEN DER LÄNDER (2007a), Berechnungen des ifo Instituts.

Auf Länderebene betrachtet ist das BIP pro Einwohner in Japan mit 36.182 US-\$ am höchsten, dicht gefolgt von Deutschland mit 33.212 US-\$. In Westdeutschland ist das

BIP pro Einwohner fast so hoch wie in Japan, während der Abstand zwischen West- und Ostdeutschland noch immer rund 30 % beträgt. Unter den osteuropäischen Staaten weisen Slowenien, die Tschechische Republik und Ungarn das höchste BIP pro Kopf auf. Mit Abstand das geringste Wohlstandsniveau unter den Referenzländern ist für Vietnam festzustellen, dieses beträgt nur 2 % des ostdeutschen BIP pro Einwohner. Werden die kaufkraftgleichen Beträge des BIP pro Einwohner miteinander verglichen, so nähern sich die Wohlstandsniveaus der osteuropäischen und asiatischen Referenzländer dem deutschen deutlich an. Slowenien weist damit ein ähnlich hohes BIP pro Einwohner auf wie Ostdeutschland. Aber auch zwischen Ostdeutschland und der Tschechischen Republik und Ungarn ist der Abstand nun mit 8 % bzw. 20 % deutlich geringer.

Für das Markterschließungsmotiv der Standortwahl sind die durchschnittlichen verfügbaren Einkommen in einem Land ebenfalls von Bedeutung, vor allem wenn es sich um ein Unternehmen im Konsumgüterbereich handelt. In Abbildung 8-6 sind die verfügbaren Einkommen pro Einwohner ein kaufkraftgleichen Euro für das Jahr 2004 dargestellt. Die verfügbaren Einkommen ergeben sich aus dem Brutto-Arbeitseinkommen abzüglich Steuern und Sozialversicherung zuzüglich staatliche Transfers (wie Renten, Kindergeld). Deutschland wies im Jahr 2004 eine Kaufkraft von knapp 16.900 € auf, wobei starke regionale Unterschiede bestehen. In den ostdeutschen Bundesländern (inkl. Berlin) lag das verfügbare Einkommen nur bei reichlich 14.000 € und damit ca. 20 % unter dem westdeutschen Niveau.

Mit Ausnahme von Japan, was über ein hohes Pro-Kopf-Einkommen verfügt, sind die verfügbaren Einkommen in den osteuropäischen Ländern sowie China und Vietnam deutlich niedriger. Ungarn und Tschechien weisen mit ca. 56 % des ostdeutschen Niveaus die höchsten Werte auf. Polen, Slowenien und die Slowakei folgen mit 48 %, 47 % und 46 % und weisen noch ein jährliches verfügbares Einkommen von mehr als 5.000 € auf. Russland, Bulgarien und die Ukraine belegen in der hier getroffenen Länderauswahl die drei letzten Plätze innerhalb Europas. China und Vietnam weisen sogar noch niedrigere Einkommen auf: Mit lediglich 640 € bzw. 360 € erreichen China und Vietnam nur 5 % bzw. 3 % des ostdeutschen Niveaus.

**Abbildung 8-6: Verfügbare jährliche Einkommen (in KKS-Euro, 2004)**

Quelle: EUROSTAT (2007b), NATIONAL STATISTICAL INSTITUTE REPUBLIC OF BULGARIA (2007), STATE STATISTICS COMMITTEE OF UKRAINE (2007), INFORMATION AND PUBLISHING CENTER "STATISTICS OF RUSSIA" (2007), STATISTICAL OFFICE OF THE REPUBLIC OF SLOVENIA (2007), NATIONAL BUREAU OF STATISTICS OF CHINA (2007), GENERAL STATISTICS OFFICE OF VIETNAM (2007), STATISTICS BUREAU JAPAN (2007), Berechnungen des ifo Instituts.

### 8.2.2 Wechselkursvolatilität

Der Faktor „Wechselkursvolatilität“ erwies sich in der Panelschätzung als signifikante Determinante mit positiver Wirkung auf den Bestand an Direktinvestitionen eines Landes. In der schriftlichen Befragung der Muttergesellschaften nach der Bedeutung der Standortfaktoren für die Ansiedlungsentscheidung landete der Faktor „Währungsrisiken“ nur auf Platz 20. Dieser Wert wird vor allem vom Votum der ausländischen Investoren beeinflusst, die durch ihre Standortwahl in Ostdeutschland – und damit im Euroraum – diesbezüglich keine Befürchtungen hegen und diesen Faktor auf Platz 21 platzieren. Für die deutschen Unternehmen mit Tochtergesellschaften im Nicht-Euroraum und in Ostasien stellt sich dieses Problem schon eher, was sich mit einer Platzierung auf Rang 15 ausdrückt.

### 8.3 Ausnutzung der lokalen Produktionsfaktoren

#### 8.3.1 Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur

##### *Verkehr*

Die Verkehrsinfrastruktur ist ein wichtiger Aspekt der regionalen Wettbewerbsfähigkeit und stellt für Unternehmen, die in Gebieten mit einer guten Verkehrsinfrastruktur angesiedelt sind, einen komparativen Vorteil dar. Dies wird durch die Bedeutung bestätigt, die die Unternehmen diesem Faktor bei der Entscheidung über einen Investitionsstandort zuweisen. Aus verschiedenen neueren Untersuchungen<sup>30</sup> geht hervor, dass internationale Verkehrsverbindungen und die Anbindung an wichtige Wirtschaftszentren unter den Kriterien zur Bestimmung des Investitionsstandortes auf den vorderen Plätzen zu finden sind. Diese Befunde werden sowohl durch die Panelschätzung als auch durch die Befragungsergebnisse bestätigt.

Mit der Annäherung der Regionen durch Investitionen in Verkehrsverbindungen steigt auch der Wettbewerb zwischen den Regionen, was Auswirkungen sowohl für die Arbeitskräfte als auch für die Unternehmen mit sich bringt. Inwiefern Vorteile aufgrund einer besseren Erreichbarkeit genutzt werden, hängt somit von der Wettbewerbsfähigkeit der jeweiligen Region ab.

Betrachtet man die Qualität der überregional orientierten Verkehrsinfrastruktur Ostdeutschlands hinsichtlich der zeitlichen Erreichbarkeit zum nächsten Oberzentrum, der nächsten Autobahnanschlussstelle sowie der nächsten Metropolregion im öffentlichen Verkehr, so sind aus Tabelle 8-20 für Ostdeutschland nur geringe Defizite (unter 10 Minuten) gegenüber dem Durchschnitt der alten Länder feststellbar. Die maximale Fahrzeit unterscheidet sich in den beiden Vergleichsräumen bis auf die Erreichbarkeit der nächsten Metropolregion im öffentlichen Verkehr jedoch nur unwesentlich.

Innerhalb der EU gibt es im Hinblick auf die Ausstattung mit Verkehrsinfrastruktur große Unterschiede (vgl. Tab. 8-21). In Deutschland und Westeuropa besteht insgesamt ein hoher Standard in der Verkehrsinfrastruktur. In Ostdeutschland profitieren Unternehmen zusätzlich von den Modernisierungsmaßnahmen, die nach der deutschen Einheit durchgeführt wurden. Dadurch existiert in weiten Teilen eine Infrastrukturqualität

---

<sup>30</sup> Vgl. hierzu exemplarisch ERNST&YOUNG (2006a), ERNST&YOUNG (2006b), SPIEB (2000).

auf modernstem Stand. Was das Straßennetz betrifft, so ist es in den MOEL weiterhin stark verbesserungsbedürftig.

**Tabelle 8-20: Erreichbarkeit von Oberzentren, Autobahn und Metropolregionen (in Minuten)**

Erreichbarkeit	Ostdeutsche Bundesländer			Westdeutsche Bundesländer		
	Minimum	Durchschnitt	Maximum	Minimum	Durchschnitt	Maximum
Nächstes Oberzentrum (2002)	0	41	77	0	32	74
Autobahnanschlussstelle (2002)	4	22	67	0	16	64
Metropolregion <sup>a</sup>	0	88	215	0	84	231

a) Fahrzeit vom Kreishauptort zur fahrzeitnächsten Metropolregion im öffentlichen Verkehr (2003).

Quelle: BUNDESAMT FÜR BAUWESEN UND RAUMORDNUNG (2005).

**Tabelle 8-21: Verkehrsinfrastruktur**

Länder	Straßennetz		Eisenbahnnetz		Wasserstraßen		Luftverkehr
	Gesamtlänge in km	Autobahndichte	Gesamtlänge in km	Dichte pro 100 km <sup>2</sup>	Schiffbare Gesamtlänge in km	Anzahl großer Seehäfen	Internat. Flughäfen pro 1 Mill. Einwohner
Deutschland	231.480	3,54	41.315	11,6	7.467	16	0,206
dar.: - West	176.893	4,03	29.103	11,7	5.099	7	0,183
- Ost	54.587	2,45	12.212	11,2	2.377	9	0,375
Bulgarien	37.296	0,30	4.294	3,87	470	4	0,649
Polen	254.000	0,13	22.886	7,32	3.997	5	0,156
Rumänien	198.603	0,05	11.385	4,79	1.731	2	0,135
Slowakei	42.717	0,64	3.662	7,50	172	-	0,183
Slowenien	20.177	2,37	1.229	6,06	-	1	0,498
Tschechien	55.400	0,66	9.572	12,14	664	-	0,291
Ungarn	188.203	0,59	7.937	8,53	1.622	-	0,100
Russland	952.000	0,01	87.157	0,80	102.000	18	0,050
Ukraine	169.400	0,37	22.473	3,72	2.253	4	0,173
China	2.180.000	0,27	71.898	0,75	123.964	15	0,004
Japan	1.152.207	1,63	23.556	6,23	1.770	7	0,039
Vietnam	23.418	-	2.600	0,79	17.702	11	0,035

Quelle: WELTBANK (2006), EUROSTAT (2007), NATIONALE STATISTIKÄMTER, CIA (2007), Berechnungen des ifo Instituts.

Insbesondere bei der Autobahndichte bestehen in den osteuropäischen Mitgliedsstaaten noch große Lücken. 2004 lag der Index der Autobahndichte – Autobahnkilometer im Verhältnis zur Landfläche – in Bulgarien, Rumänien und Polen unter 30 % des EU-

Gemeinschaftsdurchschnitts, wobei lediglich Slowenien einen Wert von über 50 % aufwies. Dadurch beträgt in den Mitgliedsländern Zentraleuropas die Fahrzeit zur nächsten Autobahnanschlussstelle etwa ein Stunde. In den europäischen Nicht-EU-Ländern existieren ebenfalls deutliche Defizite im Autobahnnetz, während vor allem die Ukraine über ein relativ dichtes Schienennetz verfügt. Von den asiatischen Vergleichsländern ist Japan bezüglich beider Transportwege relativ günstig ausgestattet.

Im Einzelnen sind folgende länderspezifische Ausprägungen der Verkehrsinfrastruktur zu konstatieren:

*Bulgarien* verfügt über ein relativ gut ausgebautes Verkehrsnetz: Das Eisenbahnnetz umfasst rund 4.300 km, davon sind 66 % elektrifiziert, das Straßennetz beläuft sich auf etwa 37.300 km, davon sind 94 % asphaltiert, aber bislang existieren nur wenige Autobahnen (328 km). Ferner gibt es fünf Flughäfen (Sofia, Ploviv, Varna, Russe, Burgas) und mehrere See- (Burgas, Varna) und Binnenhäfen an der Donau. An Wasserwegen bestehen 470 km schiffbare Flüsse und Kanäle. Dem Ausbau der Infrastruktur wird von der bulgarischen Regierung große Bedeutung für die Verbesserung des Wirtschaftsstandortes Bulgariens beigemessen. Dabei geht es schwerpunktmäßig um die Verkehrskorridore IV (Dresden-Budapest-Craiova-Sofia-Thessaloniki), VII (Donau), VIII (Tirana-Skopje-Sofia-Varna) und IX (Helsinki-Moskau-Bukarest-Dimitrowgrad-Alexandropolis), welche durch Bulgarien führen.

In *Polen* ist die Verkehrsinfrastruktur stark sanierungsbedürftig und hält bereits heute mit dem Verkehrsaufkommen nicht Schritt. Das Straßennetz von über 250.000 km umfasst nur 400 km Autobahn mit einer zulässigen Achslast von 11,5 t. Überregionale Straßen führen oft durch Städte und Ortschaften. In den Grenzregionen gibt es zahlreiche Engpässe bei überregionalen Verbindungen.

In *Rumänien* liegt der Entwicklungsstand der Verkehrsinfrastruktur deutlich unter dem der neuen EU-Mitglieder in Osteuropa. Im Nationalen Entwicklungsplan 2008 bis 2013 ist für den Ausbau der Infrastruktur ein Finanzbedarf von rund 60 Mrd. € veranschlagt. Höchste Priorität erhält die Modernisierung derjenigen Straßen, die den Zugang zu den transeuropäischen Verkehrskorridoren in Rumänien sichern. Insbesondere das derzeit kaum existente Autobahnnetz soll um über 1.000 km wachsen. Ebenso soll das allerdings heute schon weit verzweigte Schienennetz um weitere 1.500 km aufgestockt werden.

Der größte Nachteil der *Slowakei* ist die schwache Infrastruktur in der Landesmitte und im Ostteil. Aufgrund der guten Infrastruktur im Westen des Landes entsteht in Senec eines der größten Logistikzentren in Mitteleuropa.

Das Straßennetz in *Tschechien* umfasst 55.400 km, davon knapp über 500 km Autobahnen mit einer zulässigen Achslast von 11,5 t. Gemessen am gewaltig gewachsenen Verkehrsaufkommen nach der politischen Wende sind die seither gebauten 353 Kilometer Autobahn und Straßen nur ein Tropfen auf den heißen Stein. Ein besonderes Nadelöhr stellt die wichtigste Ost-West-Querung D1 zwischen Prag und Brno (Brünn) dar, die mit wenigen Ausnahmen in beiden Richtungen nur über zwei Spuren verfügt.

Aufgrund der kontinentalen Ausdehnung des Territoriums der *Russischen Föderation* kommt der Verkehrsinfrastruktur eine besonders hohe Bedeutung zu. Allerdings ist ihr Zustand, insbesondere das Schienennetz, aufgrund unzureichender Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen veraltet und wenig leistungsfähig. Das Straßennetz ist im zentralen europäischen Landesteil relativ dicht ausgebaut. Nach Osten und Norden nimmt die Dichte immer mehr ab. Aufgrund der immensen Investitionssummen für den erforderlichen Ausbau der Infrastruktur versucht die russische Regierung verstärkt, private ausländische Investoren für derartige Vorhaben zu gewinnen.

Die Verkehrsinfrastruktur der *Ukraine* entspricht größtenteils nicht westeuropäischem Standard. Vom gesamten Netz der Autobahnen und Staatsstraßen genügt etwa ein Drittel nicht den Anforderungen. Bei 48 % dieser Verkehrswege weist die Fahrbahndecke erhebliche Schäden auf. Mit einer Straßendichte von 0,28 km pro km<sup>2</sup> rangiert die Ukraine deutlich hinter Polen (1,0). Bahnverbindungen ins Stadtzentrum oder Autobahnanschlüsse an die Flughäfen sind eher die Ausnahme, wie z. B. Kiew.

Unter Berücksichtigung der riesigen Landfläche ergibt sich für *China* nur eine geringe Straßen- und Schienendichte. Am besten ausgestattet sind die östlichen Gebiete und Zentralchina. Nach Abschluss des nicht zuletzt durch die olympischen Spiele 2008 intensivierten Ausbaus der Verkehrsinfrastruktur werden Beijing und Shanghai sowie die Hauptstädte der Provinzen und autonomen Gebiete vornehmlich durch Autobahnen miteinander verbunden sein.

Das Straßennetz in *Japan* erstreckt sich über eine Länge von mehr als 1 Mill. km, darunter über 6.000 km Autobahnen, und entspricht weitgehend den westeuropäischen Standards. Einen hohen Stellenwert als Transportweg nimmt die Schiene ein, deren Ruf auch durch das Netz der Hochgeschwindigkeitszüge begründet wird. Ein beachtlicher

Teil des inländischen Transportaufkommens wird auch über die Küstenhäfen abgewickelt.

Die unzulängliche Infrastruktur in *Vietnam* stellt ein großes Hindernis für den weiteren Aufschwung der Wirtschaft dar. Schlechte Verkehrswege, veraltete und unzureichende Hafenanlagen und Flughäfen sind nur einige der Engpässe. Nach Vorstellung der Regierung in Hanoi sollen bis 2020 der Bau neuer See- und Flughäfen sowie die Modernisierung des Straßen- und Eisenbahnnetzes vorangetrieben werden. Die in den vergangenen Jahren begonnenen Infrastrukturprojekte werden sich ab Ende 2008 spürbar auswirken. Dennoch bleibt ein erheblicher Nachholbedarf im Bereich des kommunalen Nahverkehrs und des Straßennetzes in- und außerhalb der Großstädte.

### ***Telekommunikationsinfrastruktur***

Bezüglich des Ausstattungs- und Modernitätsgrades der Telekommunikationsinfrastruktur nimmt Deutschland innerhalb Europas eine Spitzenstellung ein und ist auch bei einem Vergleich mit den asiatischen Referenzländern gut positioniert (vgl. Tab. 8-22). In allen Ländern ist in den vergangenen Jahren ein schleichender Bedeutungsverlust der Festnetzanschlüsse durch die rasante Verbreitung des Mobilfunks zu verzeichnen. Zunehmend wird die Verfügbarkeit von hoch bitratigen Zugängen und Diensten auf Breitbandbasis zu einem bedeutsamen Standort- und Wettbewerbsfaktor [vgl. TNS (2007), S. 75ff.].

Hinsichtlich der mobilen Telefonie sind schon etliche MOEL auf dem Weg zu einer Marktdurchdringung von fast 100 %, wobei Tschechien diesen Schritt schon vollzogen hat. Rumänien hinkt in dieser Ländergruppe etwas hinterher und ist bezüglich Anschlussdichte etwa auf dem Niveau der Ukraine. Unter den asiatischen Ländern nimmt Japan bei allen betrachteten Elementen der Kommunikationsinfrastruktur den Spitzenplatz ein, liegt aber bezüglich Festnetz- und mobilen Telefonanschlüssen hinter Deutschland zurück. Unter den mittel- und osteuropäischen EU-Ländern weist Slowenien den höchsten Anteil an Internetnutzern und liegt mit einer Breitbanddurchdringungsrate von 10 % deutlich in Front. Vietnam bildet außer bei dem Kriterium „Internetnutzer“ hinsichtlich aller betrachteten Merkmale der Telekommunikationsinfrastruktur das Schlusslicht in der betrachteten Länderauswahl.

Der für Deutschland hinter Japan ausgewiesene Rang zwei bezüglich der Anzahl von Breitbandanschlüssen verdeckt die Tatsache, dass nicht alle deutschen Regionen gleichermaßen mit Breitbandinfrastruktur versorgt sind. Einige relativ dünn besiedelte länd-



liche Regionen in Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt sind spürbar unterversorgt [vgl. ERBER (2007)]. Dieses Defizit ist von der Politik erkannt worden und der Einsatz finanzieller Unterstützung für die Schließung von Breitbandlücken wurde den betroffenen Gemeinden avisiert.

**Tabelle 8-22: Kommunikationsinfrastruktur (Angaben für 2005 je 1.000 Einwohner)**

Länder	Festnetz-anschlüsse	Mobile Telefon-anschlüsse	Internet-nutzer	Breitband-anschlüsse
Deutschland	661	958	432	130
Bulgarien	357	808	206	21
Polen	322	757	260	24
Rumänien	202	618	221	35
Slowakei	232	841	353	35
Slowenien	408	894	554	100
Tschechien	338	1.152	270	69
Ungarn	354	923	297	65
Russische Föderation	277	836	152	11
Ukraine	256	645	98	k.A.
China	241	299	84	28
Japan	460	753	666	176
Vietnam	70	114	127	3

Quelle: INTERNATIONAL TELECOMMUNICATION UNION (2007), STATISTISCHES BUNDESAMT, Berechnungen des ifo Instituts.

### 8.3.2 Arbeitskosten

Als wichtige Determinante für Standortentscheidungen haben sich sowohl in der Panel-datenanalyse als auch in der Unternehmensbefragung die Arbeitskosten herausgestellt. Da knapp 87 % der deutschen Exporte im Jahr 2006 zu den Industriewaren zählten [vgl. SCHRÖDER (2007)], werden die Arbeitskosten im verarbeitenden Gewerbe für den länderübergreifenden Vergleich herangezogen. Dabei wurde im Rahmen der ökonometrischen Analyse auf Daten der INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION (ILO) zurückgegriffen, da in dieser Statistik nicht nur europäische bzw. industrialisierte Länder erfasst werden, sondern auch Entwicklungs- und Schwellenländer [vgl. ILO (2007)]. Mit Ausnahme von Vietnam und Russland liegen für alle in der Studie berücksichtigten Länder Daten sowohl zur tatsächlichen Wochenarbeitszeit als auch zu den Arbeitskosten vor. Zur Vergleichbarkeit wurden die Arbeitskosten in US-\$ umgerechnet. Deutschland (37,2 US-\$ pro Stunde) weist zusammen mit Japan (36,3 US-\$ pro Stunde) in 2004 mit Abstand die höchsten Arbeitskosten auf (vgl. Tab. 8-23).

**Tabelle 8-23: Arbeitskosten in US-\$ je geleistete Stunde im verarbeitenden Gewerbe (1997-2004)**

Land	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Deutschland	28,8	29,2	27,9	25,5	25,4	27,4	33,6	37,2
Bulgarien	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,2	1,4	1,6
Polen	3,5	3,7	3,8	3,6	4,1	4,3	4,6	5,0
Rumänien	1,0	1,3	1,1	1,2	1,3	1,4	1,6	2,0
Slowakei	2,8	3,2	2,8	2,8	2,8	3,3	4,4	5,4
Slowenien	7,2	7,7	7,7	6,7	7,9	8,5	10,4	11,8
Tschechien	3,2	3,4	3,4	3,3	3,8	4,7	5,8	6,8
Ungarn	3,4	3,5	3,5	3,3	3,7	4,5	5,6	6,7
Russland	-	-	-	-	-	-	-	-
Ukraine	0,7	0,7	0,5	0,5	0,8	0,8	0,8	1,0
China	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0
Japan	24,3	22,8	27,7	30,7	28,6	29,0	32,8	36,3
Vietnam	-	-	-	-	-	-	-	-

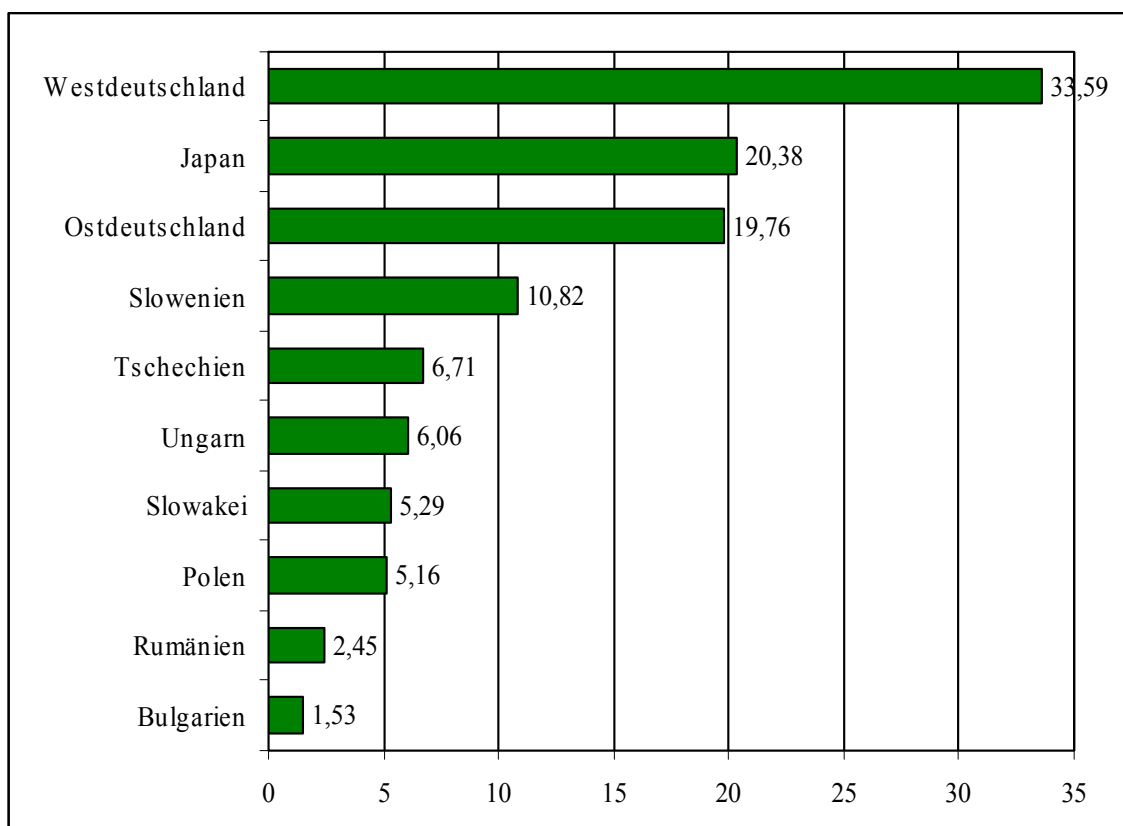
Quelle: ILO (2007), Berechnungen des ifo Instituts.

