ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Römer, Christof

Research Report

Offshoring - wie viele Jobs gehen ins Ausland? Auslandsinvestitionen, Produktionsverlagerungen und Arbeitsplatzeffekte

IW-Analysen, No. 26

Provided in Cooperation with:
German Economic Institute (IW), Cologne

Suggested Citation: Römer, Christof (2007) : Offshoring - wie viele Jobs gehen ins Ausland? Auslandsinvestitionen, Produktionsverlagerungen und Arbeitsplatzeffekte, IW-Analysen, No. 26, ISBN 978-3-602-14759-5, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/181787

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

iw Analysen

Forschungsberichte
aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Nr. 26

Christof Römer

Offshoring – Wie viele Jobs gehen ins Ausland?

Auslandsinvestitionen, Produktionsverlagerungen und Arbeitsplatzeffekte

DEUTSCHER INSTITUTS-VERLAG

iw Analysen

Forschungsberichte
aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Christof Römer

Offshoring – Wie viele Jobs gehen ins Ausland?

Auslandsinvestitionen, Produktionsverlagerungen und Arbeitsplatzeffekte

DEUTSCHER INSTITUTS-VERLAG

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.ddb.de abrufbar.

ISBN 978-3-602-14759-5

Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln

© 2007 Deutscher Instituts-Verlag GmbH
Gustav-Heinemann-Ufer 84–88, 50968 Köln
Postfach 51 06 70, 50942 Köln
Telefon 0221 4981-452
Fax 0221 4981-445
div@iwkoeln.de
www.divkoeln.de

Druck: Hundt Druck GmbH, Köln

Inhalt

1 Wachstumsschwäche und Arbeitsmarktprobleme durch das Offshoring? 4

2 Direktinvestitionen und die Globalisierung der Produktion 10
2.1 Internationalisierung und globale Produktion 11
2.2 Welche Rolle spielen Mittel- und Osteuropa? 15

3 Direktinvestitionen – ein theoretischer Rahmen 18

4 Deutsche Investitionstätigkeit in Mittel- und Osteuropa 24
4.1 Empirische Bestandsaufnahme 26
4.2 Unternehmensbefragungen: Was hat sich geändert? 37
4.3 Beschäftigungswirkungen des Offshoring 49

5 Gesamtwirtschaftliche Aspekte: Profitiert Deutschland? 55

6 Zusammenfassung und Ausblick 60

Literatur 62

Kurzdarstellung / Abstract 67

Der Autor 68

1 Wachstumsschwäche und Arbeitsmarktprobleme durch das Offshoring?

Schon seit einigen Jahren befindet sich die weltwirtschaftliche Entwicklung in einer rasanten Aufwärtsbewegung. Trotz der Belastung durch die relativ hohen Ölpreise und trotz der weltweiten Verunsicherung durch Terroranschläge oder den Nahost-Konflikt bewegt sich das weltweite Wachstumstempo auf einem ansehnlichen Niveau. Im Jahr 2005 wurde ein reales Wachstum der Weltwirtschaft von 4,8 Prozent erzielt. Im Jahr 2004 wurde eine Wachstumsrate von 5,3 Prozent erwirtschaftet. Dies war die höchste Steigerung seit dem Jahr 1976. Und auch im längerfristigen Vergleich scheint das Wachstum robust: Zwischen 1990 und 2005 wuchs die Weltwirtschaftsleistung im Jahresdurchschnitt um 3,6 Prozent.

Wachstumsschwäche in Deutschland

Dem entgegen steht eine höchst unerfreuliche Entwicklung. Denn Deutschland leidet seit Jahren an einer enormen Wachstumsschwäche (Abbildung 1). Andere Industrieländer wie die USA oder auch Kanada konnten im längerfristigen Vergleich Wachstumsraten erzielen, die um etwa 2 Prozentpunkte über der deutschen Zuwachsrate lagen. Dass die Europäische Union nicht als weltwirtschaftliche Wachstumslokomotive aufwarten kann, liegt vor allem an dem hohen Gewicht, das Deutschland in der EU hat, und nicht an der mangelnden Performance der anderen Staaten. So haben Länder wie Irland, Luxemburg oder Spanien in den letzten zehn Jahren Wachstumsraten erzielt, die um mindestens 2 Prozentpunkte über der deutschen lagen. Demgegenüber gibt es hierzulande offensichtlich ernste wirtschaftliche Probleme. Erst im Jahr 2006 konnte

Wachstumsraten in ausgewählten Industrieländern Abbildung 1

Jahresdurchschnittliche Veränderung des realen BIP 1995–2005, in Prozent

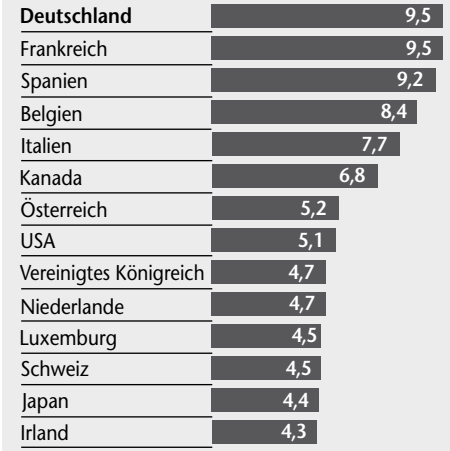
Quellen: IWF; eigene Berechnungen

Deutschland mit einem realen Wachstum von 2,5 Prozent einen Wert erreichen, der zum ersten Mal seit dem Jahr 1994 über dem Durchschnitt der Länder des Euroraums lag.

Gleichzeitig beobachten Wirtschaftsforscher in Deutschland ein fundamentales Arbeitsmarktproblem. Denn mit 9,5 Prozent war die standardisierte Arbeitslosenquote in 2005 höher als in fast allen anderen Ländern der Europäischen Union (Abbildung 2). Und der Vergleich mit den anderen führenden Industrienationen fällt noch frustrierender aus: In den USA lag die Arbeitslosenquote im Jahr 2005 bei lediglich 5,1 Prozent und in Japan nur bei 4,4 Prozent. Besorgniserregend sind auf dem deutschen Arbeitsmarkt vor allem zwei Dinge: Erstens ist der Anteil Langzeitarbeitsloser besonders hoch. Zweitens handelt es sich bei den registrierten Arbeitslosen vor allem um Geringqualifizierte, für die es in einer stetig komplizierter werdenden Produktionswelt immer schwieriger wird, auf dem Arbeitsmarkt Fuß zu fassen. Trotz Globalisierung und zunehmenden Wettbewerbsdrucks ist es in anderen Ländern offensichtlich gelungen, die Beschäftigungsperformance höher ausfallen zu lassen als in Deutschland.