Unter den MOEL liegt Slowenien mit Arbeitskosten von knapp 12 US-\$r pro Stunde an der Spitze. Anschließend folgen Tschechien, Ungarn, die Slowakei und Polen mit Kosten zwischen 6,80 und 5,00 US-\$ pro Stunde. Folglich liegen die Arbeitskosten in Deutschland fünf bis sieben Mal so hoch wie in diesen Volkswirtschaften. Für die Anfang 2007 der EUROPÄISCHEN UNION beigetretenen Länder Bulgarien und Rumänien fallen die Unterschiede sogar noch höher aus. Die Arbeitskosten Chinas und der Ukraine sind mit 1 US-\$ im internationalen Vergleich sehr niedrig.

Die Statistik der INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION unterscheidet jedoch nicht zwischen West- und Ostdeutschland und endet bereits im Jahr 2004. Aus diesen Gründen wird als weitere Quelle auf Daten vom INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT zurückgegriffen, welches Arbeitskosten für das verarbeitende Gewerbe für das Jahr 2006 bereitstellt [vgl. SCHRÖDER (2007)].<sup>31</sup> Aus Abbildung 8-7 wird deutlich, dass die Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland gut 14 € betragen. Damit liegt Ostdeutschland um 40 % unter dem westdeutschen Kostenniveau und somit im Bereich von Japan. Allerdings fallen die Arbeitskosten in Ostdeutschland immer noch zwei (Slowenien) bis neun (Bulgarien) Mal so hoch aus wie in den MOEL.

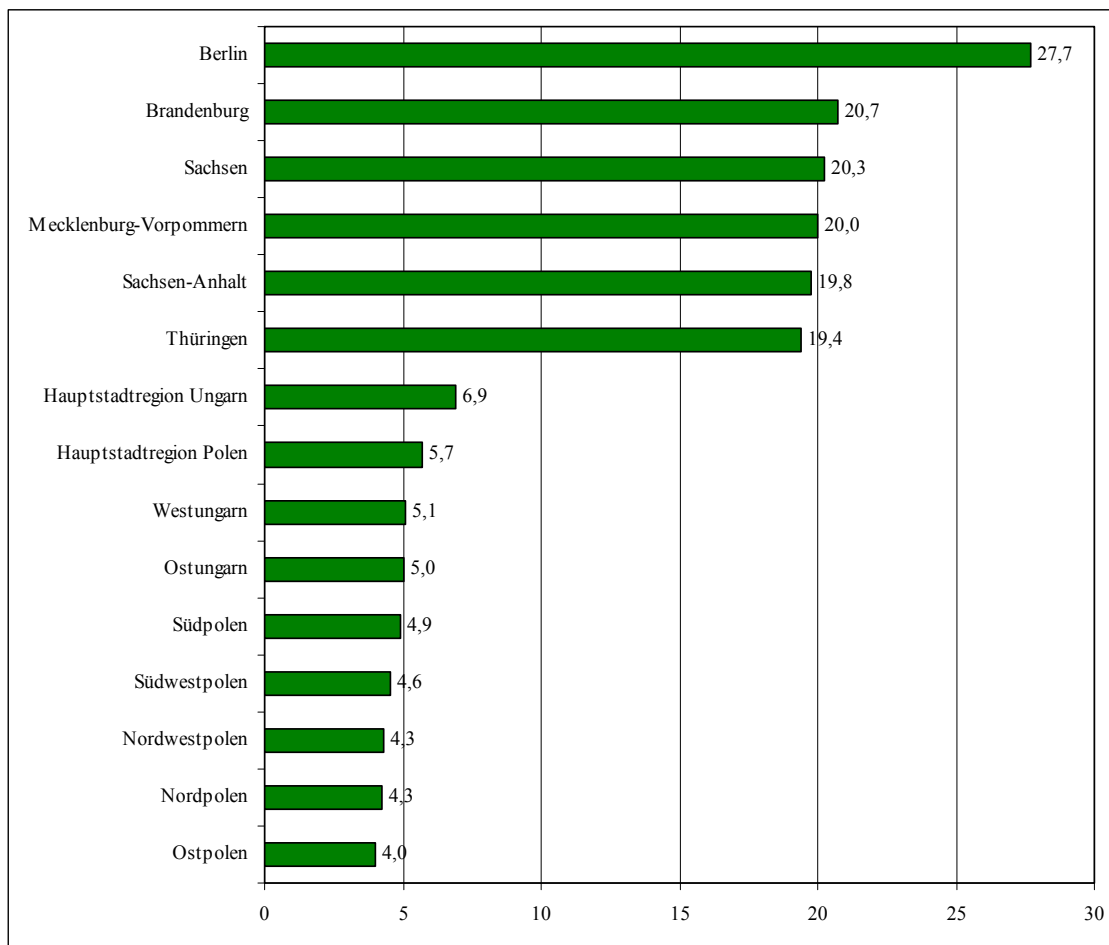
<sup>31</sup> Das STATISTISCHE BUNDESAMT (2007b) weist ebenfalls Arbeitskosten für das verarbeitende Gewerbe für Deutschland sowie für die Mitgliedsländer der Europäischen Union aus. Insgesamt kommen das STATISTISCHE BUNDESAMT, das INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT sowie die INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION zu sehr ähnlichen Ergebnissen.

**Abbildung 8-7: Arbeitskosten in €je Arbeitnehmerstunde im verarbeitenden Gewerbe 2006 (Summe aus Bruttolohn und Lohnnebenkosten)**



Quelle: SCHRÖDER (2007).

Die Arbeitskosten unterscheiden sich nicht nur zwischen den Ländern, sondern auch innerhalb eines Landes existieren zum Teil große Unterschiede. In der Arbeitskostenerhebung von EUROSTAT für das Jahr 2004 werden die Arbeitskosten einzelner Mitgliedsländer der Europäischen Union auch auf regionaler Ebene ausgewiesen. Darunter befinden sich neben Deutschland auch die in dieser Untersuchung berücksichtigten Länder Polen und Ungarn. Aus Abbildung 8-8 geht hervor, dass in der polnischen bzw. ungarischen Hauptstadtregion im Vergleich zu den übrigen Landesteilen überdurchschnittlich hohe Arbeitskosten anfallen. In der ungarischen und in der polnischen Hauptstadt fallen die Arbeitskosten rund 25 % höher als im jeweiligen Landesdurchschnitt. Folglich fallen die Unterschiede in Arbeitskosten zwischen diesen beiden Hauptstadtregionen und den ostdeutschen Flächenländern geringer aus.

**Abbildung 8-8: Regionale Arbeitskosten je Stunde in Ostdeutschland, Polen und Ungarn**

Quelle: EUROSTAT (2007), Darstellung des ifo Instituts.

Ein hohes Arbeitskostenniveau stellt für sich genommen noch keinen Wettbewerbsnachteil dar, wenn entsprechende Vorteile im Produktivitätsniveau vorhanden sind. Das INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT verwendet für die (betriebliche) Arbeitsproduktivität die Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen. Aus der Division von Arbeitskosten und betrieblicher Arbeitsproduktivität ergeben sich schließlich die Lohnstückkosten [vgl. SCHRÖDER (2006)].

Ein Vergleich der Produktivitätsniveaus für 15 ausgewählte Industriestaaten zeigt, dass Deutschland in der Spitzengruppe liegt, sodass zumindest auf den ersten Blick das hohe Niveau der Arbeitskosten keinen Nachteil in der Wettbewerbsfähigkeit darstellen muss. Allerdings ermöglicht erst die Betrachtung der Lohnstückkosten, d. h. die gleichzeitige Berücksichtigung von Arbeitskosten und Produktivität, Aussagen über die Wettbewerbsfähigkeit des Industriesektors in den einzelnen Ländern zu treffen. Nach Berechnungen des INSTITUTS DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT weist Deutschland nicht nur bei

den Arbeitskosten, sondern auch unter Berücksichtigung der betrieblichen Produktivität mit die höchsten Lohnstückkosten unter den industrialisierten Ländern auf [vgl. SCHRÖDER (2006)].<sup>32</sup>

Multinationale Unternehmen berücksichtigen in ihrer strategischen Standortwahl nicht nur die derzeitigen Arbeitskosten, sondern auch deren voraussichtliche Entwicklung, da sich Investitionen in der Regel über mehrere Jahre amortisieren.

In Tabelle 8-24 sind Veränderungen der Arbeitskosten für ausgewählte Länder dargestellt. Hierbei wird deutlich, dass Deutschland seit dem Jahr 2000 mit Abstand die niedrigsten Wachstumsraten in den Arbeitskosten aufweist. Während sich der Index in Deutschland im Vergleich zum Basisjahr auf 111 erhöhte, stieg dieser in den mittel- und osteuropäischen Ländern auf 140 bis knapp 184 an (siehe dritte Spalte). Hauptursache für diese Entwicklung waren relative hohe Anstiege in den Bruttolöhnen und -gehältern wie aus der vierten Spalte der Tabelle hervorgeht.

Eine Prognose über die voraussichtliche Entwicklung der Arbeitskosten für die ausgewählten Länder ist mit Unsicherheiten behaftet. Dennoch sind sich Experten einig, dass die Arbeitskosten in (Ost-)Deutschland auch in den nächsten Jahren im Vergleich zu den mittel- und osteuropäischen Ländern sowie den aufstrebenden asiatischen Ländern vergleichsweise moderat ansteigen werden. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf das höhere Wirtschaftswachstum in den neuen EU-Mitgliedsländern sowie im asiatischen Raum zurückzuführen, was in der Folge auch zu einem stärkeren Lohnanstieg bzw. einem stärkeren Wachstum bei den Arbeitskosten führen wird. Folglich wird sich die Differenz zwischen Westeuropa und Mittel- und Osteuropa langfristig verringern. Allerdings wird der Abstand zwischen Ostdeutschland und den MOEL in naher Zukunft immer noch bedeutsam sein.

---

<sup>32</sup> Dieser Vergleich der Lohnstückkosten wird jedoch zunehmend kritisiert [vgl. SINN (2007)]. Denn in der betrieblichen Arbeitsproduktivität, die bei Berechnung der Lohnstückkosten einfließt, werden nur die Erwerbstätigen berücksichtigt. Nicht erfasst werden hingegen Arbeitnehmer, die aufgrund der hohen Lohnkosten arbeitslos (geworden) sind. Als Alternative wird vorgeschlagen, die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten zwischen Ländern zu vergleichen

**Tabelle 8-24: Arbeitskostenindizes für das Produzierende Gewerbe und marktbestimmte Dienstleistungsbereiche in der jeweiligen Landeswährung (2007, 1. Quartal)**

	<b>Veränderung 1. Quartal 2007 gegenüber Vorjahr</b>	<b>Index der Arbeitskosten</b>	<b>Index der Bruttolöhne und -gehälter</b>	<b>Index der Lohnnebenkosten</b>
	in %		2000 = 100	
Deutschland	0,2	111,0	112,8	105,2
Bulgarien	15,9	153,5	166,0	116,4
Polen <sup>a</sup>	4,3	140,4	k. A.	k. A.
Rumänien	25,0	k. A.	k. A.	k. A.
Slowakei	5,9	177,0	179,1	171,1
Slowenien	4,5	156,2	156,9	152,0
Tschechien	8,4	158,5	158,9	157,5
Ungarn	9,0	183,7	193,9	161,0
a) Angaben für 2006.				

Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (2006, 2007b).

Insgesamt weist Ostdeutschland zusammen mit Japan gegenwärtig die höchsten Arbeitskosten im verarbeitenden Gewerbe auf. Die Kosten für den Faktor Arbeit fallen in den neuen Bundesländern zwei bis neun Mal so hoch aus wie in den MOEL. Im Vergleich zu China und Vietnam sind die Unterschiede sogar noch größer.

### 8.3.3 Forschungslandschaft und Humankapital

In der Paneldatenschätzung erwies sich der Standortfaktor „Forschungseinrichtungen“ nicht von signifikantem Einfluss für eine Investitionsentscheidung und auch bei der Beurteilung der Relevanz der Faktoren durch die Muttergesellschaften rangiert er mit Platz 27 auf den hinteren Rängen, wobei sich ausländische und deutsche Investoren in ihren Voten mit Rang 29 bzw. 26 ziemlich ähnlich äußerten. Der Befund, dass die Existenz von Forschungseinrichtungen am Investitionsstandort nur von einem kleinen Teil von Unternehmen in Standortrankings als wichtig eingeschätzt wird, findet sich in einer ganzen Reihe solcher Untersuchungen.<sup>33</sup> Dies resultiert in erster Linie daraus, dass derartige Einrichtungen nur für einem relativ kleinen Teil von Unternehmen – in erster Linie von selbst FuE-betreibenden Industrieunternehmen oder von wissensintensiven Dienstleistungsbetrieben – als Know-how-Geber interessant sind.

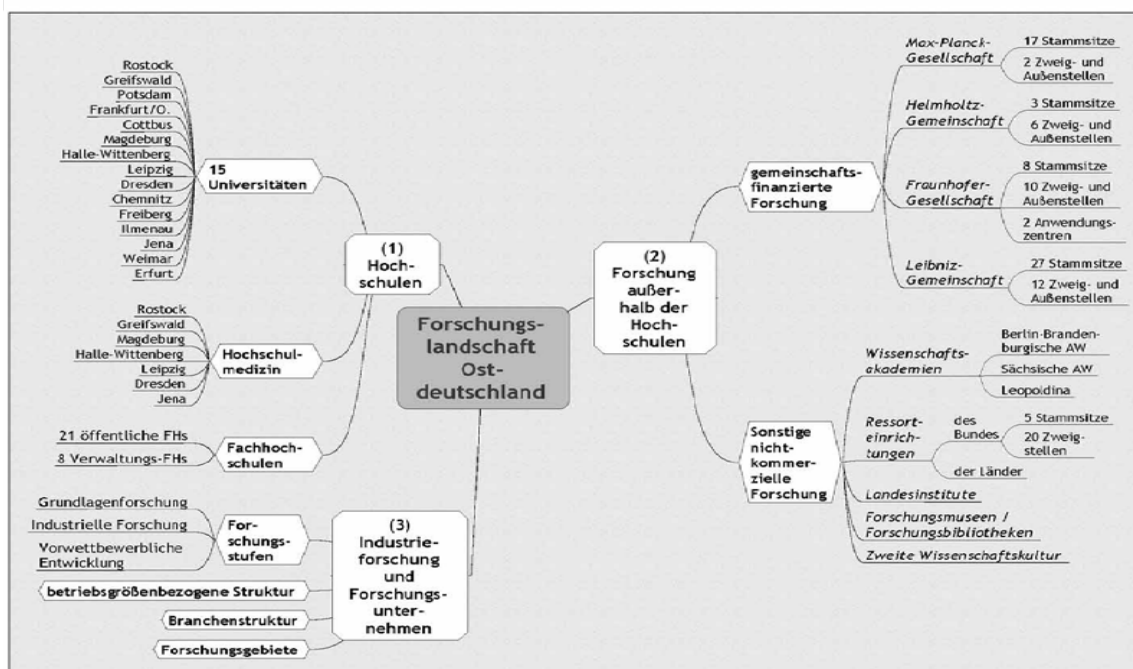
<sup>33</sup> An neueren Publikationen sind zu nennen: FISCHER et al. (2007), BRENKE et al. (2007).

Separiert man in solchen Untersuchungen diejenigen Unternehmen für die die Existenz von Forschungseinrichtungen relevant ist, dann fällt deren Beurteilung über Qualität dieser Einrichtungen i. d. R. positiv aus.

### *Institutionelle Strukturen*

Wie die Ausführungen im Abschnitt „Arbeitskosten“ gezeigt haben, zählt trotz im innerdeutschen Vergleich vorhandener Vorteile auch Ostdeutschland im Vergleich zu den mittel- und osteuropäischen Ländern - aber auch zu denen im asiatischen Raum - als Hochlohnregion. Regionen mit hohen Löhnen müssen vor allem von einer Wirtschaftstätigkeit getragen werden, die aufgrund ihrer Technologie- und Wissensintensität hoch qualifizierte Arbeitskräfte erfordert. Aus institutioneller Sicht betrachtet sind dies in erster Linie forschungsintensive Industriezweige und wissensintensive Dienstleistungsbereiche. Sie sind Elemente einer Forschungslandschaft, zu denen noch private und staatliche Forschungseinrichtungen, wie z. B. Universitäten, Hochschulen und die außeruniversitären Institutionen, gehören. Diese institutionelle Struktur ist für Ostdeutschland in Abbildung 8-9 dargestellt.

**Abbildung 8-9: Institutionelle Struktur der ostdeutschen Forschungslandschaft (ohne Berlin)**



Quelle: PASTERNAK (2007), S. 39.

Unter Berücksichtigung der in Berlin ansässigen Forschungseinrichtungen ergibt sich strukturell und quantitativ im Einzelnen folgendes Bild [vgl. BMBF (2006)]:

- Hochschulsektor (staatliche Trägerschaft): 19 Universitäten, 8 Medizinische Fakultäten, 33 Fachhochschulen;
- von Bund und Ländern gemeinschaftlich finanzierte außeruniversitäre Forschungseinrichtungen (Institute inkl. Außenstellen etc.):
  - o 24 Institute der MAX-PLANCK-GESELLSCHAFT,
  - o 12 Forschungszentren der HELMHOLTZ-GEMEINSCHAFT,
  - o 54 Einrichtungen der LEIBNIZ-GEMEINSCHAFT,
  - o 26 Einrichtungen der FRAUNHOFER-GESELLSCHAFT,
- Akademien der Wissenschaften: 3;
- Ressortforschung des Bundes: 42 Einrichtungen;
- Landeseinrichtungen: 35 Landesinstitute;
- Rund 300 externe Industrieforschungseinrichtungen und FuE-Dienstleister.

Eine derart gegliederte Forschungslandschaft wie in Ostdeutschland findet sich in den Vergleichsländern nicht. Die gängigste Einteilung beinhaltet dort Universitäten, Hochschulen, Akademien und Institute in unterschiedlichen Trägerschaften.

### ***FuE-Ausgaben***

Bezüglich der für Forschung und Entwicklung in den betrachteten Ländern getätigten Ausgaben ist die Vergleichbarkeit eher gegeben. Die FuE-Ausgaben umfassen alle zur Durchführung von Forschung und Entwicklung im Inland verwendeten Mittel (vgl. Tab. 8-25).

Von dem in der Lissabon-Strategie gesteckten Ziel, das eine Erhöhung der FuE-Ausgaben der EU auf 3 % des BIP anvisiert, sind die osteuropäischen Mitgliedsstaaten noch weit entfernt. Ostdeutschland weist mit Ausnahme Westdeutschlands und Japans einen höheren BIP-Anteil seiner FuE-Ausgaben auf als die übrigen Referenzländer. Außer in Slowenien und Tschechien ist in den übrigen MOE-Ländern der Staat der Hauptfinanzier der FuE-Ausgaben.

### ***FuE-Personal***

Auch das für FuE eingesetzte Personal ist international statistisch gut erfasst. Hierbei zeigt sich ein zur Verteilung der FuE-Ausgaben vergleichbares Bild (vgl. Tab. 8-26).



**Tabelle 8-25: Bruttoinlandsausgaben für FuE 2005 nach finanzierenden Sektoren**

Länder	FuE-Ausgaben insgesamt		Herkunft der Mittel (in %):		
	in Mill. €	in % vom BIP	Wirtschaft	Staat	Sonstige inländische Quellen und Ausland
Deutschland	56.356	2,51	67	30	3
- West	48.917	2,56	71	26	3
- Ost	7.439	2,19	43	57	0
Bulgarien	106	0,50	28	66	6
Polen	1.386	0,57	27	65	8
Rumänien	235	0,39	44	49	7
Slowakei	194	0,51	38	57	5
Slowenien	338	1,22	58	30	12
Tschechien	1.417	1,42	53	42	5
Ungarn	838	0,94	37	52	11
Russland	6.559	1,07	31	61	8
Ukraine	380	1,13	41	29	30
China	24.030	1,34	66	24	10
Japan	133.684	3,18	75	18	7
Vietnam	211	0,49	20	80	-

Quelle: EUROSTAT (2007c), Nationale Statistikämter, Pasternack (2007), Berechnungen des IFO INSTITUTS

**Tabelle 8-26: FuE-Personal 2005 nach Sektoren**

Länder	Insgesamt <sup>a</sup>	Darunter:			FuE-Personal pro 1 Mill. Einwohner
		Wirtschafts-sektor	Staats- und PNP-Sektor <sup>b</sup>	Hochschul-sektor	
Deutschland	469.500	63,0	15,7	21,3	5.698
- West	394.380	67,4	13,6	19,0	6.003
- Ost	75.120	40,2	30,4	29,4	5.629
Bulgarien	15.853	13,0	65,8	21,2	2.059
Polen	76.761	18,2	23,5	58,3	1.993
Rumänien	33.361	49,1	30,2	20,7	1.497
Slowakei	14.404	24,5	25,9	49,6	2.643
Slowenien	7.021	61,1	25,9	13,0	3.493
Tschechien	43.370	51,1	24,1	24,8	4.211
Ungarn	23.239	31,8	32,9	35,3	2.333
Russland	973.382	60,9	28,9	10,2	6.885
Ukraine (2003)	83.390	5,9	84,2	10,4	1.801
China	1.094.831	59,9	22,8	17,3	828
Japan	882.414	65,8	8,8	25,4	6.925
Vietnam (2001)	38.837	-	46,9	53,1	456

a) Vollzeitäquivalente. - b) PNP = Private Organisationen ohne Erwerbscharakter.

Quelle: EUROSTAT (2007c), Nationale Statistikämter, Pasternack (2007) Berechnungen des IFO INSTITUTS

### *Länderspezifische Strukturen*

Die nachfolgenden Ausführungen zu den länderspezifischen FuE-Landschaften sollen ein aktuelles Bild über die dort verfügbaren Ressourcen liefern.<sup>34</sup>

Sowohl die institutionellen und finanziellen als auch die personellen Ressourcen für Forschung und Entwicklung sind in *Bulgarien* noch schwach ausgeprägt. Gerade ein halbes Prozent vom BIP betragen die Ausgaben für FuE. Zwei Drittel dieser Ausgaben werden vom Staat finanziert, der demzufolge auch das meiste FuE-Personal beschäftigt. In den entwickelten Industriestaaten liegt der Staatsanteil lediglich bei rund 30 %. Wird noch der Anteil des ebenfalls überwiegend öffentlich finanzierten Hochschulsektors hinzugerechnet, ergibt sich für Bulgarien bei der Forschungsfinanzierung ein Staatsanteil von über 80 %. Aufgrund der noch schwachen FuE-Aktivitäten im Industriesektor wird sich die Finanzierungsstruktur nur langsam zugunsten der Wirtschaft verschieben.

*Polens* Forschungslandschaft umfasst derzeit knapp 500 FuE-Einrichtungen mit rund 77.000 Personen. Auch hier werden knapp zwei Drittel der FuE-Aktivitäten vom Staat finanziert und nur etwas mehr als ein Viertel beträgt der Finanzierungsanteil der Wirtschaft. Das größte Problem der polnischen Forschungsinfrastruktur ist ihr Umfang und die nur geringe Zusammenarbeit zwischen dem FuE-Sektor und der Industrie. Ursächlich hierfür ist das immer noch geringe FuE-Potenzial in der polnischen Wirtschaft. Die FuE-Investitionen des Unternehmenssektors sanken im Zeitraum von 2000 bis 2004 um über 20 % (von rund 450 Mill. € auf 351 Mill. €), während die gesamten Bruttoinlandsausgaben für FuE um 8 % stiegen.

Wie andere EU-Mitgliedsländer auch, weist Polen eine hohe Konzentration der FuE-Ausgaben auf nur wenige Regionen auf. Die Hauptstadtregion Mazowieckie absorbiert allein knapp 44 % der gesamten polnischen FuE-Ausgaben und weitere sechs Regionen (Slaskie, Wielkopolskie, Dolnoslaskie, Malopolskie, Lodzkie und Pomorskie) vereinen zusammen weitere knapp 44 % auf sich. Somit entfällt auf die restlichen neun Regionen nur ein geringer Anteil an den FuE-Ausgaben. Ursächlich hierfür sind die regional differenzierten sektoralen und technologischen Spezialisierungsgrade.

In *Rumänien* weist der Anteil der FuE-Ausgaben am BIP mit gerade 0,39 % den geringsten Wert unter allen Referenzländern auf. Immerhin wird rund die Hälfte dieser

---

<sup>34</sup> Zur Entwicklung der länderspezifischen FuE-Landschaft seit Beginn der Transformationsphase sowie zu forschungs- und technologiepolitischen Vorstellungen der jeweiligen Regierungen siehe: <http://cordis.europa.eu/erawatch>.

Ausgaben vom Wirtschaftssektor bestritten. Die in den letzten Jahren zu verzeichnenden geringen Wachstumsraten der FuE-Ressourcen werden auch weiterhin anhalten.

Forschung und Entwicklung ist in der *slowakischen* Wirtschaft aktuell kein entscheidender Aktionsparameter. Während der heimische Unternehmenssektor seine FuE-Ausgaben deutlich zurückgefahren hat, stieg der Finanzierungsanteil der ausländischen Unternehmen spürbar an. Schwerpunkt der unternehmerischen Forschung ist die Elektronik/Informations- und Kommunikationsindustrie sowie die chemische Industrie, gefolgt von der Kautschukindustrie, dem Maschinenbau und der Elektroindustrie.