Arbeitslosenquoten in ausgewählten Industrieländern Abbildung 2

im Jahr 2005, in Prozent



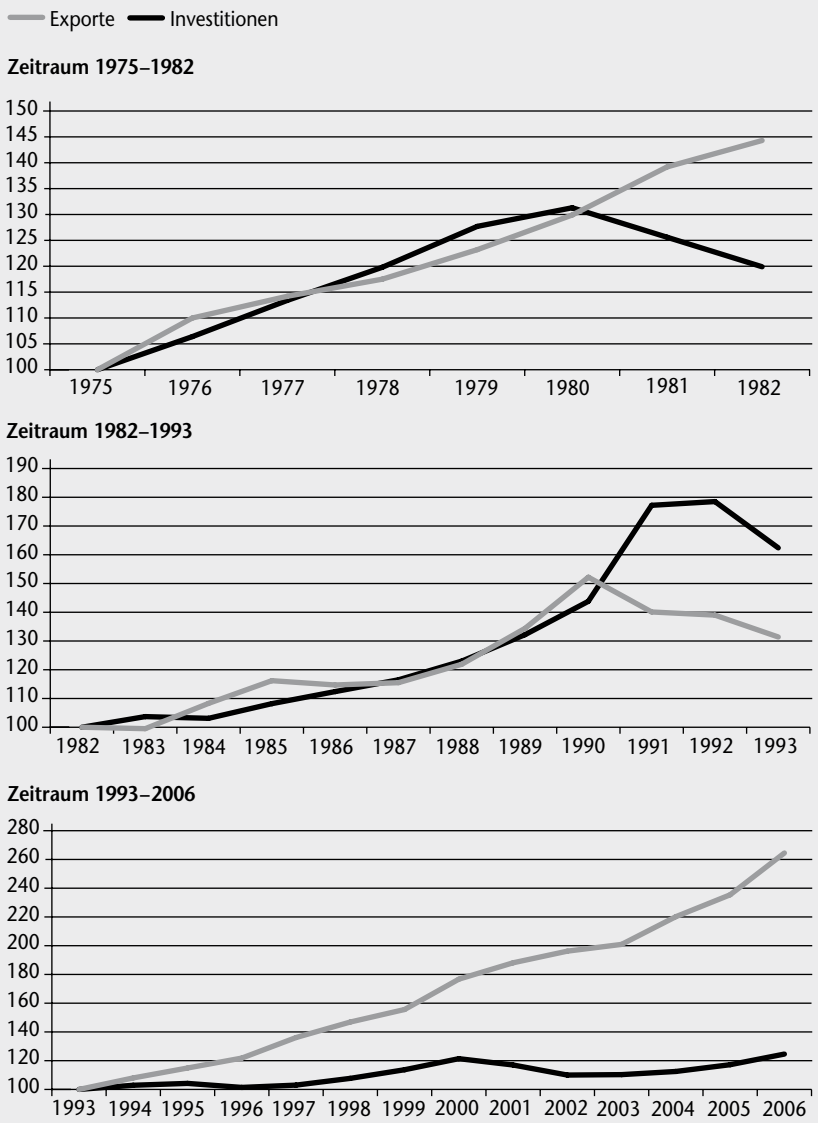
Quelle: OECD

Parallel zu diesen Problemen floriert jedoch die Exporttätigkeit der deutschen Unternehmen und die weltweite Nachfrage nach deutschen Produkten ist äußerst robust. Im Jahr 2006 erreichte Deutschland beim Warenhandel mit einem Exportwert von 894 Milliarden Euro wieder eine neue Höchstmarke. In der Folge dieses Aufwärtstrends konnte der Exportsektor in den vergangenen Jahren einen großen Beitrag zum Wirtschaftswachstum in Deutschland liefern. Demgegenüber blieb die Inlandsnachfrage blass und konnte kaum nennenswerte Wachstumsimpulse geben. Unbestritten dürfte sein, dass in Deutschland sowohl eine Investitionsschwäche als auch eine Konsumflaute vorliegt. Bei beiden Aggregaten zeigt sich über eine Dekade, dass die durchschnittlichen deutschen Wachstumsraten in der Skala am unteren Ende der EU-15-Länder liegen.

Exporte und Investitionen in Deutschland

Abbildung 3

Entwicklung der realen Exporte und realen Unternehmensinvestitionen* nach Konjunkturzyklen, Index: konjunktureller Tiefpunkt = 100



* Investitionen in Ausrüstungen, sonstige Anlagen und Wirtschaftsbauten.
Quelle: Grömling, 2005, aktualisiert

Interessant ist dabei jedoch, dass sich die Investitionstätigkeit im Gegensatz zu früheren Konjunkturzyklen deutlich von der Entwicklung der Exporttätigkeit abkoppelt (Grömling, 2005). Abbildung 3 zeigt, wie stark die Investitionen den Exporten in früheren Konjunkturzyklen gefolgt sind. In den ersten beiden abgebildeten Konjunkturzyklen von 1975 bis 1982 und von 1982 bis 1993 verläuft die Entwicklung beider Aggregate in den Aufschwungjahren nahezu parallel. Im Verlauf der neunziger Jahre ist dann ab 1993 allerdings ein Auseinanderdriften festzustellen. Anders als in früheren Konjunkturzyklen hat die gute Performance der Exporte nicht dazu beigetragen, die inländische Investitionstätigkeit zu stimulieren. Als Gründe können die deutsche Wiedervereinigung oder auch Standort-Handikaps wie beispielsweise niedrige Nettorenditen, hohe Lohnstückkosten und im internationalen Vergleich oft unzureichende wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen genannt werden.