Die FuE-Kapazitäten der Slowakei sind im westlichen Landesteil konzentriert. Über die Hälfte aller FuE-Beschäftigten arbeiten in der Region Bratislava. Diese Region absorbiert rund 48 % der FuE-Ausgaben, die Region Presov nur 2 %. Die slowakische außeruniversitäre FuE-Landschaft ist zersplittert in eine große Anzahl kleiner Einheiten, die oft im gleichen Forschungsfeld aktiv sind, aber nicht miteinander kooperieren. Die Kleinteiligkeit verhindert auch die Erreichung kritischer Massen bzgl. Manpower und technischer Ausstattung, sodass exzellente Forschungsergebnisse die Ausnahme darstellen. Aus diesem Grund ist auch das Engagement der Privatwirtschaft bei Investitionen in FuE eher gering. Eine günstigere Situation weisen die im Zuge von FDI initiierten FuE-Aktivitäten, wie z. B. im Automobilsektor, auf.

Die im Transformationsprozess in *Slowenien* übrig gebliebenen Forschungseinrichtungen konnten nur durch öffentliche Finanzierung weiter existieren. Die dort überwiegend betriebene Grundlagenforschung war für den privaten Sektor nur in geringem Umfang nutzbar. Die Industrie steigerte ihre FuE-Investitionen vor allem in den dominierenden Wirtschaftszweigen wie der Chemie, dem Maschinenbau und der Elektrotechnik.

FuE-Kapazitäten sind in *Tschechien* hauptsächlich in Prag konzentriert, wo die meisten Forschungsinstitute der Tschechischen Akademie der Wissenschaften ihren Sitz haben sowie einige der größten Universitäten des Landes. Prag beherbergt fast die Hälfte aller tschechischen Forscher. Das nächstbedeutende Zentrum ist Brno (Brünn), das ebenfalls mehrere Universitäten aufweist und wo eine Reihe von Instituten der Tschechischen Akademie der Wissenschaften ansässig ist. Insgesamt sind dort etwa 15 % der tschechischen FuE-Kapazitäten präsent, insbesondere aus dem öffentlichen Sektor. Zentralböhmen verfügt mit rund 13 % Anteil an den tschechischen Forschern über eine starke Position im privatwirtschaftlichen Forschungsbereich. Über 20 % aller FuE-Beschäftigten des Wirtschaftssektors und einer FuE-Intensität von über 3 % der FuE-Ausgaben der Industrieunternehmen am BIP, macht Zentralböhmen zu einer der FuE-intensivsten Re-

gionen in der EU-25. Die Region mit dem geringsten Besatz an FuE-Infrastruktur ist Nordwestböhmen gefolgt von Moravia-Silesia und Zentralmähren, beides Regionen mit wirtschaftlichen und strukturellen Problemen.

In *Ungarn* sind im vergangenen Jahrzehnt sowohl die gesamtwirtschaftlichen als auch die unternehmerischen FuE-Aufgaben jahresdurchschnittlich um 8 % gestiegen. Die unternehmerische Dynamik ist vor allem auf das Engagement ausländischer Unternehmen zurückzuführen. In der Struktur der ungarischen FuE spielt jedoch immer noch der Staat die dominante Rolle. Zu über 50 % ist er an der Finanzierung von FuE beteiligt, 30 % der FuE-Mittel werden in staatlichen Forschungseinrichtungen ausgegeben und fast 27 % in Hochschulen. Sektoral wird die Industrieforschung in Ungarn sehr stark von der pharmazeutischen Industrie dominiert. Danach folgen Elektronik/Informations- und Kommunikationstechnik, Elektrotechnik und der Automobilbau.

Die *russische* Forschungslandschaft ist durch starke staatliche Intervention geprägt. 2005 trug der Staat mit rund 60 % zur Finanzierung von FuE bei, Unternehmen nur zu 30 %. Zu den Unternehmen gehören auch staatliche FuE-Dienstleister für Unternehmen und FuE-Abteilungen von Unternehmen, die im staatlichen Besitz sind [vgl. KRAWCZYK ET AL. (2007), S. 75]. Gut 70 % aller Forschungseinrichtungen waren 2002 noch in staatlichem Besitz und nur 12 % in privatem Besitz, bei 14 % traten Staat und Private gemeinsam als Eigentümer auf. Die insgesamt gesehen heterogene, institutionalisierte Forschungslandschaft mit dem Schwerpunkt in der – vor allem naturwissenschaftlichen - Forschung sowie zu wenigen inkorporierten Forschungsabteilungen in der Industrie schränken die innovative Leistungsfähigkeit ein. Hinzu kommt eine unzureichende gesetzliche Regelung geistiger Eigentumsrechte. Der INTERNATIONALE WÄHRUNGSFOND positioniert Russland bei diesem Kriterium auf den vorletzten Platz [vgl. IMD (2006)].

Als Regionen mit einer bemerkenswerten FuE-Intensität sind St. Petersburg und Moskau zu nennen. In der Region St. Petersburg dominiert FuE vor allem in den Bereichen Optoelektronik, Elektrotechnik und Informationstechnologie (Software, Telekommunikation), während in der Region Moskau vor allem Luft- und Raumfahrttechnik, Mess-, Steuer- und Regeltechnik sowie Informationstechnik vertreten sind.

Das *ukrainische* Forschungssystem ist weiterhin im organisatorischen Umbruch begriffen. Seit der Unabhängigkeit verringerte sich das Forschungspersonal auf weniger als die Hälfte und die vom Staat bereitgestellten finanziellen Mittel liegen nur noch bei einem Zehntel des Wertes der achtziger Jahre. Die Unterstellung der Forschungs- und

Technologieeinrichtungen unter zahlreiche Ministerien und Ämter und die Vergabe der staatlichen Mittel durch eine Vielzahl von Institutionen wirkt sich negativ auf die Forschungsleistungen der FuE-Einrichtungen aus. Zur Erhöhung der Effizienz des Systems sind eine grundlegende Strukturreform der Forschungslandschaft und eine langfristige Entwicklungsstrategie erforderlich, deren Erarbeitung und Umsetzung jedoch eine ausreichend stabile politische und ökonomische Lage des Landes voraussetzt [vgl. INTEC (2007)]. Die FuE-Infrastruktur ist schwerpunktmäßig auf fünf ukrainische Regionen verteilt: Kiev, Kharkiv, Dnipropetrovsk, Donbass und Lviv.

Bezogen auf die Wirtschaftskraft des Landes hat FuE in *China* bei weitem noch nicht die Bedeutung wie in den technologieintensiv produzierenden Volkswirtschaften [vgl. KRAWCZYK et al. (2007), S. 84]. Finanzierung und Durchführung von FuE hat sich im letzten Jahrzehnt vom Staats- zum Unternehmenssektor hin entwickelt. Auf staatliche Einrichtungen entfallen nur noch etwas mehr als ein Fünftel der durchgeführten FuE-Aktivitäten. Ursächlich für diese Entwicklung ist der nach dem Systemwandel enorme Kapitalzufluss durch Direktinvestitionen aus dem Ausland, der auch in den Aufbau von FuE-Kapazitäten investiert wurde. Die industriellen Forschungsschwerpunkte entsprechen daher auch eher der Sektorstruktur ausländischer Unternehmensinvestitionen in China. Der größte Anteil an den FuE-Aufwendungen entfällt auf den Elektronik/IuK-Sektor, gefolgt vom Fahrzeugbau, der Elektrotechnik und dem Maschinenbau.

Weitere wichtige Akteure in der chinesischen FuE-Landschaft sind Forschungseinrichtungen der Chinesischen Akademie der Wissenschaften und der Ministerien sowie die rund 900 Universitäten. Die FuE-Aktivitäten verteilen sich insbesondere auf die Regionen der Ostküste, wobei sich Peking als FuE-intensivste Region (7 %) von allen anderen Regionen abhebt und Shanghai mit einer FuE-Intensität von 2 % weit hinter sich lässt.

*Japan* investiert jährlich über 100 Mrd. € in Forschung und Entwicklung und weist als einziges der Referenzländer einen BIP-Anteil seiner FuE-Ausgaben von über 3 % auf. Während der Staat mit seinem Anteil von knapp einem Fünftel an den Gesamtausgaben vor allem die Grundlagenforschung finanziert, tragen die Unternehmen die Kosten der angewandten Forschung und der Entwicklung neuer Produkte. Dabei stehen Mikro-, Bio-, Nano- und Umwelttechnologie im Vordergrund der Bemühungen.

Die Forschungslandschaft in *Vietnam* ist zwar von der Zahl der Institutionen her gut aufgestellt, aufgrund finanzieller und personeller Engpässe entspricht die Leistungsfähigkeit aber nicht den internationalen Standards. Die Forschungsaktivitäten sind in den über 600 staatlichen FuE-Instituten konzentriert, während nur wenige Universitäten

über FuE-Ressourcen verfügen. Aufgrund fehlender Anreize gibt es so gut wie keine Kooperation der Forschungsinstitute untereinander oder mit der Wirtschaft [vgl. TRAN (2006)]. Der noch schwache Unternehmenssektor ist bislang kaum aufnahmefähig für externes Know-how.

### *Humankapital*

Die zunehmende Bedeutung forschungsintensiver- und wissensintensiver Wirtschaftszweige für die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands erfordert entsprechende Anstrengungen auf der Bildungsseite, um Mitarbeiter mit den benötigten Qualifikationen auszubilden. Bei den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten setzte sich in den letzten Jahren der Trend des Rückgangs von Beschäftigten ohne Berufsausbildung fort und es stieg die Anzahl der Akademiker weiter an. Tabelle 8-27 zeigt den aktuellen Stand der Qualifikationsstruktur der Beschäftigten.

**Tabelle 8-27: Qualifikationsstruktur der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten 2006**

Qualifikation	Deutschland	darunter:		Veränderung 2005/2006 in %	
		Westdeutschland	Ostdeutschland	West	Ost
SV-Beschäftigte insgesamt	26.354.336	21.339.882	5.014.454	+0,6	+0,8
darunter:					
Ohne Berufsausbildung	11,0 %	12,4 %	4,8 %	-2,4	-1,8
Mit Berufsausbildung	69,6 %	68,6 %	74,0 %	+0,1	-0,0
darunter:					
Akademiker	13,8 %	13,5 %	15,2 %	+2,9	+0,9
Auszubildende	7,8 %	7,8 %	8,4 %	+0,2	+0,9
Ohne Angabe zur Qualifikation	20,0 %	20,0 %	20,2 %	+6,8	+6,5

Quelle: BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (2007).

Bemerkenswert sind der in Ostdeutschland deutlich geringere Anteil von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ohne Berufsausbildung und der höhere Anteil an Beschäftigten mit einem Hochschul- oder Fachhochschulabschluss als in Westdeutschland. Allerdings stieg der Akademikeranteil im Westen von 2005 auf 2006 stärker als in den neuen Bundesländern. In Gesprächen mit Unternehmensvertretern ausländischer Investoren in Ostdeutschland wurde denn auch der hohe Ausbildungsstand der Mitarbeiter hervorgehoben, der eine Produktion auf einem hohen Qualitätsstandard ermöglicht. Dieser wiederum relativiert zum Teil die Höhe der Lohnkosten. In dieser Sichtweise ist

Ostdeutschland für Hochtechnologie und hohe Qualitätsanforderungen ein sehr guter Standort.

### ***Länderspezifische Ausprägungen***

Für die EU-Mitgliedsländer vergleichbare Daten lassen sich dem jährlich von EUROSTAT im Innovationsanzeiger präsentierten Indikatorenset entnehmen. Demnach sind sich hinsichtlich der Struktur des Bildungsstands der Bevölkerung *Bulgarien, Rumänien, Slowenien* und die *Slowakei* verblüffend ähnlich (vgl. Tab. 8-28). Es zeichnet sich eine breite Bildungsmittelschicht mit einem Sekundärabschluss von jeweils rund 90 % der 20- bis 24-Jährigen sowie ein Defizit an Hochqualifizierten mit Tertiärabschluss ab. Aus Investorensicht eignen sich diese Länder eher als Fertigungs- denn als FuE-Standort [vgl. KRAWCZYK et al. (2007)].

Der Anteil der Bevölkerung mit Hochschulabschluss ist in *Polen* mit rund 22 % der höchste der betrachteten MOE-Länder. Die Sekundärausbildung ist in der Bevölkerung mit etwa 77 % noch weiter verbreitet als in Deutschland. In *Tschechien* ist die Spitzenausbildung eher schwach entwickelt. Lediglich 17 % der 25- bis 64-Jährigen haben einen Hochschulabschluss. Auch ein Sekundarabschluss ist in geringerem Umfang vorhanden als in den meisten übrigen MOE-Vergleichsländern. Der Bevölkerungsanteil ist in *Ungarn* mit lediglich rund 11 % der zweitniedrigste im Ländervergleich.

*Russlands* verfügt über eine große Zahl hoch qualifizierter Menschen. Der Anteil höher und hoch qualifizierter Beschäftigten an den Erwerbspersonen ist mit 37 % im internationalen Vergleich auch recht groß. 55 % der Bevölkerung zwischen 25 und 64 Jahren besitzen einen tertiären Abschluss, ein Wert, der von keinem der Vergleichsländer auch nur annähernd erreicht wird. Die wenigen quantitativen Fakten attestieren der Russischen Föderation allerdings sonst eher ein geringes Engagement in Bildung und Qualifizierung der Bevölkerung. In geringerem Maße treffen diese Befunde auch für die *Ukraine* zu.

Die Bildungsanstrengungen in *China* müssen noch weiter ausgebaut werden. Nach den letzt verfügbaren Daten (1998) hatten lediglich 4 % der Bevölkerung einen Tertiärabschluss und nur 12 % einen erweiterten Sekundärabschluss. Die breite Masse der Bevölkerung besitzt nur einen elementaren Ausbildungsstand [vgl. KRAWCZYK et al. (2007), S. 86f.].

Tabelle 8-28: Indikatoren zu Bildung und Qualifikation im Ländervergleich

	Hochschulabsolventen der Natur- und Ingenieurwissenschaften	Bevölkerung mit Hochschulabschluss	Jugendliche mit Abschluss der Sekundarstufe II	Beschäftigung im Hightech-Dienstleistungssektor <sup>a</sup>	Beschäftigte im Mittel- und Hochtechnologiebereich der Industrie <sup>b</sup>
Bezug	Pro 1.000 Einwohner im Alter von 20 bis 29 Jahren	Pro 1.000 Einwohner im Alter von 25 bis 64 Jahren	% der Bevölkerung von 20 bis 24 Jahren	in % aller Beschäftigten	in % aller Beschäftigten
EU-25	12,7	22,8	76,9	3,4	6,7
EU-15	13,6	24,0	74,1	3,5	6,7
Deutschland	9,0	24,6	71,0	3,4	10,4
- West	k.A.	k.A.	k.A.	3,5	11,5
- Ost	k.A.	k.A.	k.A.	2,8	5,3
Bulgarien	7,4	13,1	90,3	3,1	9,4
Polen	8,5	21,6	76,8	2,9	4,7
Rumänien	9,4	16,8	90,0	2,2	5,1
Slowenien	9,3	20,2	90,6	2,9	9,6
Slowakei	9,2	14,0	91,5	2,7	9,4
Tschechien	5,1	17,1	83,3	3,0	8,2
Ungarn	9,8	11,1	75,2	1,4	5,4
a) Hierzu zählen die Wirtschaftszweige "Datenverarbeitung" sowie „Forschung und Entwicklung“. – b) Diese Gruppe umfasst Chemische Industrie, Maschinenbau, Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und –einrichtungen, Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u. ä., Rundfunk- und Nachrichtentechnik, Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik, Herstellung von Uhren, Fahrzeugbau, Sonstiger Fahrzeugbau.					

Quelle: *Europäischer Innovationsanzeiger 2006, Berechnungen des ifo Instituts.*

Japan verfügt über ein hohes Humankapital, das zahlenmäßig aufgrund des starken Geburtenrückgangs aber zurückgehen wird. Rund 98 % eines Jahrgangs besucht die Oberschule und mehr als 50 % die Hochschule. Mit diesen Quoten liegt Japan bis zum ersten berufsqualifizierenden Abschluss an der Weltspitze. Allerdings verlässt knapp 90 % der Studierenden nach dem Bachelor die Hochschule, sodass Japan im internationalen Vergleich nur eine geringe Promotionsquote von knapp 1 % aufweist. Japanische Firmen bevorzugen Absolventen mit dem Bachelorgrad, die dann betriebsintern ein On-the-Job-Training absolvieren und so auf ihr Aufgabenfeld in der jeweiligen Firma vorbereitet werden.

Im Vergleich zu der relativ hohen Quote der Bevölkerung mit sekundärem Bildungsabschluss ist der Anteil von Hochschulabsolventen in Vietnam gering. Folglich sind bei zunehmenden Auslandsinvestitionen nach dem WTO-Beitritt des Landes in diesem Jahr, Personen mit Managementqualitäten knapp.



### 8.3.4 Persönliche Sicherheit

Die persönliche Sicherheit hat sich in der Befragung der Unternehmen als signifikanter Standortfaktor herausgestellt. Persönliche Sicherheit besteht aus zahlreichen Facetten und kann durch verschiedene Kennzahlen gemessen werden. In empirischen Studien wie auch in dem folgenden Benchmark wird oftmals die Kriminalitätsstatistik herangezogen, in der u. a. Straftaten erfasst sind. Dabei werden Angaben zu verschiedenen Straftatbeständen, wie z. B. Häufigkeit von Einbrüchen, Diebstählen und/oder Kapitalverbrechen in dem jeweiligen Land, berücksichtigt. Als Datenquelle wurden zwei Statistiken der VEREINTEN NATIONEN [vgl. UNITED NATIONS OFFICE ON DRUGS AND CRIME (2003, 2006)] verwendet.

Eine erste Kennziffer, die Aufschluss über die Polizeidichte in den betrachteten Ländern liefert, ist die Angabe zum Polizeipersonal pro 100.000 Einwohner. Dabei ergibt sich ein sehr heterogenes Bild zwischen den Ländern (vgl. Tab. 8-29). Die Anzahl an Polizisten pro 100.000 Einwohner schwankt zwischen 182 Beamten in Japan und 458 in Tschechien. Deutschland liegt mit einem Wert von 303 Polizisten je 100.000 Einwohner im Mittelfeld. Allerdings kann aus der Polizeidichte nicht notwendigerweise auf die persönliche Sicherheit in einem Land geschlossen werden. Denn eine relativ hohe Anzahl an Polizisten kann sowohl mit einer niedrigen als auch mit einer hohen Anzahl an Straftaten einhergehen wie die dritte Spalte in Tabelle 8-29. deutlich macht. Beispielsweise haben Deutschland und Ungarn eine ähnliche hohe Polizeidichte, aber die Anzahl der Straftaten pro 100.000 Einwohner liegt in Deutschland fast doppelt so hoch.

Allerdings ist diese Statistik zur Anzahl der Straftaten insgesamt mit gewissen Einschränkungen zu interpretieren. Denn die Anzahl der registrierten Straftaten hängt auch von dem Meldeverhalten der Geschädigten ab. Wenn nicht jeder Einbruch bzw. Diebstahl bei den Strafverfolgungsbehörden gemeldet wird, da beispielsweise der Schaden gering ausfällt, kein Versicherungsschutz besteht und/oder nur geringe Erfolgsaussichten bestehen, die Täter zu fassen, können Meldungen bei den Strafverfolgungsbehörden unterbleiben. Hinzu kommt, dass die einzelnen Länder auch unterschiedliche Rechtssysteme haben und es somit zu Verzerrungen in der Statistik kommen kann.

**Tabelle 8-29: Indikatoren zur persönlichen Sicherheit für das Jahr 2002 (Angaben je 100.000 Einwohner)**

Land	Polizeipersonal	Straftaten insgesamt	Vorsätzliche Tötungsdelikte <sup>a</sup>
Deutschland	303	7.888	0,98
Bulgarien	k. A.	k. A.	3,08
Polen	259	3.673	1,64
Rumänien	208	1.400	2,37
Slowakei	376	1.996	2,26
Slowenien	364	4.160	1,47
Tschechien	458	3.650	2,22
Ungarn	287	4.142	2,09
Russland	k. A.	k. A.	k. A.
Ukraine	k. A.	k. A.	7,42
China (Hong Kong)	k. A.	k. A.	0,63
Japan	182	2.244	k. A.
Vietnam	k. A.	k. A.	k. A.

a) Angaben beziehen sich auf das Jahr 2004.

Quelle: UNITED NATIONS OFFICE ON DRUGS AND CRIME (2003, 2006).

Im Gegensatz zu allen Straftaten insgesamt zeichnen sich Kapitalverbrechen dadurch aus, dass diese in der Regel den Strafverfolgungsbehörden bekannt gemacht werden und entsprechende Ermittlungen eingeleitet werden. Die Betrachtung des Straftatbestandes „vorsätzliche Tötungsdelikte“ ergibt für den länderübergreifenden Vergleich ein vollständig anderes Bild. In diesem Fall weisen die westeuropäischen Staaten – darunter Deutschland – eine deutlich niedrigere Rate als die mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL) auf. Beispielsweise wurde in Deutschland im Jahr 2004 rund ein vorsätzliches Tötungsdelikt pro 100.000 Einwohner begangen. In den mittel- und osteuropäischen Ländern liegt die entsprechende Quote knapp doppelt bis drei Mal so hoch. Die Ukraine schneidet in diesem Vergleich mit einem Wert von 7,4 ebenfalls schlecht ab. Für Asien liegen lediglich Angaben für Hong Kong (China) vor, welches mit einem Wert von 0,63 den niedrigsten Wert in diesem Ländervergleich aufweist. Im Benchmark wurde aufgrund der möglichen Unsicherheiten bei der Anzahl der Straftaten insgesamt die vorsätzlichen Tötungsdelikte verwendet. Hierbei schneiden Hong Kong sowie Deutschland am besten ab.

## 8.4 Benchmark

In den vorangehenden Abschnitten wurde die Qualität von insgesamt 12 relevanten Standortfaktoren für ausgewählte Länder analysiert. Bei den in den Tabellen und Abbildungen dargestellten Informationen handelt es sich zum Teil um absolute bzw. relative Zahlen, Indikatoren oder (jährliche) Veränderungsraten. Um diese beträchtliche Zahl von Indikatoren und Beobachtungen überschaubar zu machen, wird mittels des Benchmarking-Ansatzes die Komplexität der Informationen reduziert. Dazu wurde für jeden Standortfaktor eine Länderreihenfolge gebildet, bei der das Land mit der besten Bewertung den ersten Rang erhielt, das zweitbeste Land den zweiten Rang usw. Auf die Ermittlung eines Gesamt-Rankings wurde hingegen aus methodischen Gründen verzichtet.<sup>35</sup>

In Tabelle 8-30 sind die Ergebnisse des Benchmarks für alle berücksichtigten Länder enthalten. Dabei wird deutlich, dass Ostdeutschland bei den institutionellen Rahmenbedingungen (politische Stabilität und Korruption) insgesamt gut abschneidet. Weiterhin stechen die sehr gute Verkehrsinfrastruktur sowie die Forschungslandschaft im Vergleich zu den übrigen Ländern positiv hervor. Hinsichtlich der Lohn- und Preisflexibilität sowie der lokalen Kaufkraft schneidet Ostdeutschland hinter Japan ebenfalls sehr gut ab. Bei der Bewertung der Steuerlast für die Unternehmen nimmt Ostdeutschland hingegen nur den achten Platz im Ranking ein.

Aufgrund der nicht für alle Vergleichsländer vorhandenen einheitlichen Indikatoren zur Bewertung der Kapitalkosten und der öffentlichen Fördermaßnahmen (z. B. Subventionswert für ein konkretes Investitionsprojekt) wurde hier wie auch beim Ranking des Faktors Wechselkursvolatilität auf die länderspezifischen Werte aus der Befragung zurückgegriffen.

Die Analyse der Standortfaktoren hat zudem gezeigt, dass Ostdeutschland sowohl mit Blick auf die Arbeitsmarktregulierung als auch die Höhe der Arbeitskosten im internationalen Standortwettbewerb jeweils nur einen hinteren Rang einnimmt. Allerdings führt eine isolierte Betrachtung des Faktors Arbeitskosten zu falschen Schlussfolgerungen. So relativiert sich der Vorteil der in den MOE-Ländern existierenden geringeren Arbeitskosten bei Berücksichtigung der länderspezifischen Korruptionsintensität und des Grades an Rechtsunsicherheit, die für die dort ansässigen Unternehmen zusätzliche Kosten-

---

<sup>35</sup> Zur Problematik des Benchmarking von Volkswirtschaften vgl. LÖBBE ET AL. (2002), S. 44ff. sowie HEILEMANN, LEHMANN und RAGNITZ (2006).

faktoren darstellen. Demgegenüber trägt die in Ostdeutschland existierende Förderkulisse zur Unterstützung von Investitionen in Anlagen und Humankapital zur betrieblichen Kostenentlastung bei.

**Tabelle: 8-30: Ranking der Standortfaktoren im Vergleich der Referenzländer**

Land	Politische Stabilität	Korruption	Lohn- und Preisflexibilität	Regulierung des Arbeitsmarktes	Steuerlast	Kapitalkosten/öffentliche Förderung	lokale Kaufkraft	Wechselkursvolatilität	Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur	Arbeitskosten	Forschungslandschaft	Persönliche Sicherheit
Ostdeutschland	5	1	3	13	8	2	2	3	2	11	2	2
Bulgarien	11	7	8	4	3	7	11	4	6	3	11	9
Polen	6	8	4	10	1	3	6	5	5	5	9	4
Rumänien	7	10	10	7	1	8	9	2	10	4	13	8
Slowakei	4	6	6	3	3	4	6	9	8	6	10	7
Slowenien	2	3	5	6	5	6	6	11	4	9	5	3
Tschechien	9	5	2	8	9	1	5	8	3	8	3	6
Ungarn	3	4	6	1	5	k. A.	4	12	6	7	8	5
Russland	9	13	13	5	5	11	10	7	10	k. A.	7	k. A.
Ukraine	8	11	11	9	12	9	3	6	9	1	6	10
China	13	9	9	12	10	12	12	1	12	1	4	1
Japan	1	2	1	2	10	5	1	10	1	10	1	k. A.
Vietnam	12	12	12	11	13	10	13	13	13	k. A.	12	k. A.

Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts.

## 9. Handlungsempfehlungen

In diesem Kapitel werden basierend auf den Befragungsergebnissen der Unternehmen (Kapitel 7) und der ermittelten Qualität der Standortfaktoren (Kapitel 8) Handlungsempfehlungen für die Politik diskutiert. Die Handlungsempfehlungen sollen aufzeigen, in welchen Politikbereichen Gestaltungsspielräume bestehen, um den Standort Ostdeutschland für (ausländische) Investoren attraktiver zu machen. Denn wie in Kapitel 4 dargestellt wurde, wirken sich ausländische Direktinvestitionen positiv auf das Wirtschaftswachstum und den Arbeitsmarkt in den neuen Bundesländern aus.

Bei den Handlungsempfehlungen müssen länderspezifische Politikbereiche und Ansatzpunkte auf Bundesebene unterschieden werden. Gestaltungsspielräume auf Ebene der Bundesländer sind vor allem im Bereich der Bildungspolitik, aber auch im Bereich der Forschungsförderung vorhanden. Zum Teil sind sogar mehr die Tarifparteien als die staatlichen Organe angesprochen.

Dies betrifft vor allem Maßnahmen zur Flexibilisierung des Arbeitsmarktes, die sich in der Untersuchung aus Sicht ausländischer Investoren als wichtiger Standortfaktor mit Defiziten in Ostdeutschland herausgestellt hat. Am ostdeutschen Arbeitsmarkt zeichnen sich aufgrund der demographischen Veränderungen bereits Engpässe für die Unternehmen im Nachwuchsbereich ab und drohen, das Wachstum bestehender Betriebe und Neuansiedlungen zu behindern. Vor diesem Hintergrund kommt grundlegenden Reformen der institutionellen Rahmenbedingungen des Arbeitsmarktes eine Schlüsselrolle zu. Mehr Flexibilität heißt vor allem mehr Gestaltungsspielraum für die Betriebe hinsichtlich Arbeits- und Betriebszeiten sowie eine stärkere Lohndifferenzierung. Letztere ist dringend erforderlich, um den Abwanderungstendenzen von Hochqualifizierten entgegenzuwirken.

Für mehr Flexibilität in Bezug auf Arbeits- und Betriebszeiten bietet Ostdeutschland mit seinen vielen, nicht tarifvertraglich gebundenen Unternehmen gute Voraussetzungen. Auch bei den größeren Unternehmen, deren Belegschaften stärker gewerkschaftlich organisiert sind, besteht bei Betriebsräten und Gewerkschaften Aufgeschlossenheit gegenüber modernen Formen der Arbeitszeitflexibilität wie Arbeitszeitkonten und Vereinbarungen über die Jahresarbeitszeit. Da diese Unternehmen auch eine gewisse Leitfunktion haben, ist es wichtig, dass derartige Modelle nicht nur diskutiert, sondern auch in die Tat umgesetzt werden. Je mehr Arbeitszeitflexibilität realisiert werden kann, umso besser wird es um die Ertragskraft der in Ostdeutschland ansässigen Unternehmen bestellt sein.

Die Verfügbarkeit von (hoch) qualifiziertem Personal hat sich auch in der vorliegenden Untersuchung als wichtiger Standortfaktor erwiesen. Vor dem Hintergrund des demographischen Wandels und des gleichzeitig voranschreitenden technischen Wandels gilt es, die Qualifikationen der gegenwärtigen und zukünftigen Erwerbspersonen zu verbessern. Dazu zählen sowohl Maßnahmen, die an der frühkindlichen Erziehung ansetzen als auch die Schul-, Berufs- und Universitätsausbildung. Eine Senkung der Schulabgängerzahlen ohne jeglichen Abschluss bzw. eine Erhöhung der Zahl von erfolgreich abgeschlossenen Berufsausbildungen und Hochschulabsolventen stellen in diesem Zusammenhang wichtige Herausforderungen dar. Neben einer Verbesserung der Qualifikationen zukünftiger Generationen ist es ebenfalls von großer Bedeutung, dass sich bereits erwerbstätige Personen weiterbilden.

Der technologische Wandel wird sich auch zukünftig in einer steigenden Nachfrage nach höheren Qualifikationen niederschlagen, während Niedrigqualifizierte – ohne Reformen in diesem Arbeitsmarktsegment – weiterhin Schwierigkeiten haben werden, sich in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Folglich wird es auch immer wichtiger, dass sich die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten kontinuierlich an die neuen Herausforderungen anpassen. Dies gilt für alle Erwerbstätigen, die das formale Bildungssystem (Schule, Berufsausbildung und/oder Universität) bereits durchlaufen haben. Vergleiche mit anderen Industriestaaten zeigen, dass in Deutschland insbesondere die Weiterbildungsaktivitäten der älteren Erwerbstätigen unterdurchschnittlich ausfallen. Dies ist sowohl auf Vorbehalte unter den Arbeitgebern als auch unter den Arbeitnehmern zurückzuführen, da sich die Weiterbildungskosten für beide Parteien rentieren müssen. Ein bislang ausreichendes Angebot an gut ausgebildeten jüngeren Arbeitnehmern auf der einen Seite und die Möglichkeit zur Frühverrentung auf der anderen Seite haben bisher die Anreize zur Weiterbildung gedämpft.

In- und ausländische Investoren statten ihre Niederlassungen in Ostdeutschland häufiger mit der betrieblichen Funktion Forschung und Entwicklung aus, als an Standorten und Osteuropa oder Asien. Für diese Unternehmen sind ein schneller Zugang zu Know-how und regional vorhandenen Kompetenzen wesentliche Standortbedingungen. Sie profitieren damit von der in den letzten Jahren gut ausgebauten Forschungslandschaft in den neuen Bundesländern, die es auch weiter zu stärken gilt.

Als erfolgreicher Ansatz ist die clusterorientierte Innovationsförderung im Rahmen der Initiative des Bundesministeriums für Bildung und Forschung „Unternehmen Region“ zu werten. Hierbei handelt es sich um eine regionenorientierte Innovationspolitik, die durch Konzentration auf die vorhandenen Stärken und besonderen technologischen

Kompetenzen einer Region auf das Ziel der Entstehung regionaler Wirtschafts- und Wissenschaftscluster ausgerichtet ist.

Generell tragen erfolgreiche (Forschungs- und/oder Unternehmens-) Cluster dazu bei, dass sich neue Unternehmen ansiedeln oder die Gründung von Betrieben beschleunigt wird und so das innovative Potenzial wächst. Dadurch können sich selbst verstärkende Prozesse ausgelöst werden. In Ostdeutschland existiert bereits eine Reihe von Hightech-Clustern. Exemplarisch seien hier genannt: die Mikroelektronik und Informatik in Dresden, die Photonik, Optik und Informatik in Jena, die Informatik-Software in Potsdam, die Mikroelektronik in Chemnitz sowie die Biotechnologie in Berlin-Adlershof. Die schon etablierten Netzwerke machen deutlich, dass die wirtschaftliche Leistungs- und Innovationsfähigkeit und damit auch ein hohes Einkommensniveau und geringe Arbeitslosenquoten in erheblichem Maße regional konzentriert sind. Diese Beispiele zeigen zudem, dass eine Konzentration von Fördermitteln für Hochtechnologie auf bestimmte Standorte gegenüber einer Förderung nach dem „Gießkannenprinzip“ vorzuziehen ist. Wie die Unternehmen, die sich einem Cluster zugehörig bezeichneten, in der Befragung signalisierten, sind sie im Vergleich zum Durchschnitt deutlich zufriedener mit den in Ostdeutschland existierenden Standortbedingungen. Dieser Aspekt muss künftig verstärkt als imagefördernder Faktor bei der Standortwerbung herausgestellt werden.

Dies ist umso nötiger, weil die öffentliche Diskussion um die drohende Entleerung ganzer Landstriche in Ostdeutschland zur Abschreckung von potenziellen Investoren führen kann. Auch wenn der demographische Aspekt als Standortfaktor nicht Gegenstand der Untersuchung war, ist zu vermuten, dass sich Unternehmen wohl schwerlich an einem Standort ansiedeln werden, der im Zusammenhang mit schrumpfender Bevölkerung und sinkender lokaler Kaufkraft sowie den daraus resultierenden Folgen für Infrastruktur und Lebensqualität in der öffentlichen Diskussion steht.





**LITERATURVERZEICHNIS**

- AGOSTINI, C. (2004): *The Impact of State Corporate Taxes on FDI Location*, Working Paper.
- ARBEITSKREIS KONJUNKTUR OSTDEUTSCHLAND (Hrsg.) (2006): Ostdeutsche Wirtschaft: Wachstum der Produktion bleibt erneut im Ost-West-Vergleich zurück, *Wirtschaft im Wandel* Nr. 7, S. 189-212.
- ARRATIBEL, O., F. HEINZ, R. MARTIN, M. PRZYBYLA, L. RAWDANOWICZ, R. SERAFINI and T. ZUMER (2007): *Determinants of Growth in the Central and Eastern European EU Member States – A Production Function Approach*, Occasional Paper Series No. 61 der Europäischen Zentralbank, April, <http://www.ecb.int>.
- AUDRETSCH, D. B. und E. E. LEHMANN (2004): Universitäten als regionale Förderer der Wirtschaft?, *ifo Dresden berichtet* Nr 3, S. 18-23.
- BALDERJAHN, I. und B. SCHNURRENBERGER (1999): Der Standort Deutschland im Lichte der Standortpolitik internationaler Unternehmen, *Lehr- und Forschungsbericht* 11/1999, Universität Potsdam.
- BARRO, R. J. und R. MCCLEARY (2003): *Religion and Economic Growth*, NBER Working Paper, No. 9682.
- BASSEN, A., M. BEHNAM und D.U. GILBERT (2001): Internationalisierung des Mittelstands. Ergebnisse einer empirischen Studie zum Internationalisierungsverhalten deutscher mittelständischer Unternehmen, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 71, Heft 4, S. 413- 432.
- BEACH, W.W. und M.A. MILES (2006): Explaining the Factors of the Index of Economic Freedom, in: Heritage Foundation (Hrsg.): *The 2005 Index of Economic Freedom*, Washington D.C., New York, S. 58-78.
- BECK, R. und J. MAIER (2000): *Allgemeine Industriegeographie*, Stuttgart.
- BECKER, S. O., K. EKHOLM, R. JÄCKLE und M.-A. MÜNDLER (2005): *Location choice and employment decisions: a comparison of German and Swedish multinationals*, Deutsche Bundesbank Discussion Paper Series 1, No. 08/2005, Frankfurt/Main.
- BECKER, S. O., R. JÄCKLE, und M.-A. MÜNDLER (2005): Kehren deutsche Firmen ihrer Heimat den Rücken?, *ifo Schnelldienst* Nr. 1/2005, S. 23-33.
- BÉNASSY-QUÉRÉ, A., L. FONTAGNÉ und A. LAHRÉCHE-RÉVIL (2001): Exchange-Rate Strategies in the Competition for Attracting Foreign Direct Investment, *Journal of the Japanese and International Economics*, 15, S. 178-198.
- BERLEMANN, M. und J. TILGNER (2007): Determinanten der innerdeutschen Standortwahl von Unternehmen – Ergebnisse einer empirischen Analyse, *ifo Dresden berichtet* Nr. 3, S. 14-22.
- BFAI BUNDESAGENTUR FÜR AUßENWIRTSCHAFT (Hrsg.) (2006): *Lohn- und Lohnnebenkosten Asien/Pazifik*.

- BFAI BUNDESAGENTUR FÜR AUßENWIRTSCHAFT (Hrsg.) (2007): *Vietnam lockt mit Plänen für 115 neue Industrieparks*, Pressemitteilung vom 11.06.2007.
- BMAS BUNDESMINISTERIUM FÜR ARBEIT UND SOZIALES (Hrsg.) (2007): *Verzeichnis der für allgemeinverbindlich erklärten Tarifverträge*, Stand: 1. Oktober 2007, Berlin.
- BMBF BUNDESMINISTERIUM FÜR BILDUNG UND FORSCHUNG (Hrsg.) (2006): *Bundesbericht Forschung 2006*, Berlin.
- BMF BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.) (2007): *Übersicht über die geltenden Mindestlöhne aufgrund von Tarifverträgen*, [http://www.zoll.de/d0\\_zoll\\_im\\_einsatz/b0\\_finanzkontrolle/e0\\_aentg/a0\\_info\\_ag/b0\\_mindestlohn/a0\\_uebersicht\\_mindestlohn/index.html](http://www.zoll.de/d0_zoll_im_einsatz/b0_finanzkontrolle/e0_aentg/a0_info_ag/b0_mindestlohn/a0_uebersicht_mindestlohn/index.html).
- BOTERO, J. C., S. DJANKOV, R. LA PORTA, F. LOPEZ-DE-SILANES und A. SHLEIFER (2004): The Regulation of Labor, *The Quarterly Journal of Economics*, Nov. 2004, S. 1339-1382.
- BRANSTETTER, L., R. FISMAN, F. FOLEY und K. SAGGI (2005): *Intellectual Property Rights, Imitation, and Foreign Direct Investment: Theory and Evidence*, Columbia Business School Working Paper.
- BRENKE, K., A. EICKELPASCH, K. GEPPERT und M. GORNING (2007): *Beschäftigungspotenziale in ostdeutschen Dienstleistungsmärkten*, Berlin.
- BREUSCH, T. S. und A. R. PAGAN (1979): A Simple Test for Heteroskedasticity and Random Coefficient Variation, *Econometrica*, Vol. 47, S. 1287-1294.
- BRIXY, U. und R. GROTZ (2006): *Regional Patterns and Determinants of New Firm Formation and Survival in Western Germany*, iab Discussion Paper 5, Nürnberg.
- BROER, M. (2007): Die wichtigsten Steuern im internationalen Vergleich, *Monatsbericht des BMF*, Januar, S. 53-68.
- BUCH, C., J. KLEINERT, A. LIPPONER und F. TOUBAL (2005), Determinants and effects of foreign direct investment: evidence from German firm-level data, *Economic Policy*, Januar, S. 51-110.
- BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (Hrsg.) (2006): *Arbeitsmarkt 2005: Arbeitsmarktanalyse für Deutschland, West- und Ostdeutschland*, Sondernummer der Amtlichen Nachrichten der Bundesagentur für Arbeit (ANBA), Nürnberg.
- BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (Hrsg.) (2007): *Arbeitsmarkt 2006: Arbeitsmarktanalyse für Deutschland, West- und Ostdeutschland*, Sondernummer 1 der Amtlichen Nachrichten der Bundesagentur für Arbeit (ANBA), Nürnberg.
- BUNDESAMT FÜR BAUWESEN UND RAUMORDNUNG (Hrsg.) (2005): *INKAR-Indikatoren und Karten für Raumordnung 2004*, Bonn.
- BÜTTNER, T. und M. RUF (2005): *Tax incentives and the location of FDI: evidence from a panel of German multinationals*, Deutsche Bundesbank Discussion Paper 17.
- BZA BUNDESVERBAND ZEITARBEIT UND PERSONAL-DIENSTLEISTUNGEN E.V. (Hrsg.) (2007): *Die Tarifverträge*, [http://www.bza.de/tarif/tarif\\_aktuell.php](http://www.bza.de/tarif/tarif_aktuell.php).

- CAMPA, J. M. (1993): Entry by Foreign Firms in the U.S. under Exchange Rate Uncertainty, *Review of Economics and Statistics*, 75 (4), S. 614-622.
- CIA CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY (Hrsg.) (2007): *World Factbook*, <http://www.cia.gov>.
- COFACE (2007): *Country Risk*, <http://www.trading-safely.com>.
- COUGHLIN, C. und E. SEGEV (1998): *Location Determinants of New Foreign-Owned Manufacturing Plants*, The Federal Reserve Bank of St. Louis, Working Paper 1997-018B.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (1997): Zur Problematik internationaler Vergleiche von Direktinvestitionsströmen, *Monatsbericht* Mai, S. 79-86.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (2001): Struktur der Kapitalverflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland Ende 1999, *Monatsbericht* April, S. 61-76.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (2006a): Die deutschen Direktinvestitionsbeziehungen mit dem Ausland: neuere Entwicklungstendenzen und makroökonomische Auswirkungen, *Monatsbericht* September, S. 45-61.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (2006b): Kapitalverflechtung mit dem Ausland, *Statistische Sonderveröffentlichung* 10, April.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (2007a): *Bestandsstatistik über unmittelbare und mittelbare ausländische Direktinvestitionen in Deutschland*.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (2007b): Zahlungsbilanzstatistik April 2007, *Statistisches Beiheft zum Monatsbericht*, April.
- DEVEREUX, M. P und R. GRIFFITH (1998): Taxes and the location of production: evidence from a panel of US multinationals, *Journal of Public Economics* 68, S. 335-367.
- DIHK DEUTSCHER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERTAG (Hrsg.) (2007a): *Investitionen im Ausland: Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern*, Frühjahr 2007, Berlin und Brüssel.
- DIHK DEUTSCHER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERTAG (Hrsg.) (2007b): *Hebesätze deutscher Städte über 50.000 Einwohner 2007*, [www.dihk.de](http://www.dihk.de).
- DIW DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG, IFW INSTITUT FÜR WELTWIRTSCHAFT AN DER UNIVERSITÄT KIEL, IAB INSTITUT FÜR ARBEITSMARKT- UND BERUFSFORSCHUNG, IWH INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE und ZEW ZENTRUM FÜR EUROPÄISCHE WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (Hrsg.) (2002): *Fortschrittsbericht wirtschaftswissenschaftlicher Institute über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland*, Halle (Saale).
- ECONORTHWEST (2002): *Empirical analysis of the relative importance of location factors, Strategy for economic vitality*, Appendix 2-3C, Portland.
- EGGER, P., T. RAVE und U. TRIEBSWETTER (2005): *Environmental Standards and the location of FDI: Evidence for Germany*, Working Paper.

- ERBER, G. (2007): Flächendeckende Bereitstellung von Breitbandanschlüssen, *DIW-Wochenbericht* Nr. 37, S. 549-554.
- ERNST & YOUNG (Hrsg.) (2006): *Deutsche Großstädte: Zufriedenheit der Unternehmen mit ihrem Standort*, [http://www.berlin-partner.de/.../documents/pdf\\_Publikationen\\_de/Ernst\\_and\\_Young\\_-\\_Deutsche\\_Grossstaedte\\_2006.pdf](http://www.berlin-partner.de/.../documents/pdf_Publikationen_de/Ernst_and_Young_-_Deutsche_Grossstaedte_2006.pdf).
- EUROFOUND EUROPEAN FOUNDATION FOR THE IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (Hrsg.) (2007): *Working time developments – 2006*, Dublin.
- EUROSTAT (Hrsg.) (2007a): *Mindestlöhne in der EU im Januar 2007*, Pressemitteilung 85/2007 vom 18. Juni 2007.
- EUROSTAT (Hrsg.) (2007b): *Haushaltseinkommen auf der Ebene NUTS 2*.
- EUROSTAT (Hrsg.) (2007c): *Datenbank Wissenschaft und Technologie*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
- EZB EUROPÄISCHE ZENTRALBANK (Hrsg.) (2007): Bestimmungsgrößen des Wachstums in den EU-Mitgliedsländern Mittel- und Osteuropas, *Monatsbericht* Mai, S. 97-110.
- FALLGATTER, M. J. (2006): Standortwahl bei Unternehmensgründungen, *WISU*, 1, S. 75-80.
- FARHAUER, O. und N. GRANATO (2006): Standortfaktoren und Branchenmix entscheidend für Beschäftigung, *iab Kurzbericht*, 4, S. 1-6.
- FARNY, O., G. LUNZER, M. SARINGER und N. WAGNER (2005): *Steuerbegünstigungen in der Europäischen Union in den zehn neuen Mitgliedsstaaten im Bereich der Unternehmensbesteuerung*, Wien.
- FISCHER, G., J. WAHSE, V. DAHMS, M. FREI, A. RIEDMANN und F. JANIK (2007): Standortbedingungen und Beschäftigung in den Regionen West- und Ostdeutschlands: Ergebnisse des IAB-Betriebspanels 2006, *IAB-Forschungsbericht* Nr. 5.
- FRASER INSTITUTES (Hrsg.) (2007): *Index of Economic Freedom*, <http://heritage.org>.
- FREDERIKSSON, P. G., J. A. LIST und D. L. MILLIMET (2003): Bureaucratic corruption, environmental policy and inbound US FDI: theory and evidence, *Journal of Public Economics* 87, 7/8, S. 1407-1430.
- GENERAL STATISTICS OFFICE OF VIETNAM (Hrsg.) (2007): *Monthly average income per capita at current prices by residence and by region*, [http://gso.gov.vn/default\\_en.aspx?tabid=474&idmid=3&itemID=5476](http://gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=474&idmid=3&itemID=5476).
- GERSTENBERGER, W., B. GRUNDIG, H. HOFMANN, C. POHL, H. SCHMALHOLZ, C. VÖGTLE, M. VOTTELER und M. WERDING (2004): Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt in Sachsen, *ifo dresden studien* 35, München-Dresden.
- GLOBERMAN, S. und D. SHAPIRO (2002): *Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure*, Working Paper.
- GOLDBERG, L. und C. D. KOLSTAD (1995): Foreign Direct Investment, Exchange Rate and Demand Uncertainty, *International Economic Review*, 36 (4), S. 855-873.

- GRABOW, B. (2005): Weiche Standortfaktoren in Theorie und Empirie – ein Überblick, in: F. Thießen et al. (Hrsg.): *Weiche Standortfaktoren: Erfolgsfaktoren regionaler Wirtschaftsentwicklung*, Berlin, S. 37-52.
- GRABOW, B., D. HENCKEL und B. HOLLBACH-GRÖMIG (1995): *Weiche Standortfaktoren*, Stuttgart, Berlin, Köln.
- GROSS, D.M. und M. RYAN (2005): *FDI Location and Size: Does Employment Protection Legislation Matter?*, Working Paper.
- GÜNTHER, J. (2005): Investitionen auswärtiger Unternehmen in Ostdeutschland deutlich höher als in Mitteleuropa, *Wirtschaft im Wandel* Nr. 2, S. 44-50.
- GWARTNEY, J. und R. LAWSON (2006): *Economic Freedom of the World: 2006 Annual Report*, Vancouver: The Fraser Institute, [www.freetheworld.com](http://www.freetheworld.com).
- HACKL, P. (2005): *Einführung in die Ökonometrie*, Pearson Studium, München u. a.
- HEILEMANN, U., H. LEHMANN und J. RAGNITZ (2006): *Länder-Rankings und internationale Wettbewerbsfähigkeit: Eine kritische Analyse*, Schriften des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle, Bd. 24, Baden-Baden.
- HENZLER, H. (1992): Die Globalisierung von Unternehmen im internationalen Vergleich, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 62, Ergänzungsheft 2, S. 83-98
- HERITAGE FOUNDATION (Hrsg.) (2006): *2006 Index of Economic Freedom*, <http://www.heritage.org/research/features/index/downloads.cfm>.
- IAB INSTITUT FÜR ARBEITSMARKT- UND BERUFSFORSCHUNG (Hrsg.) (2006): *Codebook zum IAB-Betriebspanel*, Internationales Institut für Empirische Sozialökonomie, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg.
- IAB INSTITUT FÜR ARBEITSMARKT- UND BERUFSFORSCHUNG (Hrsg.) (2007): *Aktuelle Daten und Indikatoren zur Arbeitsmarktentwicklung in Ost- und Westdeutschland*, <http://www.iab.de/de/daten/arbeitsmarktentwicklung.aspx>.
- ILO INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION (Hrsg.) (2007): *Key Indicators of the Labour Market*, <http://www.ilo.org>.
- INFORMATION AND PUBLISHING CENTER "STATISTICS OF RUSSIA" (Hrsg.) (2007): *Average per capita money incomes (monthly)*, <http://www.statrus.info/catalog/chapter.jsp?issue=344820&chapter16>.
- INTERNATIONAL TELECOMMUNICATION UNION (Hrsg.) (2007): *ICT Statistics*, <http://www.itu.int>.
- INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (Hrsg.) (2003): Standortpolitik – Kosten wiegen am schwersten, *iwd* 33, S. 2, Köln.
- INSTITUT FÜR DEMOSKOPIE ALLENSBACH (Hrsg.) (2003): *Unternehmerfreundliche Großstadt: Bericht über eine Telefonumfrage unter mittelständischen Unternehmern in den 25 größten Städten Deutschlands*, [http://www.ifd-allensbach.de/pdf/akt\\_0404.pdf](http://www.ifd-allensbach.de/pdf/akt_0404.pdf).
- INTEC NETZWERK INTERNATIONALE KOOPERATION (Hrsg.) (2007). *Gesamtbericht: Ukraine für FuE-Infrastruktur*, <http://www.international-kooperation.de/full.php>.