Steigende Auslandsaktivitäten

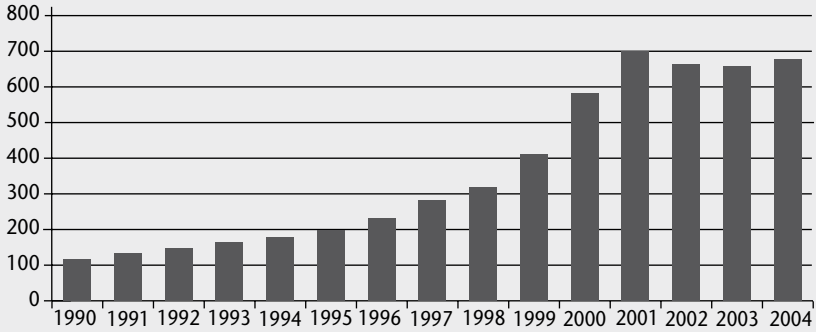
In diesem Zusammenhang können weitere Gründe genannt werden, die in der öffentlichen Diskussion für Aufsehen gesorgt haben. Erstens beobachtet man steigende Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen. Die starke Präsenz auf den Auslandsmärkten äußert sich seit Beginn der neunziger Jahre nicht nur in der ausgeweiteten Exporttätigkeit, sondern vor allem im starken Anstieg der Direktinvestitionen. Abbildung 4 zeigt die Bestände deutscher Direktinvestitionen im Ausland von 1990 bis 2004. Diese sind im genannten Zeitraum von 116 Milliarden Euro auf 677 Milliarden Euro angestiegen. Im Jahr 2004 hatten die deutschen Unternehmen im Ausland somit 677 Milliarden Euro an Beteiligungskapital investiert und waren insgesamt an rund 22.700 Unternehmen beteiligt. Diese beschäftigten etwa 4,6 Millionen Mitarbeiter und erzielten einen Umsatz von 1,4 Billionen Euro.

Zweitens wird vermutet, dass die Gefahr bestehe, Deutschland könne sich zu einer Art Basarökonomie entwickeln (Sinn, 2005a; 2005b). Hintergrund dieser Befürchtung ist die Tatsache, dass die Fertigungstiefe im Verarbeitenden Gewerbe abgenommen hat und gleichzeitig die Vorleistungsverflechtung mit dem Ausland heute deutlich höher ist als früher. So zeigte das Statistische Bundesamt im Jahr 2006, dass der Anteil importierter Güter an den deutschen Exporten im Zeitablauf angestiegen ist. Stammten im Jahr 1995 erst 31 Prozent der deutschen Warenausfuhren aus dem Ausland, waren es im Jahr 2005 bereits 42 Prozent (Statistisches Bundesamt, 2006; IW Köln, 2006).

Drittens hat sich in den letzten Jahren auch die Aufmerksamkeit der Presse für die Tatsache verstärkt, dass immer mehr deutsche Unternehmen zusätzliche

Deutsche Direktinvestitionen im Ausland 1990–2004 Abbildung 4

Direktinvestitionsbestände*, in Milliarden Euro



* Unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionsbestände.
Quelle: Deutsche Bundesbank

Standorte im Ausland aufbauen oder ihre Produktionstätigkeiten ins Ausland verlagern (etwa Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2004; Frankfurter Rundschau, 2003). Eine Bezeichnung für die Verlagerung unternehmerischer Prozesse ins Ausland ist das „Offshoring“ (siehe Übersicht 1).

Der EU-Beitritt von zehn neuen Ländern zu Beginn des Jahres 2004 hat die Befürchtungen weiterer Verlagerungen deutscher Produktionsstandorte verstärkt. In der jüngeren Vergangenheit ist es immer wieder zu einem starken Medienecho gekommen, das verbunden war mit einer durchaus heftigen öffentlichen Diskus-

Offshoring als Untersuchungsgegenstand Übersicht 1

Auslandsinvestitionen, Produktionsverlagerungen, Offshoring, Nearshoring, Inshoring – zahlreiche Begriffe werden für das Verlagern oder Auslagern von Unternehmensprozessen verwendet. Eine genaue Definition dieser Begrifflichkeiten inklusive ihrer Abgrenzung untereinander ist schwer auszumachen (Klingebiel, 2006; Schaaf, 2004).

Ein Oberbegriff für alle diese Tätigkeiten ist die Auslandsinvestition. Damit bezeichnet man üblicherweise eine Direktinvestition im Ausland. Eine solche wird aus verschiedenen Gründen sowie in unterschiedlichen Branchen vorgenommen. Ein Teil dieser Auslandsinvestitionen sind speziell die Produktionsverlagerungen. Offshoring kann im Allgemeinen als eine Form der Verlagerung von Unternehmensprozessen ins Ausland verstanden werden. Der Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Analyse ist enger gesetzt: Untersucht werden sollen die Beschäftigungseffekte von Produktionsverlagerungen, und zwar jener Produktionsverlagerungen, die in den neuen EU-Mitgliedsländern aus Kostengründen getätigt wurden. Die hier untersuchten Länder sind acht der zehn zu Beginn des Jahres 2004 der EU beigetretenen Staaten (Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn) sowie Bulgarien und Rumänien, die zu Beginn des Jahres 2007 der EU beigetreten sind.

Eigene Zusammenstellung

sion – insbesondere wenn Großunternehmen Nachrichten über einen weiteren Stellenabbau in Deutschland verbreiteten. Vor allem bei gleichzeitiger Bekanntgabe hervorragender Unternehmensergebnisse wurde diese Diskussion verstärkt geführt. Der jüngste Fall der Allianz im Sommer 2006 zeigt dabei allzu deutlich, dass bei den betroffenen Mitarbeitern sowie in der breiten Öffentlichkeit große Befürchtungen, Ängste und auch Unverständnis auftreten können. Die Allianz hatte im Jahr 2005 einen Überschuss von 4,4 Milliarden Euro erwirtschaftet und für das Jahr 2006 ein neues Rekordergebnis von 5,5 bis 6 Milliarden Euro in Aussicht gestellt. Gleichzeitig sorgte die Meldung für Schlagzeilen, bis zum Jahr 2008 etwa 7.500 Stellen einsparen zu wollen (Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2006; Hardt, 2006). Die Nachricht über Entlassungen bei gleichzeitigem Rekordergebnis fand in der Presse über Wochen rege Aufmerksamkeit. In unmittelbarem Anschluss an diese Nachricht drohte die Gewerkschaft ver.di mit Streiks. Zudem forderten ver.di und Hessens SPD-Chefin Andrea Ypsilanti sogar, rentablen Unternehmen betriebsbedingte Kündigungen gesetzlich zu verbieten (Spiegel online, 2006a; 2006b).

Offshoring als Grund für Arbeitsmarkt- und Wohlfahrtsprobleme?

Das Beispiel des Stellenabbaus bei der Allianz zeigt lediglich in Ausschnitten, wie erhitzt die Gemüter auf mögliche Stellenkürzungen in Deutschland reagieren. Im Fall der Allianz war es auch der nationale Konkurrenzdruck, der zu einer Straffung der betrieblichen Organisation führte. In zahlreichen anderen Beispielen hingegen werden etwa aufgrund der hohen Arbeitskosten in Deutschland Jobs ins Ausland verlagert.