- JAIN, A. (2001): Corruption: A Review, *Journal of Economic Surveys*, Vol. 15, 1, S. 71-121.
- JAVORCIK, B. S. und M. SPATAREANU (2005): Do Foreign Investors Care About Labor Market Regulations?, *Review of World Economics*, 141, 3, S. 375-403.
- JAVORCZIK, B. S. und S.-J. WEI (2002): *Corruption and Cross-Border Investment: Firm Level Evidence*, Washington.
- KAUFMANN, D., A. KRAAY und M. MASTRUZZI (2007): *Governance Matters VI: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996-2006*, World Bank Policy Research Working Paper 4280, Washington.
- KAYSER, G.; R. CLEMENS, H.-J. WOLTER und M. SCHORN (2004): Bürokratiekosten kleiner und mittlerer Unternehmen, *Schriften zur Mittelstandsforschung* Nr. 105 NF. Gabler DUV: Wiesbaden.
- KOBRIN, S.J. (1976): The Environmental Determinants of Foreign Direct Manufacturing Investment: An Ex-Post Empirical Analysis, *Journal of International Business Studies*, 7, S. 29-42.
- KOLLER, H., U. RAITHEL und E. WAGNER (1998): Internationalisierungsstrategien mittlerer Industrieunternehmen am Standort Deutschland – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 68, Heft 2, S. 175-203.
- KOSCHATZKY, K. und V. LO (2005): *Innovationspolitik in den neuen Ländern: Bestandsaufnahme und Gestaltungsmöglichkeiten*, Stuttgart.
- KPMG (Hrsg.) (2006): *Ostdeutschland als Standort für Direktinvestitionen: ein Vergleich mit ausgewählten osteuropäischen Städten*, Frankfurt am Main.
- KRAWCZYK, O. H. LEGLER, C. SCHADT, R. FRIETSCH, T. SCHUBERT und D. SCHUMACHER (2007): Die Bedeutung von Aufhol-Ländern im globalen Technologiewettbewerb, *Studien zum deutschen Innovationssystem* Nr. 21, Hannover.
- KWON, K. H. (2002): Korean Multinationals FDI Projects: Variability in the Micro- and Marco-level Determinants, *International Trade Journal*, 16, Heft 2, S. 203-229.
- LAMBSDORFF, J. G. (2004): *Background Paper to the 2004 Corruption Perceptions Index*, [http://www.transparency.org/cpi/2004/dnld/framework\\_en.pdf](http://www.transparency.org/cpi/2004/dnld/framework_en.pdf).
- LEVIN, A., C.-F. LIN und CHIA-SHANG JAMES CHU (2002): Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite Sample Properties, *Journal of Econometrics* 108, S. 1-24.
- LÖBBE, K., H. CLAUSEN, B. FRITZSCHE, R. GRASKAMP, M. HALSTRICK-SCHWENK, P. HERNOLD, B. HILLEBRAND, B. LAGEMAN, H. D. VON LOEFFELHOLZ, A.-R. MILTON, H. RAPPEN, M. ROTHGANG, M. SCHEUER und F. WELTER (2002): Der Standort Deutschland im internationalen Vergleich: Zur Lage der Wettbewerbsfähigkeit, *Untersuchungen des RWI* 39, Essen.
- LORENZ&PARTNERS (Hrsg.) (2007): *Investitionsbedingungen in Vietnam*, Juni 2007, [www.lorenz.co.th](http://www.lorenz.co.th).

- MARIN, D. (2004): *A Nation of Poets and Thinkers – Less so with Eastern Enlargement? Austria and Germany*, Discussion Paper 2004-06, Volkswirtschaftliche Fakultät, Ludwig-Maximilians-Universität München.
- MAURO, P. (1995): Corruption and Growth, *The Quarterly Journal of Economics* 110, S. 681-712.
- MAURO, P. (1997): Why Worry About Corruption?, *Economic Issues* 6, International Monetary Fund, Washington.
- NATIONAL BUREAU OF STATISTICS OF CHINA (Hrsg.) (2007): *Per capita annual disposable income of urban households (yuan) und per capita net income of rural residents*, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2006/indexeh.htm>.
- NATIONAL STATISTICAL INSTITUTE REPUBLIC OF BULGARIA (Hrsg.) (2007): *Total income of households by sources of income - average per capita - 2004*, [http://nsi.bg/BudgetHome\\_e/BudgetHome06.htm](http://nsi.bg/BudgetHome_e/BudgetHome06.htm).
- NIERHAUS, W. (2007): Zur Entwicklung administrierter Preise im Euroraum, *ifo Schnelldienst* Nr. 17/2007, S. 21-24.
- NIERMANN, S. und J. FROHN (2004): *Standortfaktoren und ihre Bedeutung für das Abwandern von Unternehmen*, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Universität Bielefeld, Diskussionspapier Nr. 529, Bielefeld.
- PASTERNAK, P. (2007): *Forschungslandkarte Ostdeutschland*, Sonderband „die Hochschule“, Wittenberg.
- PELLEGRINI, L. und R. GERLAGH (2004): Corruption's Effect on Growth and its Transmission Channels, *Kyklos* 57, S. 429 – 456.
- PESARAN, H., (2003): *A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Section Dependence*, Cambridge Working Papers in Economics 0346, Faculty of Economics (DAE), University of Cambridge.
- PIEPER, M. (1994): *Das interregionale Standortwahlverhalten der Industrie in Deutschland – Konsequenzen für das kommunale Standortmarketing*, Göttingen.
- PROGNOS (Hrsg.) (2005): *Standortbedingungen in Sachsen aus Sicht mittelständischer Unternehmen: Ergebnisse einer Unternehmensbefragung*, [http://www.tlg.de/static/ter-mine/prognos\\_studie.pdf](http://www.tlg.de/static/ter-mine/prognos_studie.pdf) [24.07.2006].
- PRS-GROUP (Hrsg.) (2007): *International Country Risk Guide*, [www.prsgroup.com](http://www.prsgroup.com).
- PWC PRICEWATERHOUSECOOPERS AG (Hrsg.) (2007): *china compass: Winter 2006/Frühjahr 2007*, Stuttgart.
- RAGNITZ, J. (2007): Strukturunterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland als Rechtfertigung besonderer Förderung, *Wirtschaftsdienst* Nr. 7, S. 289-295.
- SACHVERSTÄNDIGENRAT ZUR BEGUTACHTUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG (Hrsg.) (2004): Zur Konstruktion eines Index staatlich administrierter Verbraucherpreise, Anhang IV.D, *Jahresgutachten 2004/2005*, Wiesbaden.
- SCHÄTZL, L. (1993): *Wirtschaftsgeographie 1: Theorie*, 5. Auflage, Paderborn.

- SCHIVAO, S. (2007): Common Currencies and FDI Flows, *Oxford Economic Papers* 59, S. 536-560.
- SCHRÖDER, C. (2006): *Arbeitskosten international – Kaum Entlastung für deutsche Industrie*, Institut der deutschen Wirtschaft 32, 4-5.
- SCHRÖDER, C. (2007): Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, Institut der deutschen Wirtschaft, *Trends* 4/2007.
- SHLEIFER, A. und R.W. VISHNY (1993): Corruption, *The Quarterly Journal of Economics* 108, S. 599-617.
- SINN, H.W. (2005): *Ist Deutschland noch zu retten?*, 6. Auflage, München.
- SMARZYNSKA B.K. und S.-J. WEI (2002): *Corruption and Cross-Border Investment: Firm-Level Evidence*, The Brookings Institutions, 16, August, Washington.
- SPIEB, S. (2000): *Das Standortwahlverhalten von Investoren in Thüringen*, Arbeitspapier des Fachgebietes BWL/Marketing Nr. 11, Ilmenau.
- SPRENGER, R.-U. (1992): Umweltschutz als Standortfaktor, *Reihe „Wirtschaftspolitische Diskurse“*, 36, Bonn.
- STADT KÖLN (Hrsg.) (2002): *Industrienumfrage Köln 2002*, <http://www.stadt-koeln.de/wirtschaft/artikel/04147/index.html>.
- STATE STATISTICS COMMITTEE OF UKRAINE (Hrsg.) (2007): *Disposable income of households for January-December of 2005*, [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/ndn/ndn\\_e/ndn1205\\_e.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/ndn/ndn_e/ndn1205_e.html).
- STATISTICAL OFFICE OF THE REPUBLIC OF SLOVENIA (Hrsg.) (2007): *Average annual available money assets of households in 2004, average per household member*, [http://www.stat.si/letopis/2006/14\\_06/14-01-06.htm?jezik=en](http://www.stat.si/letopis/2006/14_06/14-01-06.htm?jezik=en).
- STATISTICS BUREAU JAPAN (Hrsg.) (2007): *Average monthly disposable income of workers' households*, <http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/pdf/c13cont.pdf>.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.) (2006): *Statistisches Jahrbuch 2006 für das Ausland*, Wiesbaden.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.) (2007a): *Gewerbesteuerhebesätze 2006 leicht gestiegen*, Pressemitteilung Nr. 329 vom 22.08.2007.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.) (2007b): *Arbeitskosten im europäischen Vergleich*, Pressemitteilung vom 9. Februar 2007, Wiesbaden.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.) (2007c): *Preise - Internationaler Vergleich der Verbraucherpreise (verschiedene Ausgaben)*, *Fachserie 17 Reihe 10*.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.) (2007d): *Monatsbericht im Produzierenden Gewerbe (Betriebe)*, *Fachserie 4 Reihe 4.1.1*.
- TANZI, V. und H. DAVOODI (1997): *Corruption, Public Investment, and Growth*, IMF Working Paper 97/139, Washington.
- TNS INFRATEST FORSCHUNG GMBH (Hrsg.) (2007): *Monitoring Informations- und Kommunikationswirtschaft*, 10. Faktenbericht, München-Berlin.



- TRAN, C. N. (2006): *Vietnam's Innovation System: Toward a Product Innovation Ecosystem*, [http://crds.jst.go.jp/GIES/archive/GIES2006/participants/abstract/33\\_cangoc-tran.pdf](http://crds.jst.go.jp/GIES/archive/GIES2006/participants/abstract/33_cangoc-tran.pdf).
- TRANSPARENCY INTERNATIONAL (2007): *Korruptionswahrnehmungsindex*, <http://www.transparency.de>.
- UNCTAD (Hrsg.) (2006), *World Investment Report 2006*. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, United Nations, New York-Genf.
- UNITED NATIONS OFFICE ON DRUGS AND CRIME (Hrsg.) (2003): *Crime Survey*, <http://unodc.org>.
- UNITED NATIONS OFFICE ON DRUGS AND CRIME (Hrsg.) (2006): *Crime Survey*, <http://unodc.org>.
- US DEPARTMENT OF STATE (Hrsg.) (2007): *Country Reports on Human Rights 2006*.
- VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNGEN DER LÄNDER (Hrsg.) (2007a): Bruttoinlandsprodukt, Bruttowertschöpfung in den Ländern und Ost-West-Großraum-Regionen Deutschlands 1991-2006, *Reihe 1 Länderergebnisse Band 1*.
- VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNGEN DER LÄNDER (Hrsg.) (2007b): Bruttoinlandsprodukt, Bruttowertschöpfung in den kreisfreien Städten und Landkreisen Deutschlands 1992 und 1994 bis 2005, *Reihe 2 Kreisergebnisse Band 1*.
- VOTTELER, M. (2001): Erfassung und Aussagegehalt von Daten zu ausländischen Direktinvestitionen in den Bundesländern, *ifo Dresden berichtet* Nr. 4, S. 41-46.
- WANGER, S. (2006): Erwerbstätigkeit, Arbeitszeit und Arbeitsvolumen nach Geschlecht und Altersgruppen - Ergebnisse der IAB-Arbeitszeitrechnung nach Geschlecht und Alter für die Jahre 1991-2004, *IAB Forschungsbericht 2/2006*, Nürnberg.
- WEI, S.-J. (1997): *Why Corruption Is So Much More Taxing Than Tax? Arbitrariness Kills*, NBER Working Paper 6255, Cambridge (MA).
- WEI, S.-J. (2001): *Corruption in Economic Transition and Development: Grease or Sand?*, UNECE Spring Seminar, May 7, Genf.
- WELTBANK (Hrsg.) (2006): *World Development Indicators 2006*.
- WELTBANK und PRICEWATERHOUSECOOPERS (PWC) (Hrsg.) (2006): *Gemeinschaftsstudie „Paying Taxes – The Global Picture“*.
- WIIW WIENER INSTITUT FÜR INTERNATIONALE WIRTSCHAFTSVERGLEICHE (Hrsg.) (2005): *Ausländische Direktinvestitionen in Mittel-, Ost- und Südosteuropa: Möglichkeiten für Akquisitionen und Auslagerungen*, Pressemitteilung vom 2. Juni, Wien.
- WIIW WIENER INSTITUT FÜR INTERNATIONALE WIRTSCHAFTSVERGLEICHE (Hrsg.) (2007): *Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe: Shift to the East*, Wien.
- WINTERSTEIN, N. (1998): *Die Debatte um den Investitions- und Produktionsstandort Deutschland: Eine kritische Analyse angebotstheoretischer Krisendiagnosen, Argumentationsstrategien und ihrer empirischen Fundierung*, Diss., Universität Konstanz.

- WISSENSCHAFTLICHER BEIRAT BEIM BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN (Hrsg.) (2007): Einheitliche Bemessungsgrundlage der Körperschaftssteuer in der Europäischen Union, *Monatsbericht des BMF*, April 2007, S. 67-73.
- WÖLFER, D. (2007): *AHK-Konjunkturumfrage: Top-Standort für deutsche Unternehmen*, MOE – Wirtschaft in Mittel- und Osteuropa, Juli, S. 24-27.
- XING, Y. und G. WAN (2006): Exchange Rates and Competition for FDI in Asia, *The World Economy*, 29, 4, S. 419-434.

# Anhang



## A1 Regioneneinteilung

**Tabelle A1: Regioneneinteilung**

Mittel- und Osteuropa	Albanien Bosnien-Herzegowina Bulgarien Estland Kroatien Lettland Litauen Mazedonien Moldawien Montenegro Polen Rumänien Russland Serbien Slowakei Slowenien Tschechien Ukraine Ungarn Weißrussland
Ostasien	Brunei China Hong Kong Indien Indonesien Japan Kambodscha Malaysia Myanmar Nordkorea Pakistan Philippinen Singapur Südkorea Taiwan Thailand Vietnam

*Quelle: Zusammenstellung des IFO INSTITUTS.*



## **A2 Beschreibung der Indikatoren und deren Datenquellen**

### **1. Politische, rechtliche und soziale Rahmenbedingungen**

#### ***Politische Stabilität***

Ein umfassendes Datenangebot zur Messung der politischen Stabilität eines Landes kann dem INTERNATIONAL COUNTRY RISK GUIDE (ICRG) (2007) entnommen werden. Als Indikatoren für die verschiedenen Facetten politischer Stabilität können sieben Komponenten des Ratings politischer Risiken eines Landes genutzt werden. Tabelle A1 gibt einen Überblick über die in der Panelschätzung verwendbaren Einzelkomponenten. All diese Maßgrößen sind für den Zeitraum 1984 bis 2006 für 140 Länder verfügbar und ermöglichen eine differenzierte Untersuchung der Relevanz des Standortfaktors Politische Stabilität.

#### ***Rechtssicherheit***

Zur Messung des Ausmaßes an Rechtssicherheit, das in den einzelnen Ländern vorherrscht, stehen verschiedene Indikatoren zur Verfügung. Das WORLD ECONOMIC FORUM (WEF) (2004) bedient sich einer Managerumfrage, um einen Aspekt der Rechtssicherheit, die Unabhängigkeit der Gerichte, zu quantifizieren. Der aus den Antworten der Führungskräfte aus bis zu 104 Ländern resultierende Index wird ab 1998 im Global Competitiveness Report veröffentlicht. Je höher der Indexwert ausfällt, desto geringer wird die Beeinflussung des Gerichtswesens durch Regierung bzw. Parteien eingeschätzt. Da der Global Competitiveness Report ab 2002 nur noch zweijährig veröffentlicht wird, musste der Datenpunkt für 2003 interpoliert werden, um eine Verwendung dieses Indikators in der Panelanalyse zu ermöglichen.

Ein allgemeiner und umfassender Index zur Recht und Ordnung (*Law & Order*), der eine sehr gute räumliche und auch zeitliche Verfügbarkeit aufweist, wird im Rahmen des ICRG (2007) veröffentlicht. Er berücksichtigt zum einen die Stärke und Unbefangenheit des Rechtssystems und zum anderen den Grad der Einhaltung der geltenden Rechtsnormen. So geht in die Bewertung der Rechtssituation eines Landes auch ein, wenn zwar eine strikte Gesetzeslage vorhanden ist, diese jedoch nicht durchgesetzt wird bzw. werden kann. Je niedriger der Indexwert ausfällt, desto schlechter wird die Rechtslage in dem Land beurteilt. Die Daten sind ab 1984 bis 2005 für 140 Länder verfügbar.

**Tabelle A2: Einzelkomponenten des Ratings politischer Risiken**

<i>Stabilität der Regierung</i>	Dieser Indikator beschreibt die Fähigkeiten einer Regierung sowohl ihr ausgewiesenes Programm zu realisieren als auch im Amt zu bleiben. Im Speziellen werden die Einheit der Regierung, ihre legislative Stärke und ihre Unterstützung durch die Öffentlichkeit bewertet. Ein hoher Indexwert drückt einen hohen Grad an Stabilität aus, ein niedriger Wert signalisiert das Gegenteil.
<i>Militär &amp; Politik</i>	Dieser Index beurteilt den Grad der Einmischung des Militärs in das politische Geschehen eines Landes. Ein geringer Indexwert signalisiert eine starke politische Beteiligung des Militärs und somit tendenziell ein hohes politisches Risiko.
<i>Ethnische Spannungen</i>	Diese Maßzahl des ICRG stellt eine Beurteilung der Spannungen innerhalb eines Landes dar, die auf Rassen-, Nationalitäten-, oder Sprachunterschiede zurückgeführt werden können. Niedrige Indexwerte sagen aus, dass starke Spannungen in dem jeweiligen Land existieren, da intolerant und kompromisslos mit diesen Unterschieden umgegangen wird. Ein hoher Indexwert bezeichnet dagegen, dass keine ethnischen Spannungen existieren, auch wenn durchaus ethnische Unterschiede vorhanden sein können.
<i>Grad und Qualität der Demokratie</i>	Diese Größe ist ein Maß dafür, wie stark die Demokratie in einem Land ausgeprägt ist. Größen die auf diesen Indikator einen Einfluss haben, sind bspw. freie Wahlen, Zahl der politisch aktiven Parteien, Existenz einer Opposition, unabhängiges Rechtswesen, Achtung der Menschenrechte. Je höher der Indexwert ist, desto höher demokratischer ist das Land und desto geringer wird die Wahrscheinlichkeit eines (friedlichen oder bewaffneten) Sturzes der Regierung eingeschätzt. Den niedrigsten Wert erhalten Länder in denen eine einzige Person oder Personengruppe unkontrolliert die Staatsgewalt besitzt.
<i>Stärke und Qualität der Verwaltung</i>	Eine starke Verwaltung, die mit hoher Qualität arbeitet, minimiert die Politikrevisionen, wenn ein Regierungswechsel stattfindet. Somit erreicht ein Land hohe Werte bei dieser Maßgröße, wenn es über eine gut funktionierende und stabile Bürokratie verfügt, die eigene Rekrutierungs- und Weiterbildungsmechanismen aufweist. Niedrige Werte werden vergeben, wenn das existierende Verwaltungssystem nicht fähig ist, Risiken eines Regierungswechsels abzufedern.

Quelle: ICRG (2007).

### ***Wirtschafts- und Eigentumsverfassung***

Als Proxyvariable für die Wirtschafts- und Eigentumsverfassung bieten sich drei verschiedene Teilindizes des Index of Economic Freedom, der von der HERITAGE FOUNDATION (2006) herausgegeben wird, an. Erstens kann der Einfluss des Staates in das Wirtschaftsgeschehen betrachtet werden, der folgende Aspekte berücksichtigt (*Government Intervention Index*): den Anteil des Staatskonsums am Bruttoinlandsprodukt (BIP), im Staatsbesitz befindliche Unternehmen, den Anteil der Einnahmen aus staatlichen Unternehmen und anderem staatlichen Besitz an den gesamten Staatseinnahmen und den ökonomischen Output, der vom Staat produziert wird. Je höher der Index ausfällt, desto stärker wird der staatliche Einfluss auf das Wirtschaftsgeschehen eingeschätzt.

Auch das Ausmaß des informellen Marktes eines Landes gibt Aufschluss über die Stärke der staatlichen Intervention ins Wirtschaftsgeschehen, da dieser direkt aus überhö-



ten Steuern, starken Regulierungen und anderen Staatseingriffen resultiert. Er kann mit Hilfe des zweiten Teilindex der HERITAGE FOUNDATION quantifiziert werden (*Informal Market Activity*). Die Datengrundlage dieses Index bildet der Corruption Perception Index von TRANSPARENCY INTERNATIONAL (siehe Datenbeschreibung zum Standortfaktor Korruption), da ein hohes Maß an Korruption gleichbedeutend für einen starken informellen Markt steht [vgl. BEACH und MILES (2006), S. 73-74]. Ein hoher Indexwert drückt eine schwache Bedeutung des informellen Marktes aus.

Speziell in Hinblick auf die Eigentumsverfassung ist ein dritter Index der HERITAGE FOUNDATION von Bedeutung (*Property Rights*). Er beurteilt, inwieweit privates Eigentum in einem Land durch Gesetze und das Gerichtswesen geschützt ist. Dafür werden die gesetzlichen Regelungen und die Unabhängigkeit, Effizienz und Bestechlichkeit der Judikative betrachtet. Des Weiteren wird die Wahrscheinlichkeit einer Enteignung berücksichtigt. Je unsicherer der Schutz des privaten Eigentums in einem Land ausfällt, desto geringere Werte nimmt der Index an [vgl. BEACH und MILES (2006), S. 70-71]. Diese drei Indizes der HERITAGE FOUNDATION sind ab 1995 bis 2006 für bis zu 164 Länder verfügbar und bilden eine sehr gute Ausgangsbasis für eine Panelanalyse.

Alternativ kann zur Beschreibung der Eigentumsverfassung auch der Grad des Investitionsrisikos (*Investment Profile*) des ICRG verwendet werden. Er setzt sich aus der Einschätzung zur Durchsetzbarkeit von Verträgen, Risiko einer Zwangsentziehung, Rückführbarkeit von Gewinnen sowie Zahlungsverzögerungen zusammen. Je geringer das aus diesen Faktoren resultierende Risiko für den Unternehmer ist, desto höhere Werte nimmt der Index an [vgl. ICRG (2007)]. Die sehr gute Verfügbarkeit dieser Daten von 1984 bis 2006 für 140 Länder ermöglicht die Verwendung auch dieses Indikators zur empirischen Analyse des potenziellen Standortfaktors Wirtschafts- und Eigentumsverfassung.

### ***Bürokratie- und Markteintrittsregeln***

Ein allgemeiner Index für die Regulierungsdichte eines Landes wird von der HERITAGE FOUNDATION bereitgestellt. Er misst insbesondere, wie einfach bzw. schwierig sich die Aufnahme der Unternehmertätigkeit in einem Land gestaltet. Dafür werden die Einfachheit des Erhalts einer Gewerbeerlaubnis, die Verbreitung von Korruption in der Bürokratie, Regulierungen in Hinblick auf die Arbeitnehmer (bezahlter Urlaub, Elternschaftsregelungen, u.a.), die Umwelt und den Verbraucher- und Arbeitsschutz in die Betrachtung einbezogen. Der Index berücksichtigt auch, inwieweit die Regulierung eine Last für die Unternehmertätigkeit darstellt. Ein hoher Wert des Index drückt aus, dass

Regulierungen sehr strikt und zudem unsystematisch gestaltet sind sowie Korruption innerhalb der Verwaltung verbreitet ist. Minimale und einheitliche Regulierungen sowie kaum vorhandene Korruption werden durch einen niedrigen Indexwert signalisiert. Dieser Indikator ist für bis zu 164 Länder im Zeitraum 1995-2006 erhältlich und weist somit eine ausgezeichnete räumliche und zeitliche Verfügbarkeit in Hinblick auf die Panelanalyse auf.

### ***Korruption***

Zur Messung des potenziellen Standortfaktors der Korruption in unterschiedlichen Ländern existieren verschiedene Indikatoren. Ein möglicher Index zur Messung der Korruptionsniveaus wird vom ICRG im Rahmen des Political Risk Ratings veröffentlicht. Er basiert auf Expertenmeinungen des ICRG und ist ein Maß für die Korruptionsanfälligkeit im öffentlichen Sektor. Diese gefährdet ausländische Direktinvestitionen, indem die ökonomische und finanzielle Umwelt verzerrt und die Effizienz von Regierung und Unternehmen durch Machtmissbrauch reduziert werden. Neben finanzieller Korruption, beispielsweise in Form von Bestechungsgeldern, fließen in diesen Index ebenso gegenseitige Gefälligkeiten, Vetternwirtschaft, geheime Parteienfinanzierung sowie heimliche Verbindungen zwischen Regierung und Unternehmen ein [vgl. ICRG (2007)]. Ein hoher Wert des Index korrespondiert mit einem weniger korrupten Land. Der Index steht vollständig für die Jahre 1984 bis 2003 für 140 Länder zur Verfügung.