Im Gegensatz zur Diskussion über die Wachstumsschwäche Deutschlands entstehen bei der Teildiskussion über das Offshoring zwei Kommunikationsprobleme. Einerseits existiert in der breiten Öffentlichkeit offensichtlich ein Verständnisproblem. Denn folgt man Presseberichten oder auch dem breiten Meinungsbild, so kann man den Eindruck gewinnen, dass das Offshoring deutscher Unternehmen – vor allem in die Länder Mittel- und Osteuropas, die mit günstigen Standortvorteilen locken – Schuld sei an der Misere auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Der breiten Öffentlichkeit leuchtet der Gedankengang ein: Deutsche Unternehmen verlagern die Produktion nach Mittel- und Osteuropa und bauen die Arbeitsplätze im Heimatland ab. Dadurch entsteht Arbeitslosigkeit. Die Wissenschaft andererseits hat ein Informationsproblem: Sie kann nicht mit eindeutigen Aussagen antworten, was die Anzahl der wirklich verlagerten Arbeitsplätze anbelangt. Denn eine offizielle Statistik hierzu gibt es nicht. Somit bleiben die immer wiederkehrenden Diskussionen um die „Flucht“ deutscher Unternehmen

ins Ausland sowie um die Auswirkungen der Direktinvestitionen weiter bestehen (ifo, 2005; Nunnenkamp, 2006; Clement/Natrop, 2004).

Die vorliegende Analyse soll daher einen Beitrag zu der hier vorgestellten Problematik liefern. Im Wesentlichen soll der Frage nachgegangen werden, ob das Ausmaß der Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in zehn mittel- und osteuropäischen Ländern (MOE-10) tatsächlich sehr hoch ist und in welcher Größenordnung sich die Zahl der aus Kostengründen verlagerten Arbeitsplätze bewegt. Insofern soll geklärt werden, ob das Offshoring einer der wesentlichen Gründe für die hohe Arbeitslosigkeit in Deutschland sein könnte. Im folgenden Kapitel wird Stellung dazu bezogen, inwiefern sich die Produktion als internationalisiert darstellt und welche Veränderungen gegenüber den achtziger Jahren aufgetreten sind. Anschließend werden in Kapitel 3 die theoretischen Wirkungen von Direktinvestitionen für die beteiligten Länder dargelegt. Kapitel 4 soll einen genauen Blick auf die Auslandsinvestitionen der deutschen Unternehmen in den mittel- und osteuropäischen Staaten richten. Neben einer ausführlichen empirischen Bestandsaufnahme wird zudem versucht herauszuarbeiten, welche (veränderten) Tendenzen bei zahlreichen Umfragen zum Thema Auslandsinvestitionen und Produktionsverlagerungen seit Beginn der neunziger Jahre zu erkennen sind. Darüber hinaus werden die damit verbundenen Arbeitsplatzeffekte abgeleitet. Kapitel 5 nimmt die aktuelle Debatte um die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands und um die These der Basarökonomie auf und bezieht Stellung zu den gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtseffekten. Kapitel 6 schließt den Beitrag mit einer Zusammenfassung und einem Ausblick ab.

2 Direktinvestitionen und die Globalisierung der Produktion

Die Globalisierung der Produktion ist zwar kein neues Phänomen, dennoch ist die Internationalisierung der Wirtschaft erst allmählich in den vergangenen Jahren in das Bewusstsein der breiten Öffentlichkeit gerückt. Dies hat mehrere Gründe. So dauert es im Allgemeinen relativ lange, bis neue wirtschaftliche Tendenzen – wie etwa auch der Strukturwandel – sich in den Köpfen der Menschen festsetzen und als solche wirklich begriffen werden. Von der Politik wird dies alles nur sehr unzureichend vermittelt und oftmals sind mit der Internationalisierung Änderungen im Gange, die politisch nicht unbedingt erwünscht sind und

daher gebremst werden sollen. Unternehmen hingegen müssen schnell und unmittelbar auf Änderungen des Marktgeschehens reagieren und die entsprechenden Produktions- oder Managemententscheidungen treffen. Die Wirtschaftspolitik jedoch reagiert mit Verzögerung. Dies kann ebenfalls dazu führen, dass das Bewusstsein für neue Prozesse bei den Menschen mit Verspätung entsteht.