Der *Corruption Perceptions Index* (CPI) (dt. Korruptionswahrnehmungsindex) wird von TRANSPARENCY INTERNATIONAL jährlich seit 1995 herausgegeben. Der CPI ist ein zusammengesetzter Index. Er basiert auf einer Vielzahl von Umfragen und Untersuchungen verschiedener Institutionen bei Geschäftsleuten und Länderanalysten, in denen die Wahrnehmung von Korruption im öffentlichen Sektor in verschiedenen Ländern wiedergegeben wird. Der Index umfasst Werte von 1 bis 10, wobei 10 die geringste Wahrnehmung von Korruption angibt, und somit das bestmögliche Ergebnis ist. Dabei ist zu beachten, dass die Anzahl der zugrunde liegenden Erhebungen bzw. Institutionen sowie der untersuchten Länder in den einzelnen Jahren variiert. Der Corruption Perceptions Index ist für eine Vielzahl von Ländern und vollständig für den Zeitraum 1995-2006 verfügbar und kann alternativ zum Index des ICRG als Indikator in der empirischen Analyse des möglichen Standortfaktors Korruption verwendet werden.

### ***Umweltauflagen***

Im Folgenden werden mögliche Indikatoren für die Umweltauflagen der einzelnen Länder vorgestellt werden. Eine Möglichkeit besteht in der Analyse der Umweltabkommen, die ein Land unterschrieben bzw. ratifiziert hat. In diese Betrachtung wurden die folgenden vier Umweltabkommen einbezogen:

- Klimarahmenkonvention (1992 in New York)
- Biodiversitätskonvention (1992 in Rio de Janeiro)
- Kyoto-Protokoll (1997 in Kyoto)
- Cartagena-Protokoll (2000 in Cartagena).

Ob ein Land diese Umweltabkommen unterschrieben bzw. ratifiziert hat, konnte für das Jahr 2004 aus dem HUMAN DEVELOPMENT REPORT (2007) und für 2006 aus dem CIA WORLD FACTBOOK (2007) entnommen werden. Um eine Zeitreihe für 1995 bis 2006 bilden zu können, wurde für jedes Land untersucht, an welchen Umweltabkommen sie beteiligt sind.<sup>36</sup> Dabei wurde in „unterschiedene und ratifizierte“ und „unterschiedene aber nicht ratifizierte“ Umweltabkommen unterschieden.<sup>37</sup> Beide Datensätze werden alternativ in die Analyse einbezogen. Diese Informationen sind somit für 176 Länder vorhanden und stellen eine gute Proxyvariable für die Umweltauflagen in einem Land dar.

### ***Arbeitsmarktregulierung***

Wie flexibel der Arbeitsmarkt einer Region gestaltet ist, kann auf verschiedene Art und Weise gemessen werden. Der Index zur Flexibilität von Löhnen und Preisen (*Wages and Prices*) der HERITAGE FOUNDATION ist über einen langen Zeitraum für bis zu 164 Länder verfügbar. Er bewertet das Ausmaß in welchem die Regierung dem Markt Freiraum lässt, Löhne und Preise zu setzen. Im Speziellen wird das Vorhandensein von Mindestlohnregelungen oder andersartige Beeinflussungen von Löhnen und Preisen betrachtet. Je flexibler die Lohn- und Preisgestaltung in einem Land stattfinden kann, desto niedrigere Werte nimmt der Index an [vgl. BEACH and MILES (2006), S. 70].

---

<sup>36</sup> Da keine genauen Informationen des Jahres der Vertragsunterzeichnung für alle Länder und alle vier Abkommen verfügbar waren, wurde die Annahme getroffen, dass die Länder im Jahr der Abkommenserklärung unterschrieben haben.

<sup>37</sup> So hat bspw. die USA das Kyoto-Protokoll zwar unterschrieben, aber nie ratifiziert. Da keine genauen Informationen zum Jahr der Ratifizierung vorlagen, musste weiterhin angenommen werden, dass bei erfolgter Ratifizierung das Jahr der Ratifizierung dem Jahr der Vertragsunterzeichnung entspricht.

Ein weiterer gut geeigneter Indikator zur quantitativen Beschreibung der Arbeitsmarktregulierung wird vom FRASER INSTITUTE veröffentlicht. Er setzt sich aus den folgenden Komponenten zusammen, deren Datengrundlage wiederum verschiedene Sekundärstatistiken, u. a. die WELTBANK und das WORLD ECONOMIC FORUM, sind:

- Einfluss von Mindestlöhnen auf dem nationalen Arbeitsmarkt,
- Ausmaß, in dem Einstellungs- und Entlassungspraktiken in privaten Verträgen geregelt werden,
- Anteil der Beschäftigten, deren Löhne durch kollektive Verhandlungen bestimmt sind,
- Existenz von Arbeitslosigkeitsunterstützungen, die den Anreiz, eine Arbeit aufzunehmen, beeinflussen,
- Vorhandensein einer Wehrpflicht zur Beschaffung von militärischem Personal, dabei werden die Länder am besten bewertet, in denen es keine Verpflichtung zum Wehrdienst gibt.

Unter Berücksichtigung der oben genannten Aspekte wird ein zusammengefasster Index zur Arbeitsmarktregulierung eines Landes gebildet, der für 129 Länder und für die Jahre 1995 und 2000-2004 verfügbar ist, wobei niedrige Werte des Index eine geringe Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt signalisieren [vgl. GWARTNEY und LAWSON (2006)]. Um diesen Indikator in der Panelanalyse verwenden zu können, wurden die Werte für die Jahre 1996-1999 linear interpoliert.

### ***Steuerbelastung***

Die idealen Kennzahlen für die Auswirkungen der Steuerbelastung auf die Investitionen sind die effektiven Grenzsteuersätze (für Erweiterungsinvestitionen) und die effektiven Durchschnittsteuersätze (für Neuinvestitionen). Leider setzen beide Kennzahlen detaillierte Informationen über das Steuersystem voraus. So werden nicht nur die Steuersätze benötigt, sondern auch die Bemessungsgrundlage (und damit sämtliche Abschreibungsregularien, Ausnahmetatbestände etc.) der Steuer. Daher wurden diese Kennzahlen bisher nur für wenige Länder und einzelne Jahre ermittelt. Für die vorliegende Untersuchung kommen in Anbetracht der Länderstruktur und der verfügbaren Daten diese Kennzahlen nicht infrage.

Alternativ werden die tariflichen Unternehmenssteuersätze als Proxy verwendet. Zwar stellt dies nur eine Näherungslösung dar, da Bemessungsgrundlagen, Tarifiermäßigungen u. a. vernachlässigt werden. Allerdings wird die effektive Steuerbelastung im Wesentlichen von den Tarifen geprägt [vgl. SPENGLER und ECKERLE (1999)], so dass Länder mit höheren tariflichen Steuersätzen auch i. d. R. höhere Effektivbelastungen aufwei-

sen.<sup>38</sup> In Ergänzung zu den marginalen Tarifsteuersätzen der Körperschaftsteuer werden auch die Grenzsteuersätze für Einkommensbesteuerung von Individuen und die Staatsausgaben (normiert auf das BIP) betrachtet. Die Idee für letzteres ist, die Kosten einer Regierung für die Gesellschaft abzubilden. Wenn eine Regierung Geld ausgibt, schöpft sie Ressourcen ab, die potenziell im privaten Sektor produktiver sind. Dabei ist es egal, ob der Staat dieses Geld für eigene Zwecke (Staatskonsum) oder als Transfers ausgibt, es reduziert den Grad der ökonomischen Freiheit der privaten Akteure. Infolgedessen erhöht sich die zu finanzierende Abgabenlast (unabhängig davon ob die Öffentlichkeit jetzt oder später besteuert wird). Der *Fiscal Burden Index* der HERITAGE FOUNDATION fasst diese beiden Größen zu einem Index der Steuerlast zusammen. Je geringer die Kennzahl ausfällt, desto geringer ist die zu tragende „Last“. Es werden 163 Länder über einen Zeitraum von 1995 bis 2004 erfasst.

Zusätzlich werden noch verschiedene Ausprägungen der Steuerbelastung betrachtet:

- Steuereinnahmen auf Kapital- und Unternehmensgewinne plus Einkommenssteuer auf Löhne und Gehälter (in Prozent der Steuereinnahmen)
- Steuereinnahmen auf Güter und Dienstleistungen (in Prozent der Steuereinnahmen)
- Steuerquote (Steuereinnahmen im Verhältnis zum BIP)

Die Daten für die Jahre 1995 bis 2004 stammen aus der WDI-Datenbank der Weltbank.

### ***Kredit- und Kapitalmarktzugang***

Hinsichtlich des Kredit- und Kapitalmarktzugangs in einem Land steht eine Vielzahl von Maßzahlen zur Verfügung, die verschiedenste Aspekte beleuchten. Folgende Daten der WELTBANK weisen eine gute zeitliche Verfügbarkeit auf, da sie bereits ab 1980 vorhanden sind und somit in einer Panelanalyse verwendet werden können [vgl. WELTBANK (2006)]:

- Der Anteil der vergebenen Kredite von Banken am BIP. Als Banken werden in diesem Zusammenhang alle Währungsbehörden, Kreditinstitute und andere Banken, wie Baufinanzierer oder Hypothekenbanken, gezählt.
- Die Spanne zwischen den Zinssätzen von Banken für Kredite an erstklassige Kunden und für Sicht-, Termin- oder Spareinlagen.
- Die Höhe des Zinses für Kredite an erstklassige Kunden. Der Zinssatz steht auch inflationsbereinigt zur Verfügung.

---

<sup>38</sup> Allerdings haben die internationalen Steuerreformen der letzten Jahre den Zusammenhang zwischen Körperschaftssteuer und persönlicher Einkommensteuer etwas abgeschwächt.

Weitere Indikatoren sind beim WEF erhältlich, das internationale Führungskräfte in bis zu 104 Ländern hinsichtlich verschiedener Aspekte des Kredit- und Kapitalmarktzuganges befragt. Die Verfügbarkeit von Krediten wird mittels der folgenden drei Maßzahlen abgebildet:

- Die erste Größe bewertet, wie einfach es ist, mit einem guten Geschäftsplan, aber ohne Sicherheiten einen Bankkredit zu bekommen. Niedrige Punktzahlen stehen dafür, dass dies unmöglich ist, hohe signalisieren das Gegenteil [vgl. WEF (2004)].
- Die zweite Maßzahl beschreibt, ob es während des letzten Jahres einfacher (hoher Indexwert) oder schwieriger (niedriger Indexwert) geworden ist, einen Unternehmenskredit zu erhalten [vgl. WEF (2004)].
- Ein weiterer Index bildet ab, wie einfach Unternehmer mit innovativen aber risikobehafteten Projekten Kapital erhalten. Ist dies möglich, werden hohe Punktzahlen vergeben.

Die ersten beiden Indizes sind erst ab dem Jahr 1999 verfügbar, so dass sie nur sehr eingeschränkt in einer Paneluntersuchung verwendet werden können. Dies trifft jedoch nicht auf den dritten Indikator zu, der bereits ab 1996 erhältlich ist.

### ***Religion***

Der Einfluss der Religion soll in der Analyse aus zwei unterschiedlichen Gesichtspunkten betrachtet werden, die aber in einem engen Verhältnis stehen. Der erste Aspekt betrifft den Einfluss der religiösen Freiheit (*Religious Freedom*) auf die Investitionsentscheidung. Hierfür wird ein qualitativer Indikator mit einer Skala von 1 bis 4 verwendet. Dabei steht „1“ für religiöse Freiheit und „4“ für religiöse Unfreiheit. Als Datenquelle wird die World Christian Database zugrunde gelegt. Der dort verwendete Freiheitsbegriff, entspricht im Wesentlichen dem der Allgemeinen Menschenrechtserklärung der Vereinten Nationen aus dem Jahr 1948. Da dieser Indikator aber bisher nur zu einem einzigen Zeitpunkt verfügbar ist, muss für dessen Verwendung in einem Panel die Annahme getroffen werden, dass sich die religiöse (Un-)Freiheit innerhalb des letzten Jahrzehntes nicht verändert hat. Dies ist sicherlich für einen Großteil der betrachteten Länder der Fall. Ausnahmen hiervon bilden Staaten, in denen es zu größeren Umbrüchen, wie z.B. in Afghanistan, gekommen ist. Trotzdem scheint die Annahme nicht zu stark zu sein, da durch die Variable nur die de facto, nicht aber die de jure Freiheit gemessen wird.

Eine weitere Möglichkeit die religiöse Freiheit zu erfassen ist die Betrachtung der Fragmentierung der Religionen (*Religious Fragmentation*). Je größer die Vielfalt und je gleichmäßiger die Verteilung in der Bevölkerung, umso größer ist die religiöse Toleranz und damit die Freiheit im Glauben. Die Fragmentierung wird anhand eines Gini-Koeffizienten gemessen. Die Datengrundlage der prozentualen Zusammensetzung hierfür stammt aus dem CIA WORLD FACTBOOK (2007). Für diese Maßzahl gilt, je größer der Koeffizient, desto größer die Zersplitterung und desto liberaler die Einstellung. Auch hier muss aufgrund der Datensituation die Annahme getroffen werden, dass die religiöse Zusammensetzung innerhalb des Untersuchungszeitraums konstant bleibt.

Ein letzter Punkt zu diesem Thema stellt die Interaktion von Politik und Religion dar. Religiöse Spannungen können ihren Ursprung in der Dominanz einer Religion in der Gesellschaft und/oder Regierung haben. Falls diese Gruppe zum Beispiel versucht, die zivile Gesetzgebung auszuhebeln und an deren Stelle fundamental religiöse Gesetze zu etablieren, wird dies zu erheblichen Spannungen in der Bevölkerung führen. Denn damit würden automatisch Teile der Bevölkerung von der Legislative und Judikative ausgeschlossen und gleichzeitig unterdrückt. Derartige Entwicklungen werden durch die Variable „*Religion in Politics/Religious Tensions*“ abgebildet, die durch den ICRG erhoben wird. Das Risiko, das solchen Situationen zu Grunde liegt, reicht von einer unangemessenen Politik bis hin zum Bürgerkrieg. Die Kennzahl liegt für den Zeitraum von 1984 bis 2005 auf Jahresbasis über eine Breite von 145 Ländern vor. Die Variable hat dabei qualitative Merkmalsausprägungen von null bis vier, wobei die höchste Ausprägung mit dem geringsten Risiko bzw. der geringsten Einfluss der Religion auf die Politik (vollkommen säkularer Staat) einhergeht.

### ***Image und Tradition der Region***

Weltweite Erhebungen zum Image und der Tradition von Regionen oder Ländern sind nur für sehr wenige Länder verfügbar. Um dennoch die Relevanz dieser möglichen Determinante für Standortentscheidungen in einer Regressionsanalyse überprüfen zu können, muss auf eine Hilfsvariable zurückgegriffen werden. Hierfür bietet sich der Nettomigrationssaldo eines Landes an, der ab 1995 für ca. 250 Länder im CIA WORLD FACTBOOK (2007) veröffentlicht wird. Er misst die Differenz zwischen der Anzahl der Personen, die in ein Land immigrieren und denen, die dieses Land im Lauf des Jahres verlassen pro 1000 Personen. Es wird angenommen, dass das Image eines Landes umso höher eingeschätzt werden kann, je höher der Nettomigrationssaldo ausfällt, d.h. je mehr Personen im Laufe eines Jahres in das Land immigrieren bzw. je weniger emigrieren. Es ist

jedoch zu beachten, dass bestimmte Faktoren, beispielsweise Flüchtlingsbewegungen aus Nachbarländern, dies verzerren können.

## **2. Markterschließung**

### ***Größe der Absatzmärkte und Transportkosten zwischen Alternativstandort und Absatzmarkt***

Zur Messung der Größe des Absatzmarktes bieten sich im Wesentlichen zwei Indikatoren an, die den World Development Indicators (vgl. WELTBANK 2006) entnommen wurden: die Bevölkerungsdichte und das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf. Die von der Weltbank veröffentlichten Daten gehen auf US-Dollarbasis ein. Für die Umrechnung des Bruttoinlandsproduktes werden die jeweiligen (durchschnittlichen) Wechselkurse des Jahres 2000 zugrunde gelegt. Zusätzlich dazu kann das Wachstum des BIP betrachtet werden.

Im BIP sind neben Konsum und Investition auch die Nettoexporte enthalten. Ist der Saldo aus Export und Import sehr hoch, kann dadurch das BIP als Proxy-Größe des Absatzmarktes verzerrt sein. Daher bietet sich die Verwendung der Konsumausgaben als Alternativmaß an. Der Konsum beinhaltet private und öffentliche Ausgaben bzw. nur die privaten Anschaffungen. Aus Gründen der Vergleichbarkeit zwischen den Ländern muss sowohl eine Standardisierung durch Verwendung von Pro-Kopf Zahlen als auch durch Umrechnung in US-Dollar erfolgen. Für diese Umrechnung finden ebenfalls die Wechselkurse des Jahres 2000 Anwendung, um inflationäre Verzerrungen zu vermeiden.

### ***Konkurrenzsituation im Absatzmarkt***

Um die Stärke des Wettbewerbs zu erfassen, ist es nötig auf Branchenebene der jeweiligen Länder eine Art der Konzentrationsmessung/Wettbewerbsintensität (z.B. des Umsatzes) durchzuführen. Aufgrund der Datensituation ist dies nicht möglich. Allerdings stellt das WORLD ECONOMIC FORUM für diesen Standortfaktor zwei verschiedene Indikatoren zur Verfügung. Beide resultieren aus einer jährlich durchgeführten Umfrage unter Führungskräften in bis zu 104 Ländern, die im Global Competitiveness Report veröffentlicht wird. Zum einen die generelle Intensität des Wettbewerbs auf dem natio-



nen Markt<sup>39</sup>, wobei ein niedriger Indexwert für eine schwach ausgeprägte Konkurrenzsituation und selten auftretende Preiskämpfe steht. Hohe Punktzahlen signalisieren dagegen, dass der Wettbewerb in den meisten Branchen des Landes sehr stark ist und die jeweilige Marktführerschaft im Zeitverlauf wechselt. Zum anderen werden die Führungskräfte danach gefragt, worin die Konkurrenz auf dem Absatzmarkt besteht.<sup>40</sup> Sind es vorrangig Importe, dann weist der Index geringe Werte auf. Besteht die Konkurrenz jedoch aus lokalen Firmen oder Niederlassungen von international agierenden Konzernen, nimmt der Index hohe Werte an [vgl. WEF (2004)]. Beide Maßgrößen sind für den Zeitraum 1998 bis 2004 vorhanden.

### ***Vermeidung von Währungsrisiken***

Exportorientierte Unternehmen sehen sich häufig dem Problem der Wechselkursinstabilität gegenüber. Eine Lösung zur Vermeidung des Währungsrisikos ist der Aufbau von Produktionsstätten im Ausland. Dies lohnt sich besonders, wenn der Produktionsort gleichzeitig einen großen Absatzmarkt aufweist. Höhere Volatilitäten der Wechselkurse sollten demnach zu steigenden ausländischen Direktinvestitionen führen. Um Währungsrisiken abzubilden wird die Änderungsrate des nominalen Wechselkurses in Preisnotierung (d.h. aus Sicht des Inlandes fällt eine Aufwertung des Wechselkurses mit einem Rückgang der nominalen Größe zusammen) verwendet. In der Analyse finden die offiziellen bilateralen Kurse zum US-Dollar Verwendung, da ein Unternehmen nur zu diesen seine Devisen umtauschen kann. Um die Änderungen der Wechselkurse abzubilden, werden zum einen die Änderungsraten gegenüber dem Vorjahr und zum anderen ein gleitender Durchschnitt der Varianzen der Wechselkursbewegung verwendet. Die Daten sind der Datastream-Datenbank der THOMSON FINANCIAL PLC. (2006) entnommen.

### ***Vermeidung von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen***

Vorhandene Handelshemmnisse können auf verschiedene Art und Weise gemessen werden. Ein Indikator für Barrieren des internationalen Handels wird vom FRASER INSTITUTE ermittelt. Unter Rückgriff auf verschiedene Sekundärstatistiken, beispielsweise der WELTBANK oder des Internationalen Währungsfonds, werden Länderratings zu den folgenden Gesichtspunkten erstellt, die abschließend zu einem Rating der Freiheit des internationalen Handels zusammengefasst werden:

<sup>39</sup> *Local Market Competition* (1998, 2000) bzw. *Intensity of Local Competition* (1999, 2001-2004).

<sup>40</sup> *Local Market Competition* (1998), *Source of Competition* (WEF 2000) bzw. *Extent of Locally based Competitors* (2001-2004).

- Besteuerung des internationalen Handels: In dieses Ranking gehen der Anteil der Steuereinnahmen aus dem internationalen Handel an der Summe der Im- und Exporte sowie der Mittelwert und die Standardabweichung der Zollsätze eines Landes ein.
- Behördliche Handelsbarrieren: Dafür werden nicht-tarifäre Handelshemmnisse und der zeitliche und geldliche Aufwand der bürokratischen Abwicklung des Im- und Exportes von Waren betrachtet.
- Größe des Handelssektors: Der Handelssektor wird in Relation zur Bevölkerungszahl, zur geographischen Größe und Lage eines Landes gesetzt.
- Differenz zwischen dem offiziellen und dem Schwarzmarkt-Wechselkurs der nationalen Währung: Es wird davon ausgegangen, dass eine hohe Differenz dann resultiert, wenn der Wechselkurs staatlich reguliert wird. Dies führt neben anderen Handelsbarrieren ebenfalls zu einer Behinderung des internationalen Handels.
- Kontrolle des internationalen Kapitalmarktes: Diesbezüglich wird zum einen danach gefragt, ob Restriktionen für Unternehmenseigentum und Investitionen von Ausländern existieren und zum anderen wird die Freiheit der Bürger in Kapitalgeschäften mit Ausländern betrachtet [vgl. GWARTNEY und LAWSON (2006)].

Dieses Vorgehen folgt der Erkenntnis, dass erst die Gesamtheit der einzelnen Maßzahlen ein umfassendes Bild der existierenden Handelsbarrieren zeichnen kann. Die Daten des FRASER INSTITUTE sind für 129 Länder für den Zeitraum 1970 bis 2000 in 5-Jahresschritten und von 2000 bis 2004 jährlich vorhanden, wobei eine niedrige Punktzahl das Vorhandensein von starken Handelsbarrieren signalisiert [vgl. GWARTNEY und LAWSON (2006)].

Auch der Index zur Handelspolitik der HERITAGE FOUNDATION wird entsprechend dieses umfassenden Ansatzes ermittelt (*Trade Policy*). In ihm wird die tarifäre Handelspolitik basierend auf dem gewichteten durchschnittlichen Zollsatz eines Landes bewertet. Die Gewichte entsprechen dabei den Importen der Handelspartner dieses Landes. Neben den tarifären Handelshemmnissen wird auch das Vorhandensein von nicht-tarifären Barrieren, wie Importquoten oder Lizenzforderungen, und die Korruption der Zollbehörden berücksichtigt. So können trotz geringer Zollsätze und dem Fehlen von nicht-tarifären Barrieren dennoch erhebliche Kosten im Außenhandel anfallen, wenn hohe Bestechungsgelder an die Behörden zu zahlen sind oder diese Teile der Warenlieferungen veruntreuen. Je höher die Indexwerte für ein Land ausfallen, desto restriktiver sind dessen Handelsbarrieren [vgl. BEACH und MILES (2006), S. 58-60]. Dieser Indikator für Handelshemmnisse ist jährlich von 1995 bis 2006 für bis zu 164 Länder erhältlich.

### 3. Produktionsbedingungen

#### *Verkehrsinfrastruktur*

Die Infrastrukturausstattung bildet einen wichtigen Bestandteil des Kapitalstocks einer Volkswirtschaft. Ein wesentlicher Bestandteil der Infrastruktur ist das Verkehrssystem. In der Analyse werden daher das Straßen- und Schienennetz eines Landes als Indikatoren für die Verkehrsinfrastruktur verwendet. Dabei wird die Länge des jeweiligen Netzes ins Verhältnis zur Landesfläche (ohne Wasserflächen) gesetzt. Die Daten hierfür stammen aus den World Development Indicators [vgl. WELTBANK (2006)] sowie von der WORLD ROAD ASSOCIATION (2006). Für einen dritten wichtigen Verkehrsträger, den Luftverkehr, kann die Anzahl der Flughäfen eines Landes (normiert auf die Einwohner) als eine plausible Proxy-Größe verwendet werden. Die Angaben wurden aus dem CIA WORLD FACTBOOK (2007) entnommen und sind für die Jahre 1995 bis 2004 für ca. 200 Länder vorhanden. Alternativ existieren Zahlen über die Menge an transportierten Gütern (gemessenen in Millionen Tonnenkilometern) und Passagieren (gemessen der Anzahl der Passagiere pro Kopf). Datenquelle ist erneut WELTBANK (2006).

#### *Kommunikationsmittel*

In Hinblick auf die Kommunikationsinfrastruktur eines Landes ist eine Vielzahl von Angaben zu Tele- und Internetkommunikation aus WELTBANK (2006) verfügbar. Die umfangreichste zeitliche Verfügbarkeit weisen die folgenden Maßzahlen auf, die auch in der Panelanalyse verwendet werden sollen:

- Die Anzahl der Festnetz- und Mobiltelefonbenutzer und die Anzahl der Telefonanschlüsse jeweils pro 1000 Personen. Diese Angaben sind für die Jahre 1980 bis 2004 erhältlich.
- Die Anzahl der Internetnutzer pro 1000 Personen. Diese Daten können ab 1990 bis 2004 bezogen werden.

#### *Energie- und Wasserversorgung*

Zur Darstellung der Energie- bzw. der Wasserversorgung werden Angaben der WELTBANK zum Strom- und Energieverbrauch verwendet. Energie bezieht sich dabei auf die vorhandene Primärenergie. Für die Analyse wird davon ausgegangen, dass der Pro-Kopf-Verbrauch als Proxyvariable für die Energie- bzw. Stromversorgung verwendet werden kann. Nur wenn die entsprechende Infrastruktur gut entwickelt ist, ist ein hoher

Pro-Kopf-Konsum von Strom bzw. Energie möglich. Diese Angaben stehen von 1980 bis 2003 (Strom) bzw. 2004 (Energie) zur Verfügung und können in der Panelanalyse zur Abbildung der Energieversorgung verwendet werden.

### ***Forschungslandschaft / -institutionen***

Eine quantitative Beschreibung der Forschungslandschaft und -institutionen eines Landes ist hinsichtlich verschiedener Aspekte möglich. Folgende Maßzahlen können aus dem reichhaltigen Datenangebot der WELTBANK bezogen werden:

- Die Anzahl der *Arbeitskräfte in Forschung und Entwicklung* pro 1 Million Einwohner. Dazu zählen alle Beschäftigten in professionellen Forschungs- und Entwicklungsvorhaben. Diese Arbeitsstellen erfordern in der Regel eine abgeschlossene Hochschulausbildung. Dieser Indikator ist jedoch lediglich für 45 Länder für die Jahre 1996-2003 verfügbar [vgl. WELTBANK (2005)].
- Die Anzahl der *Techniker in Forschung und Entwicklung* pro 1 Million Einwohner. Dies umfasst Beschäftigungen, die technisches Wissen sowie Erfahrung in den Ingenieurwissenschaften, in Physik und Chemie oder aber in den Sozialwissenschaften erfordern. Die Angestellten bearbeiten wissenschaftliche und technische Fragestellungen, üblicherweise unter Anleitung von Forschern. Diese Angabe ist ab 1980 bis 2003 für 53 Länder erhältlich [vgl. WELTBANK (2006)].
- Die *Patentanmeldungen* von Inländern. Diese stehen für den Zeitraum 1995-2003 für 106 Länder zur Verfügung [vgl. WELTBANK (2006)].
- Die *Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Prozent des BIP*. Dazu werden private und öffentliche Ausgaben gerechnet, die systematisch zur Erweiterung von Wissen und dessen Nutzung für neue Anwendungen getätigt werden. Forschung und Entwicklung umfasst sowohl die Grundlagen-, Anwendungs- als auch experimentelle Forschung. Angaben zu den Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Prozent des BIP sind für 71 Länder für die Jahre 1996 bis 2003 erhältlich [vgl. WELTBANK (2006)].

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung als Prozent des BIP können ebenfalls aus UNESCO (2007) bezogen werden. Diese veröffentlicht zudem die Forschungs- und Entwicklungsausgaben als Pro-Kopf-Größe. Diese Angabe ist von 1996-2004 für 74 Länder verfügbar.

## ***Produktionsfaktoren i. e. S.***

### ***Arbeit***

Indikatoren für den Produktionsfaktor Arbeit werden zum einen hinsichtlich seines Preises (Arbeitskosten) und zum anderen bezüglich seiner Qualität und der Leistungsfähigkeit der Arbeitnehmer (Humankapital) benötigt.

### **Arbeitskosten**

Von der INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION (ILO) (2007) werden sowohl Daten zu den Arbeitskosten als auch zu den Löhnen veröffentlicht. Die Arbeitskosten beinhalten die Vergütung tatsächlich gearbeiteter Stunden, bezahlte Stunden, an denen nicht gearbeitet wurde (wie Feiertage oder Urlaub), Boni und Gratifikationen, Kosten für Lebensmittel und andere Zahlungen in Naturalien, Kosten für Unterkunft, Sozialversicherungsabgaben, berufliche Fortbildung, soziale Einrichtungen und weitere Ausgaben wie Transportkosten, Arbeitskleidung und Rekrutierung, inkl. Steuern. Demgegenüber stehen die Löhne. Diese beinhalten die direkten Löhne und Gehälter, Zahlungen für nicht gearbeitete Stunden, Boni und Gratifikationen sowie Wohn- und Kindergeld und andere Sozialversicherungsleistungen.<sup>41</sup>

Da der globale Standortwettbewerb im Wesentlichen über den Außenhandel stattfindet, sind internationale Arbeitskostenvergleiche nur für Wirtschaftsbereiche sinnvoll, die handelbare Güter produzieren. Wichtigster Industriezweig ist hier eindeutig das verarbeitende Gewerbe. Immerhin wurden 2005 mehr als 87 % der deutschen Exporte mit Industriewaren erzielt [vgl. SCHRÖDER (2006)]. Aus diesem Grund wurde sich bei der Analyse der Daten der ILO ebenfalls auf das verarbeitende Gewerbe beschränkt.<sup>42</sup>

Ein weiteres Problem in beiden Datensätzen bestand in der Inhomogenität der Zeitangabe, d.h. die Angaben schwankten von „je Stunde“ bis zu „je Jahr“. Daher wurden alle Daten auf Stundenbasis berechnet. Hierfür wurden die tatsächlich gearbeiteten Wochenarbeitsstunden im verarbeitenden Gewerbe herangezogen, welche ebenfalls bei der ILO

---

<sup>41</sup> Für einige Länder war lediglich der Grundlohn (wage rate) vorhanden. Zur Berechnung des Einkommens (earnings) für diese Länder wurde die Relation der Löhne zu den Einkommen der vorhandenen Länder als Grundlage herangezogen.

<sup>42</sup> Weiterhin ist zu beachten, dass die Daten für die einzelnen Industrien sowohl nach den Klassifizierungen ISIC Revision 2 und ISIC Revision 3 ausgegeben wurden. Eine genauere Überprüfung hat ergeben, dass nur geringe Anpassungen im verarbeitenden Gewerbe vorgenommen wurden und eine Kombination beider Revisionen daher problemlos möglich war.

verfügbar sind [vgl. ILO (2007)].<sup>43</sup> Ebenso variierten die Originaldaten hinsichtlich der Lohnempfänger, d.h. für einige Länder waren lediglich die Angaben zu den Angestellten (white-collar) bzw. zu den Arbeitern (blue-collar) vorhanden. Für die weitere Analyse wurden die Daten derart aufbereitet, dass für alle Länder die Arbeitnehmer, bestehend aus Angestellten und Arbeitern, verfügbar waren.<sup>44</sup> Weiterhin ist anzumerken, dass die Daten in der jeweiligen Landeswährung angegeben waren. Daher war es notwendig, diese in eine gemeinsame Währung umzurechnen. Als geeignete Währung wurde hierfür der US-Dollar angesehen. Die Wechselkurse konnten hierbei DATASTREAM entnommen werden.<sup>45</sup>

Beide Indikatoren für die Arbeitskosten wurden für die Jahre 1995 bis 2004 aufbereitet und sind für 55 bzw. 64 Länder vorhanden. Trotz einiger Lücken bei den Angaben, die durch Mittelwertberechnung, Fortschreibung des Trends bzw. Interpolation aufgefüllt wurden, sind dies geeignete Proxyvariablen und können daher beide in die Schätzung einbezogen werden.

## **Humankapital**

Das Vorhandensein von Humankapital kann durch die Gesamtsumme der Arbeitskräfte, absolut als auch in Prozent der Bevölkerung, ausgedrückt werden. Diese Zahlen werden in WELTBANK (2006) veröffentlicht und sind für die Jahre 1990 bis 2004 und eine Vielzahl von Ländern verfügbar. In den letzten Jahrzehnten hat jedoch die Verfügbarkeit von qualifiziertem Humankapital im Vergleich zum Vorhandensein einer ausreichenden Zahl von Arbeitskräften stark an Bedeutung gewonnen [vgl. BECK und MAIER (2000), S. 98]. Für die Qualität des Humankapitals sollen daher mögliche Indikatoren nun ausführlicher diskutiert werden.

---

<sup>43</sup> Hierbei ist zu beachten, dass nicht für alle wichtigen osteuropäischen und südostasiatischen Länder (siehe Anhang Tab. A1) die Wochenarbeitszeiten zur Verfügung standen. Für diese wurde der Durchschnittswert aus den südostasiatischen Ländern bzw. den osteuropäischen Ländern verwendet. Die osteuropäischen Länder wurden hierbei noch in verschiedene Regionen unterteilt (Osteuropa, Ostmitteleuropa, Südosteuropa und Baltikum).

<sup>44</sup> Für viele der Länder waren die Arbeitnehmer gesamt sowie eine Unterteilung nach Arbeitern und Angestellten vorhanden. Mit diesen Daten wurde daraufhin der durchschnittliche Anteil der Arbeiter an den Arbeitnehmern sowie der durchschnittliche Anteil der Angestellten an den Arbeitnehmern berechnet. Diese Anteile konnten anschließend für die restlichen Länder übernommen werden. Selbständige und mithelfende Familienangehörige usw. wurden nicht in die Berechnung einbezogen.

<sup>45</sup> Hierbei ist zu beachten, dass die einzelnen Länder auf Währungswechsel bzw. -anpassungen zu untersuchen waren und die Arbeitskosten je nach Verfügbarkeit des Wechselkurses umgerechnet werden mussten. Als Beispiel sei hier die Einführung des Euro genannt. Die Arbeitskosten waren vor 2001 in DM angegeben, mussten daher mit dem offiziellen Umtauschkurs DM-Euro umgerechnet werden.

Eine weitere Möglichkeit das Qualifikationsniveau der Arbeitskräfte auszudrücken, besteht in der Analyse der Ausgaben für Bildung. Hierfür stehen sowohl die Gesamtausgaben für Bildung als auch die Ausgaben je Student, jeweils in Prozent des Bruttoinlandsproduktes, zur Verfügung. Herausgegeben werden die Daten von der WELTBANK und sind für die Jahre 1990 bis 2004 vorhanden [vgl. WELTBANK (2006)]. Ein weiterer Indikator, der die Qualifikation der Arbeitskräfte darstellt, ist die Alphabetisierungsrate der Bevölkerung ab 15 Jahre in den jeweiligen Ländern. Diese Daten wurden dem HUMAN DEVELOPMENT REPORT (2007) entnommen und stehen für die Jahre 1994 bis 2004 und 175 Länder zur Verfügung.<sup>46</sup>

Letztendlich steht noch ein Index zur Bildung zur Verfügung, der sich aus der Alphabetisierungsrate und den Einschreibungen im Primär-, Sekundär- und Tertiärbereich zusammensetzt [vgl. HUMAN DEVELOPMENT REPORT (2007)]. Der Index Bildung ist für die Jahre 1994 bis 2003 und 175 Länder vorhanden.

Neben der Qualifizierung der Arbeitskräfte und den Arbeitskosten wird noch ein dritter wesentlicher Indikator für den Produktionsfaktor Arbeit eingeführt, die Arbeitslosenquote. Sie wird allgemein als ein Zeichen quantitativer und struktureller Probleme des Arbeitsmarktes gesehen. Daraus folgen weniger verfügbares Einkommen und somit eine geringere Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen [vgl. BRIXY und GROTZ (2006), S. 17]. Die Daten für knapp 200 Länder und für die Jahre 1980-2002 wurden aus WELTBANK (2006) entnommen.

### ***Rohstoffe***

Um für ausländische Direktinvestitionen zu kontrollieren, die in direktem bzw. indirektem Zusammenhang mit dem Rohstoffreichtum eines Landes stehen, werden insbesondere die jeweiligen Erdöl- und Erdgasreserven berücksichtigt. Die Intuition dieses Vorgehens liegt darin begründet, dass ausländische Direktinvestitionen in Ländern wie Venezuela zu einem großen Teil von Investitionen in die Petrochemie (Förderanlagen, Raffinerien) getrieben werden. Die Daten für die jeweiligen Ressourcen stammen direkt von der Organisation Erdölexportierender Länder (OPEC) (2005). Für eine Normierung der Daten werden die Reserven in Millionen Barrel pro Einwohner berechnet.

Neben den petrochemischen Rohstoffen werden zusätzlich die Einflüsse anderer Rohstoffvorkommen mit berücksichtigt. Hierfür finden Daten der Erz- und Metallexporte

---

<sup>46</sup> Lediglich das Jahr 1996 wurde durch Interpolation ergänzt.

eines Landes Verwendung. Um international vergleichbare Daten verwenden zu können, werden diese ins Verhältnis zu den Gesamtexporten gesetzt. Zwei weitere alternativ zu testende Variablen ist die wertmäßige Verringerung von Kohle, Erdöl und –gas sowie von Mineralienvorkommen in Relation zum Bruttonationaleinkommen (im Original: „mineral depletion (% of GNI)“). Als Mineralien zählen dabei Vorkommen von Zinn, Gold, Blei, Zink, Eisen, Kupfer, Nickel, Silber, Bauxite und Phosphat. Diese Daten stammen aus den World Development Indicators der Weltbank [WELTBANK 2006].

### ***Energie***

In Hinblick auf Energie als Produktionsfaktor sind insbesondere Daten zu Energiepreisen von Bedeutung. Diese sind bei der Energy Information Administration (EIA) die Preise für Elektrizität für Industrieunternehmen – gemessen in USD je Kilowattstunde – erhältlich. Diese Angaben sind ab 1997 bis 2005 jedoch für bis zu 58 Länder erhältlich, was die Möglichkeiten einer empirischen Untersuchung des potenziellen Standortfaktors Energie etwas einschränkt.

### ***Produktionsfaktoren i. w. S.***

#### ***Kulturelles Angebot sowie Landschaft, Naherholung und Freizeit***

Quantitative Maßgrößen für die beiden potenziellen Standortfaktoren „Kulturelles Angebot“ und „Landschaft, Naherholung und Freizeit“ sind vergleichsweise schwer erhältlich. Als Indikatoren für die landschaftliche Schönheit und die Naherholungs- und Freizeitgestaltungsmöglichkeiten in einem Land können die folgenden Größen verwendet werden:

- Das *Vorhandensein von Küsten*, gemessen als die Länge der Küstenlinie in km pro 1.000 km<sup>2</sup> Landfläche. Die Küstenlänge wird im CIA WORLD FACTBOOK (2007) für bis zu 274 Länder veröffentlicht.
- Die *klimatischen Bedingungen* eines Landes. Sie können in der Panelanalyse durch fünf verschiedene Dummy-Variablen dargestellt werden. Diese Variablen bilden ab, zu welcher der fünf Klimazonen (polar, gemäßigt, tropisch, subtropisch oder extrem trocken) die betrachteten Länder vorrangig zugeordnet werden können. Originärquelle zum Klima eines Landes ist das CIA WORLD FACTBOOK (2007).

Aussagen über die kulturelle Attraktivität und die landschaftliche Schönheit einer Region sind jedoch auch aus dem Ausmaß von Tourismus in einem Land ableitbar. Diesbe-



züglich kann die Anzahl der Ankünfte von ausländischen Gästen und deren Ausgaben von der WELTBANK (2006) bezogen werden. Dabei werden alle Touristen berücksichtigt, deren Aufenthalt in einem Land, in dem nicht ihr Lebensmittelpunkt liegt, nicht länger als zwölf Monate andauert und deren Besuchszweck nicht in einer Aktivität begründet ist, die von dem Land entlohnt wird. Es wird davon ausgegangen, dass die Ankünfte von Touristen pro 1000 Einwohner in einem positiven Zusammenhang mit einem umfangreichen Kulturangebot und einer schönen Natur stehen. Angaben zu dieser Größe stehen von 1995 bis 2004 für bis zu 169 Länder zur Verfügung und ermöglichen somit eine empirische Untersuchung der Standortfaktoren Kulturelles Angebot und landschaftliche Schönheit bzw. Naherholungsmöglichkeiten in einer Panelanalyse.

### ***Umweltqualität***

Die Umweltqualität als weicher Standortfaktor findet in Form der Luftverschmutzung sowie der Wasserverschmutzung Berücksichtigung. Die Luftverschmutzung wird als CO<sub>2</sub>-Ausstoß im Verhältnis zum BIP (in konstanten US-Dollar) gemessen. Die Daten hierfür sind aus den World Development Indicators [vgl. WELTBANK (2006)] entnommen. Die Normierung mit dem BIP ist nötig, um hohe Korrelationen mit den Indikatoren der Marktgröße auszuschließen. Insgesamt sind Daten für rund 190 Länder über einen Zeitraum von 1990 bis 2004 verfügbar.

Die Wasserverschmutzung wird als ein zusammengesetzter Index bestehend aus der Phosphatbelastung, der elektrischen Leitfähigkeit, dem Sauerstoffgehalt sowie andere Schwebeteilchen (suspended solids) wiedergegeben. Dieser Index für die Wasserqualität ist ein Teilindex des Environmental Sustainability Index (ESI), der seit 1996 jährlich durch das World Economic Forum und das Yale Center for Environmental Law and Policy an der Yale University erhoben wird. Hier werden ca. 148 Länder beobachtet. Die Werte des Index sind standardisiert. Dabei stehen kleinere Werte für eine bessere Wasserqualität.

### ***Kinderbetreuungseinrichtungen***

Hinsichtlich des potenziellen Standortfaktors Kinderbetreuung muss als Proxyvariable die Erwerbsbeteiligung der Frauen genutzt werden. Dem liegt die Überlegung zugrunde, dass Frauen nur dann eine Arbeit aufnehmen können, wenn ihre Kinder während der Arbeitszeit anderweitig betreut werden. Eine hohe Frauenerwerbstätigenquote (Anteil der arbeitenden Frauen an der weiblichen Bevölkerung über 15 Jahre) deutet somit darauf hin, dass Kinderbetreuungseinrichtungen ausreichend zur Verfügung stehen. Dieser

Indikator kann dem HUMAN DEVELOPMENT REPORT (2007) für die Jahre 1997 bis 2003 entnommen werden.

Zum anderen kann das Schüler-Lehrer-Verhältnis im Betreuungs- und Vorschulbereich Aufschluss über die Betreuungsmöglichkeiten geben. Es wird davon ausgegangen, dass die Verfügbarkeit von Kinderbetreuungseinrichtungen in einem Land umso schlechter ist, je höher das Verhältnis von Kindern im Vorschulalter pro Angestellten im Vorschulbereich ist. Die entsprechenden Daten zu den Beschäftigten im Vorschulbereich und der Bevölkerung im Vorschulalter können für die Jahre 1999-2004 für 198 Länder bezogen werden [vgl. UNESCO (2007)].

### ***Schulen und Weiterbildung***

Inwieweit ein Land über umfangreiche Bildungsmöglichkeiten verfügt, kann anhand der Bildungsdaten der UNESCO dargestellt werden. Mittels der Angaben zur Beschäftigtenanzahl in den Bildungsbereichen primär, sekundär und tertiär und der Bevölkerungszahl, die sich im Schulalter der jeweiligen Bildungsstufe befindet, kann für jeden Bereich ein Schüler-Lehrpersonal-Quotient gebildet werden [vgl. UNESCO (2007)]. Es wird davon ausgegangen, dass niedrige Werte des Quotienten signalisieren, dass ein Land über ein umfassendes sowie qualitativ hochwertiges Bildungsangebot verfügt. Diese Daten sind für den Zeitraum 1999-2004 für 198 Länder erhältlich. Eine eingeschränkte Untersuchung des Bildungsangebotes als möglicher Determinante für Standortentscheidungen in einer Panelanalyse ist somit möglich.

### ***Kriminalität***

Als Proxy-Variable für die Kriminalität bietet sich die Anzahl der Morde bezogen auf 100.000 Einwohner an. Die vorsätzliche Tötung eines Menschen stellt in den meisten Ländern und Kulturen eine strafbare Handlung dar. Infolgedessen wurde auf die Aufnahme anderer potenziell krimineller Handlungen, z.B. Diebstahl, Körperverletzungen etc., verzichtet. Die Daten sind über einen Zeitraum von 1995 bis 2004 für 110 Länder erhältlich und stammen aus den statistischen Erhebungen der VEREINTEN NATIONEN (*United Nations Survey on Crime Trends and the Operations of Criminal Justice Systems*). Diese sind erhältlich unter [www.unodc.org/unodc/en/crime\\_cicp\\_surveys.html](http://www.unodc.org/unodc/en/crime_cicp_surveys.html) (Stand: 19. März 2007).

In Ergänzung zu den Morden wird der Einfluss von terroristischen Zwischenfällen auf die ausländischen Direktinvestitionen untersucht. Die Idee hier ist, dass das Image bzw.

Investitionsklima eines Landes erheblich unter derartigen Attentaten leiden kann, selbst wenn die Zahl der Anschläge relativ gering ist. Die Daten (Anzahl der Anschläge pro 100.000 Einwohner) werden vom MEMORIAL INSTITUTE FOR THE PREVENTION OF TERRORISM (MIPT) erhoben. Hierfür werden seit 1990 in 144 Länder die Zwischenfälle mit terroristischem Hintergrund gezählt.

### ***Regionale Kaufkraft/Kaufkraftstandard***

Der Kaufkraftstandard (KKS) beschreibt die Anzahl der Geldeinheiten einer heimischen Währung, die benötigt wird, um einen bestimmten Korb an Waren und Dienstleistungen im Inland zu kaufen, den man pro einem US-Dollar in den Vereinigten Staaten erhalten könnte. Der Kaufkraftindikator wurde aus den WDI-Daten [vgl. WELTBANK (2006)] entnommen und ist für Zeitraum von 1980 bis 2004 für 170 Länder verfügbar. Für den internationalen Kaufkraftvergleich ist die zugrunde liegende Kaufkraftparität nicht unproblematisch, da hier unterstellt wird, dass alle Güter und Dienstleistungen handelbar sind und keinerlei Raumüberwindungskosten (Transportkosten, Zölle etc.) vorhanden sind. Alternativ kann zur Bestimmung der regionalen Kaufkraft das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf, ebenfalls aus der WDI-Datenbank, herangezogen werden.

### **Gesundheitssystem**

Auch zur Beschreibung des Gesundheitssystems kommen mehrere Indikatoren in Frage, die im Folgenden vorgestellt werden. Die WELTBANK veröffentlicht beispielsweise die Anzahl der Krankenhausbetten [vgl. WELTBANK (2006)]. Die Krankenhausbetten, inklusive Betten in Rehabilitationseinrichtungen, werden je 1000 Einwohner angegeben und sind für eine Vielzahl von Ländern für die Jahre 1990 bis 2003 vorhanden.

Zwei weitere mögliche Indikatoren für das Gesundheitssystem ergeben sich aus der Lebenserwartung in den jeweiligen Ländern. Die Lebenserwartung von Neugeborenen kann anhand zweier Indikatoren gemessen werden: 1. als die erwartete Anzahl der Lebensjahre und 2. als ein Index zur Lebenserwartung. Letzterer ist ein relatives Maß zur Lebenserwartung von Neugeborenen und kann daher die Werte 0 bis 1 annehmen. Je niedriger der Indexwerte, desto geringer ist die Lebenserwartung in dem betrachteten Land. Ebenso kann die Sterberate von Kindern unter fünf Jahren je 1000 Neugeburten als Indikator für die Qualität des Gesundheitssystems verwendet werden. Diese Indikatoren wurden jeweils den HUMAN DEVELOPMENT REPORTS entnommen und sind für 175 Länder für die Jahre 1995 bis 2004 verfügbar. Lediglich die Werte für das Jahre 1996 wurden jeweils durch Interpolation ergänzt.



### A3 Fragebogen für ausländische Investoren in Ostdeutschland (deutsch)

## ifo Institut

für Wirtschaftsforschung  
Niederlassung Dresden

## A

Einsteinstr. 3  
01069 Dresden  
Tel.: 0351/26 476-0  
Fax: 0351/26 476-20

Ihre Angaben werden streng vertraulich behandelt! Der gesetzliche Datenschutz ist voll gewährleistet

ifo Institut für Wirtschaftsforschung  
Einsteinstr. 3

01069 Dresden

**Rücksendung**  
erbeten bis  
**13. April 2007**

### Standortbedingungen in den neuen Bundesländern

#### Allgemeine Unternehmensangaben

1. Seit wann ist Ihr Unternehmen an diesem Standort ansässig?

..... (bitte Jahr angeben)

2. Welches Volumen hat das bislang am Standort investierte Kapital?

..... (Mio. Euro)

3. Wie hoch war die Anzahl der Beschäftigten Ende 2006?

..... Mitarbeiter insgesamt

darunter: ..... aus dem Heimatland  
entsandte Mitarbeiter

4. Welches war das Hauptmotiv der Standortwahl?

- Markterschließung  
 Ausnutzung vorteilhafter lokaler Produktionsbedingungen  
 Sonstiges, und zwar

5. Welche Märkte bedienen Sie vorwiegend?

- den regionalen Markt  
 den Markt im Heimatland  
 Drittländer

6. Gehört Ihr Unternehmen einem Branchencluster in der Region an?

- ja  nein

#### Hinweise zur Bewertung der Standortfaktoren

Bitte beurteilen Sie die nachfolgend aufgeführten Aussagen zu Standortfaktoren aus Ihrer Sicht für Ihren Standort **im internationalen Vergleich**. Kreuzen Sie bitte **pro Zeile nur eine Antwortmöglichkeit** an und zwar je nach Zustimmungsggrad die Rubrik „1“, wenn die Aussage voll zutrifft bis zur Rubrik „6“, wenn die Aussage überhaupt nicht zutrifft.

Standortfaktoren	Bitte kreuzen Sie auf der Skala an: 1 = trifft voll zu 6 = trifft überhaupt nicht zu					
	1	2	3	4	5	6
Am Standort herrscht ein hohes Maß an <b>Rechtssicherheit</b> (Klarheit und Beständigkeit staatlicher Entscheidungen, Klärung von umstrittenen Rechtsfragen in angemessener Zeit).						
Die <b>Wirtschafts- und Eigentumsverfassung</b> am Standort sichert Eigentums- und Urheberrechte sowie Vertragsfreiheit.						
Die <b>bürokratischen Anforderungen</b> an Unternehmen (Gebühren und Zeitaufwand) am Standort sind gering.						
Der Grad an <b>Korruption</b> am Standort ist gering.						
Die Nutzung <b>moderner Technologien</b> am Standort ist gesellschaftlich akzeptiert.						
Die zu erfüllenden <b>Umweltauflagen</b> am Standort sind gering.						
Der Grad an <b>Arbeitsmarktregulierung</b> (z.B. Kündigungsschutz, Mindestlöhne) am Standort ist gering.						
Die <b>Steuerbelastung</b> von Unternehmen am Standort ist im internationalen Vergleich gering (direkte Steuerlast, Steuerberatungs-, -planungs und -entrichtungskosten).						
Unternehmen können zahlreiche <b>öffentliche Fördermaßnahmen</b> in Anspruch nehmen.						
Die <b>Finanzierungsbedingungen</b> für Unternehmen am Standort sind günstig						

Standortfaktoren	Bitte kreuzen Sie auf der Skala an: 1 = trifft voll zu 6 = trifft überhaupt nicht zu					
	1	2	3	4	5	6
Das generelle <b>Image</b> der Region ist gut.						
Die <b>Handelshemmnisse</b> (z.B. Zölle, aufwändige Verwaltungsverfahren) zwischen der Standortregion und Export- und Importmärkten sind niedrig.						
Der Standort ist an <b>Kommunikationsnetze</b> (z.B. Internet, Mobilfunk) gut angebunden.						
Der Standort hat eine gute <b>Anbindung</b> an das						
Straßenverkehrsnetz						
Schienenverkehrsnetz						
Wasserverkehrsnetz						
Luftverkehrsnetz						
Die Anbindung des Standorts an <b>Energie- und Wasserversorgungsnetze</b> ist gut.						
Die <b>Energiepreise</b> am Standort sind niedrig.						
Die Ausstattung mit <b>Forschungseinrichtungen</b> am Standort ist gut.						
Die Rekrutierung von Mitarbeitern mit der erforderlichen <b>Sprachkompetenz</b> für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen ist unproblematisch.						
Gute <b>Verfügbarkeit</b> von						
ungelehrten Arbeitskräften						
Facharbeitern						
hoch qualifizierten Arbeitskräften						
Niedrige <b>Kosten pro Arbeitsstunde</b> im internationalen Vergleich für						
ungelehrte Arbeitskräfte						
Facharbeiter						
hoch qualifizierte Arbeitskräfte						
Die <b>Grundstückspreise</b> am Standort sind niedrig.						
Die <b>Mieten für Büroflächen und Produktionsstätten</b> am Standort sind niedrig.						
Das <b>kulturelle Angebot</b> am Standort ist gut.						
Die <b>Einkaufsmöglichkeiten</b> für private Konsumgüter am Standort sind gut.						
Die <b>Umweltqualität</b> (z.B. Luft, Wasser, Lärmbelastung) am Standort ist gut.						
Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist am Standort durch entsprechende <b>Kinderbetreuungsmöglichkeiten</b> gegeben.						
Das Angebot an <b>internationalen Schulen</b> am Standort ist gut.						
Am Standort bestehen gute <b>Weiterbildungsmöglichkeiten</b> .						
Das <b>öffentliche Personennahverkehrsnetz</b> am Standort ist gut ausgebaut.						
Die <b>persönliche Sicherheit</b> am Standort ist hoch.						
Die <b>ärztliche Versorgung</b> am Standort ist gut.						
Das <b>regionale Preisniveau</b> (z.B. für Konsumgüter, Mieten, Energie etc.) am Standort ist niedrig.						
Im Umfeld des Standortes existieren gute <b>Naherholungsmöglichkeiten</b> .						
Sonstiges: ..... (bitte benennen)						

Für eventuelle Rückfragen und die Zusendung des Ergebnisberichts per E-mail bitten wir um Angabe von:

Name: \_\_\_\_\_ Unternehmensbereich: \_\_\_\_\_ Telefon: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

**A4 Fragebogen für deutsche Investoren in Osteuropa und Ostasien (deutsch)**

**ifo Institut**  
für Wirtschaftsforschung  
Niederlassung Dresden

**A**

Einsteinstr. 3  
D-01069 Dresden  
Tel.: +49 351 26 476-0  
Fax: +49 351 26 476-20

Ihre Angaben werden streng vertraulich behandelt! Der gesetzliche Datenschutz ist voll gewährleistet

ifo Institut für Wirtschaftsforschung  
Einsteinstr. 3  
  
D-01069 Dresden  
Germany

**Rücksendung**  
erbeten bis  
**6. Juli 2007**

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an Frau Beate Grundig,  
Tel. +49 351 2647622 E-mail: grundig@ifo.de

**Standortbedingungen für Investoren**

**Allgemeine Unternehmensangaben**

**1. Seit wann ist Ihr Unternehmen an diesem Standort ansässig?**  
..... (bitte Jahr angeben)

**2. Welche Art von Güter / Dienstleistungen erstellen Sie?**  
..... (bitte angeben)

**3. Welches Volumen hat das bislang am Standort investierte Kapital (bis Ende 2006)?**  
..... (Mio. Euro)

**4. Wie hoch war die Anzahl der Beschäftigten Ende 2006?**  
..... Mitarbeiter insgesamt  
darunter: ..... aus dem Heimatland entsandte Mitarbeiter

**5. Welches war das Hauptmotiv der Standortwahl?**

Markterschließung  
 Ausnutzung vorteilhafter lokaler Produktionsbedingungen  
 Sonstiges, und zwar  
.....

**6. Welche Märkte bedienen Sie vorwiegend?**

den regionalen Markt  
 den Markt im Heimatland  
 Drittländer

**7. Gehört Ihr Unternehmen einem Cluster (Branche oder Technologie) in der Region an?**

ja     nein

**Hinweise zur Bewertung der Standortfaktoren**

Bitte beurteilen Sie die nachfolgend aufgeführten Aussagen zu Standortfaktoren aus Ihrer Sicht für Ihren Standort **im internationalen Vergleich**. Kreuzen Sie bitte **pro Zeile nur eine Antwortmöglichkeit** an und zwar je nach Zustimmungsgrad die Rubrik „1“, wenn die Aussage voll zutrifft bis zur Rubrik „6“, wenn die Aussage überhaupt nicht zutrifft.

Standortfaktoren	Bitte kreuzen Sie auf der Skala an: 1 = trifft voll zu 6 = trifft überhaupt nicht zu					
	1	2	3	4	5	6
Am Standort herrscht ein hohes Maß an <b>Rechtssicherheit</b> (Klarheit und Beständigkeit staatlicher Entscheidungen, Klärung von umstrittenen Rechtsfragen in angemessener Zeit).						
Die <b>Wirtschafts- und Eigentumsverfassung</b> am Standort sichert Eigentums- und Urheberrechte sowie Vertragsfreiheit.						
Die <b>bürokratischen Anforderungen</b> an Unternehmen (Gebühren und Zeitaufwand) am Standort sind gering.						
Der Grad an <b>Korruption</b> am Standort ist gering.						
Die Nutzung <b>moderner Technologien</b> am Standort ist gesellschaftlich akzeptiert.						
Die zu erfüllenden <b>Umweltauflagen</b> am Standort sind gering.						
Der Grad an <b>Arbeitsmarktregulierung</b> (z.B. Kündigungsschutz, Mindestlöhne) am Standort ist gering.						
Die <b>Steuerbelastung</b> von Unternehmen am Standort ist im internationalen Vergleich gering (direkte Steuerlast, Steuerberatungs-, -planungs und -entrichtungskosten).						
Unternehmen können zahlreiche <b>öffentliche Fördermaßnahmen</b> in Anspruch nehmen.						
Die <b>Finanzierungsbedingungen</b> für Unternehmen am Standort sind günstig.						

Standortfaktoren	Bitte kreuzen Sie auf der Skala an: 1 = trifft voll zu 6 = trifft überhaupt nicht zu					
	1	2	3	4	5	6
Das generelle <b>Image</b> der Region ist gut.						
Die <b>Handelshemmnisse</b> (z.B. Zölle, aufwändige Verwaltungsverfahren) zwischen der Standortregion und Export- und Importmärkten sind niedrig.						
Der Standort ist an <b>Kommunikationsnetze</b> (z.B. Internet, Mobilfunk) gut angebunden.						
Der Standort hat eine gute <b>Anbindung</b> an das						
Straßenverkehrsnetz						
Schienenverkehrsnetz						
Wasserverkehrsnetz						
Luftverkehrsnetz						
Die Anbindung des Standorts an <b>Energie- und Wasserversorgungsnetze</b> ist gut.						
Die <b>Energiepreise</b> am Standort sind niedrig.						
Die Ausstattung mit <b>Forschungseinrichtungen</b> am Standort ist gut.						
Die Rekrutierung von Mitarbeitern mit der erforderlichen <b>Sprachkompetenz</b> für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen ist unproblematisch.						
Gute <b>Verfügbarkeit</b> von						
ungelehrten Arbeitskräften						
Facharbeitern						
hoch qualifizierten Arbeitskräften						
Niedrige <b>Kosten pro Arbeitsstunde</b> im internationalen Vergleich für						
ungelehrte Arbeitskräfte						
Facharbeiter						
hoch qualifizierte Arbeitskräfte						
Die <b>Grundstückspreise</b> am Standort sind niedrig.						
Die <b>Mieten für Büroflächen und Produktionsstätten</b> am Standort sind niedrig.						
Das <b>kulturelle Angebot</b> am Standort ist gut.						
Die <b>Einkaufsmöglichkeiten</b> für private Konsumgüter am Standort sind gut.						
Die <b>Umweltqualität</b> (z.B. Luft, Wasser, Lärmbelastung) am Standort ist gut.						
Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist am Standort durch entsprechende <b>Kinderbetreuungsmöglichkeiten</b> gegeben.						
Das Angebot an <b>internationalen Schulen</b> am Standort ist gut.						
Am Standort bestehen gute <b>Weiterbildungsmöglichkeiten</b> .						
Das <b>öffentliche Personennahverkehrsnetz</b> am Standort ist gut ausgebaut.						
Die <b>persönliche Sicherheit</b> am Standort ist hoch.						
Die <b>ärztliche Versorgung</b> am Standort ist gut.						
Das <b>regionale Preisniveau</b> (z.B. für Konsumgüter, Mieten, Energie etc.) am Standort ist niedrig.						
Im Umfeld des Standortes existieren gute <b>Naherholungsmöglichkeiten</b> .						
Sonstiges: ..... (bitte benennen)						

**Abschließend, möchten wir gern wissen, ob Ihre Muttergesellschaft Ihrer Meinung nach bei einer erneuten Investition den gleichen Standort wählen würde?** ja nein, weil \_\_\_\_\_

Aus heutiger Sicht wäre folgende Region / Staat ein besserer Standort: \_\_\_\_\_

**Unsere Niederlassung / Tochtergesellschaft ist Teil folgenden Unternehmens / Muttergesellschaft:**

Name: \_\_\_\_\_

Anschrift: \_\_\_\_\_



## A5 Fragebogen für deutsche Investoren in Osteuropa und Ostasien (englisch)

### Ifo Institute

for Economic Research  
Dresden Branch

Einsteinstrasse 3  
D-01069 Dresden  
Tel.: +49 351/26476-0  
Fax: +49 351/26476-20

Your data will be treated in strict confidence!  
Data privacy according to legal regulations!

Ifo Institute for Economic Research  
Einsteinstrasse 3

D-01069 Dresden  
Germany

**Return**

Requested by  
**13 July 2007**

In case of queries please contact Mr. Carsten Pohl  
Phone: +49 351-26476-24 E-mail: pohl@ifo.de

### Location Factors for Investors

#### General Company Information

1. How long has your company been at this location?  
\_\_\_\_\_ (please indicate the year)
2. What kind of goods / services do you provide?  
\_\_\_\_\_
3. The invested capital at the location until the end of 2006 amounted to \_\_\_\_\_ million €
4. The number of employees at the location was \_\_\_\_\_ at the end of the year 2006.  
These include \_\_\_\_\_ expatriates from the home country.

#### 5. The main reason for the location choice was

- Opening up new markets
- Benefit of advantageous local production conditions
- Other reasons, namely \_\_\_\_\_

#### 6. Are you mainly providing goods / services for

- the regional market
- the market in the home country
- markets in third countries?

#### 7. Is your company part of a cluster (e.g. sector or technology) in the region?      yes      no

#### Information for completing the questionnaire

Please evaluate the subsequent statements on location factors from the standpoint of your company with regard to the international level. Mark only one answer per line depending on the degree of affirmation, where category "1" stands for total agreement to category "6" when the statement is not true at all.

Location factors	Please indicate on the scale: 1 = totally agree 6 = is not true at all					
	1	2	3	4	5	6
At the location a high degree of <b>legal certainty</b> is given (clarity and consistency of governmental decisions, clarification of legal disputes in appropriate time)						
The <b>basic economic and property conditions</b> at the location guarantee property and copy rights as well as the freedom of contracts.						
<b>Red tape requirements</b> for companies (fees and operating expense) are low at the location.						
The <b>degree of corruption</b> at the location is low.						
The <b>use of modern technologies</b> is socially accepted at the location.						
The <b>environmental obligations</b> at the location are low.						
The <b>degree of labour market regulation</b> (e.g. dismissal protection, minimum wages) at the location is low.						
The <b>tax burden</b> for companies at the location is low with regard to the international level (direct tax burden, tax consultancy, tax planning, tax payments).						
Companies may benefit from various <b>public investment support</b> .						
The <b>financing conditions</b> for companies are favourable at the location.						
The <b>general image of the region</b> in which the location is situated is good.						
<b>Trade barriers</b> (e.g. customs duties, time-consuming administrative procedure) between the location and the external markets (exports/imports) are low.						

Location factors	Please indicate on the scale: 1 = totally agree 6 = is not true at all					
	1	2	3	4	5	6
The location is well integrated in <b>communication networks</b> .						
The location provides a <b>good connection</b> to the road network railway system waterway network air traffic network						
The location is well integrated in the <b>energy supply</b> and water supply networks.						
<b>Energy prices</b> are low at the location						
The <b>research infrastructure</b> at the location is good.						
The recruitment of employees with the good <b>language skills</b> for transnational cooperations is unproblematic.						
<b>Good availability</b> of low-skilled workers medium-skilled workers high-skilled workers						
Low <b>labour costs</b> per hour compared to the international level for low-skilled workers medium-skilled workers high-skilled workers						
<b>Land prices</b> at the location are low.						
<b>Prices</b> for <b>office space</b> and <b>production plants</b> are low at the location.						
<b>The cultural opportunities</b> at the location are good.						
<b>Shopping facilities</b> for private consumption are good at the location.						
<b>Environmental quality</b> (e.g. air, water, noise pollution) is good at the location.						
The <b>compatibility between work and family life</b> at the location is given due to the availability of child care facilities.						
The <b>supply of international schools</b> at the location is good.						
There are good <b>opportunities for continuing education</b> at the location.						
The <b>local public transport system</b> is good.						
The <b>degree of personal safety</b> at the location is high.						
<b>Medical supply</b> at the location is good.						
The <b>regional price level</b> (consumer goods, rents, energy) at the location is low.						
The periphery of the location provides good <b>local recreation opportunities</b> .						
Others: _____ (please indicate)						

Finally, we would like to know whether in your opinion your holding company would choose the same location for the investment again?  yes  no, because \_\_\_\_\_

From today's perspective a more favourable location would be \_\_\_\_\_ (please indicate)

**Our branch/subsidiary is part of the following group of companies / conglomerate**

Name: \_\_\_\_\_

Address: \_\_\_\_\_

**A6 Fragebogen für die ausländischen Muttergesellschaften (englisch)****ifo Institute**for Economic Research  
Dresden Branch**B**Einsteinstrasse 3  
01069 Dresden  
Tel.: +49 (0)351/26476-0  
Fax: +49 (0)351/26476-20Your data will be treated in strict confidence!  
Data privacy according to legal regulations!ifo Institute for Economic Research  
Niederlassung Dresden  
Einsteinstrasse 3**Return**D-01069 Dresden  
GermanyRequested by  
**xx. xx 2007****Evaluation and Perspectives of Locations****1. The main reason for the location choice was**

Main reason for location choice (Where applicable please mark with a cross)	Region		
	Eastern Germany	Eastern Europe	East Asia
Market development	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Benefit of advantageous local production conditions	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**2. Our commitment in these regions**

Kind of commitment (Where applicable please mark with a cross)	Region		
	Eastern Germany	Eastern Europe	East Asia
Creation of subsidiaries	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Setup of branches	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Direct investment	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**3. The location(s) has (have) the following function(s)**

Kind of function (Where applicable please mark with a cross)	Region		
	Eastern Germany	Eastern Europe	East Asia
Distribution and service facilities	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Research and development	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manufacture of <b>final products</b>			
... for the local market	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... for the Single European Market (EU)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... for the international market	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manufacture of <b>intermediate products</b>			
... for the proper company / group	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... for third parties	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**4. For these locations the following development is intended**

Kind of function (Where applicable please mark with a cross)	Region		
	Eastern Germany	Eastern Europe	East Asia
Setup	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Expansion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Status quo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Down-sizing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Close-down	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Location Factors	General relevance Please evaluate 1 = very important 6 = not relevant at all	Ranking		
		Eastern Germany	Eastern Europe	(South) East Asia
Legal certainty (e.g. clarity and consistency of governmental decisions, clarification of legal disputes in appropriate time)				
Basic economic and property conditions (e.g. property and copy rights, the freedom of contracts)				
Red tape requirements for companies (fees and operating expense)				
Corruption				
Social acceptance of modern technologies				
Environmental obligations				
Labour market regulation (e.g. dismissal protection, minimum wages)				
Tax burden for companies (e.g. direct tax burden, tax consultancy).				
Public investment support.				
Financing conditions for companies (e.g. credit and capital market access)				
General image of the region				
Size of the market				
Minimisation of transportation costs				
Competition at the location				
Avoidance of currency crisis				
Avoidance of tariff and non-tariff trade barriers				
Connection to the road network, railway system, waterway and air traffic network				
Communication networks.				
Energy supply and water supply networks.				
Research infrastructure				
Language proficiency				
Availability of low-skilled workers				
medium-skilled workers				
high-skilled workers				
Labour costs per hour				
Raw material deposit				
Land prices at the location are low.				
Prices for office space and production plants				
Cultural opportunities				
Shopping facilities for private consumption				
Environmental quality (e.g. air, water, noise pollution)				
Child care facilities				
International schools				
Opportunities for continuing education				
Local public transport system				
Personal safety				
Medical supply				
Regional price level (e.g. consumer goods, rents, energy)				
Local recreation opportunities				
Others: ..... (please indicate)				

In order to send you a copy of our final research report and in case of queries please indicate:

Name: \_\_\_\_\_ Department: \_\_\_\_\_ Phone: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

**A7 Fragebogen für die deutschen Muttergesellschaften (deutsch)****ifo Institut**für Wirtschaftsforschung  
Niederlassung Dresden**B**Einsteinstraße 3  
01069 Dresden  
Tel.: +49 (0)351/26476-0  
Fax: +49 (0)351/26476-20Ihre Angaben werden streng vertraulich behandelt!  
Der gesetzliche Datenschutz ist voll gewährleistet!ifo Institut für Wirtschaftsforschung  
Niederlassung Dresden  
Einsteinstraße 3

01069 Dresden

**Rücksendung**erbeten bis  
**15. August 2007**Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an  
Herrn Schmalholz, Tel. +49 (0)351-26476-18  
E-mail: schmalholz@ifo.de**Bewertung und Perspektiven von Unternehmensstandorten****1. Das Hauptmotiv unseres Engagements an Standorten in den verschiedenen Regionen lag in**

Hauptmotiv des Engagements (zutreffendes bitte ankreuzen)	Region		
	Ostdeutschland	Osteuropa	Süd-/Ost-Asien
Markterschließung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nutzung günstiger Produktionsbedingungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**2. Bei unseren Engagements an Standorten in den verschiedenen Regionen handelt es sich um**

Art des Engagements (zutreffendes bitte ankreuzen)	Region		
	Ostdeutschland	Osteuropa	Süd-/Ost-Asien
Übernahme eines bestehenden Unternehmens(-teils)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Etablierung eines neuen Unternehmens	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erwerb von Beteiligungen an Unternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**3. Der (die) Standort(e) hat (haben) folgende Funktion(en)**

Art der Funktion (Zutreffendes bitte ankreuzen)	Region		
	Ostdeutschland	Osteuropa	Süd-/Ost-Asien
Vertriebs- und Serviceeinrichtung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Forschung und Entwicklung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Herstellung von <b>Endprodukten</b> überwiegend			
... für den lokalen Markt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... für den EU-Binnenmarkt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... für den internationalen Markt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Herstellung von <b>Vor- und Zwischenprodukten</b> überwiegend			
... für das eigene Unternehmen / den Konzern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... für Dritte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**4. Für die Standorte ist mittelfristig folgende Entwicklung vorgesehen**

Entwicklung (Zutreffendes bitte ankreuzen)	Region		
	Ostdeutschland	Osteuropa	Süd-/Ost-Asien
Aufbau	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ausbau	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Status quo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reduzierung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schließung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**5. Welche der nachfolgend aufgeführten Standortfaktoren waren für Ihre Standortwahl von Bedeutung und welche der drei Regionen sehen Sie bei den einzelnen Faktoren im Vorteil?**

Standortfaktoren	<b>Generelle Bedeutung</b> Bitte bewerten Sie mit 1 = sehr wichtig bis 6 = ohne Bedeutung	<b>Ranking</b> Bitte vergeben Sie für jede Region folgende Bewertung: 1 = Region bietet bei dem betreffenden Faktor die größten Vorteile, 2 = Region nimmt Position 2 ein, 3 = Region nimmt Position 3 ein		
		<b>Ost-deutsch-land</b>	<b>Osteuro-pa</b>	<b>Süd-/Ost-Asien</b>
Rechtssicherheit (z.B. Klarheit und Beständigkeit staatl. Entscheidungen)				
Wirtschafts- und Eigentumsverfassung (z.B. Urheberrecht, Vertragsfreiheit)				
Bürokratie- und Markteintrittsregeln (z.B. Gebühren und Zeitaufwand)				
Korruption				
Gesellschaftliche Akzeptanz moderner Technologien				
Umweltauflagen				
Arbeitsmarktregulierung (z.B. Kündigungsschutz, Mindestlöhne)				
Steuerbelastung (direkte Steuerlast, Steuerberatungskosten etc.)				
Öffentliche Fördermittel				
Finanzierungsbedingungen (z.B. Kredit- und Kapitalmarktzugang)				
Image der Standortregion				
Größe der Absatzmärkte				
Minimierung der Transportkosten zum Absatzmarkt				
Konkurrenzsituation am Standort				
Vermeidung von Währungsrisiken				
Vermeidung von tarifären oder nicht-tarifären Handelshemmnissen				
Verkehrsanbindung: Straße <input type="checkbox"/> Schiene <input type="checkbox"/> Wasser <input type="checkbox"/> Luft <input type="checkbox"/>				
Kommunikationsnetze				
Energie-/Wasserversorgung				
Forschungslandschaft/ -institutionen				
Sprachkompetenz				
Verfügbarkeit ungelernter Arbeitskräfte				
Facharbeiter				
hochqualifizierter Arbeitskräfte				
Kosten pro Arbeitsstunde				
Rohstoffvorkommen				
Grundstückspreise				
Preise für Büroflächen und Produktionsstätten				
Kulturelles Angebot				
Einkaufsmöglichkeiten für private Konsumgüter				
Umweltqualität (z.B. Wasser, Luft, Lärmbelastung)				
Kinderbetreuungseinrichtungen				
Internationale Schulen				
Weiterbildungsmöglichkeiten				
Öffentlicher Personennahverkehr				
Persönliche Sicherheit				
Ärztliche Versorgung				
Regionales Preisniveau (z.B. Konsumgüter, Mieten, Energie etc.)				
Naherholungsmöglichkeiten				
Sonstiges .....(bitte benennen)				

Für eventuelle Rückfragen und die Zusendung des Ergebnisberichts per E-mail bitten wir um Angabe von:

Name: \_\_\_\_\_ Unternehmensbereich: \_\_\_\_\_ Telefon: \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_