2.1 Internationalisierung und globale Produktion

Im Verlauf der Jahrzehnte haben sich verschiedene Stufen der Globalisierung herausgebildet. Zunächst erlaubten Erfindungen und der Einsatz von Instrumenten wie etwa des Fließbands die Produktion größerer Stückzahlen und die Verwirklichung von Skaleneffekten. Doch meist war die Produktion auf das Heimatland begrenzt. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg stieg der internationale Handel stark an und ausländische Vertriebsstandorte wurden verstärkt genutzt. Mit dazu beigetragen haben vor allem die zahlreichen Zollsenkungsrunden im Rahmen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT), die den internationalen Handel stark forciert haben. Insbesondere aber seit den achtziger Jahren ist eine verstärkte Globalisierung zu beobachten. Dabei haben folgende Gründe – vor allem über die letzten zwei Dekaden – zu einer Verstärkung internationaler Produktion und internationalen Handels geführt (IW Consult, 2004):

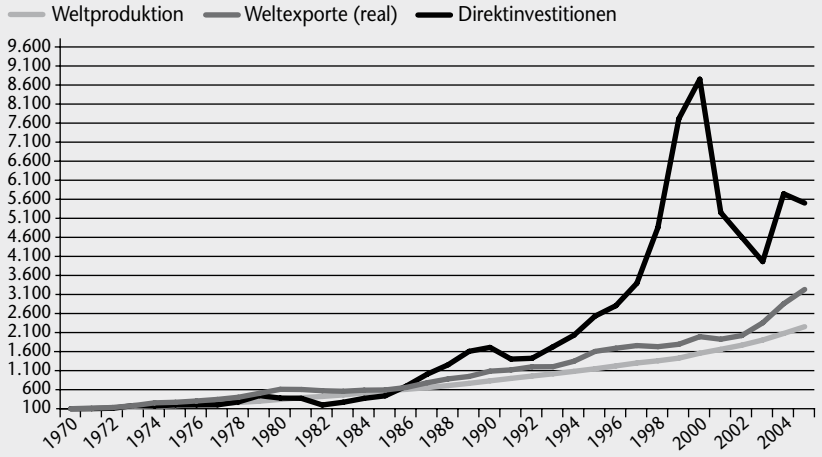
- Nach dem Zweiten Weltkrieg hat der weltweite Abbau von Handelsbarrieren zwischen den Industrieländern im Rahmen des GATT den internationalen Handel vorangetrieben. Die Deregulierung von Märkten und die fortschreitende Integration der EU zu einem Binnenmarkt haben die Internationalisierung ebenfalls erleichtert.
- Durch die fortschreitende Integration der Länder Mittel- und Osteuropas sowie Asiens in die Weltwirtschaft sind neue Mitspieler und Wettbewerber hinzugekommen. Die in den Welthandel einbezogene Bevölkerung hat sich von 1975 bis zum Jahr 2000 knapp vervierfacht. Der Anteil der Einfacharbeit ist von gut der Hälfte auf etwa zwei Drittel angestiegen (UNCTAD, 2002).
- Durch den Aufholprozess der Reform- und Entwicklungsländer haben sich die technologische Leistungsfähigkeit sowie die infrastrukturellen Voraussetzungen dieser Länder verbessert. Einerseits erwachsen den Industrieländern damit neue Konkurrenten. Andererseits entstehen in diesen Ländern für multinationale Unternehmen Standort- und Produktionsalternativen, die es vorher nicht gab.

Seit Anfang der achtziger Jahre hat sich die Globalisierung verstärkt und bekam in den neunziger Jahren einen zusätzlichen Schub. Während in früheren Jahrzehnten die Globalisierung fast ausschließlich durch den Export gespeist

Indikatoren der Globalisierung

Abbildung 5

1970 = 100



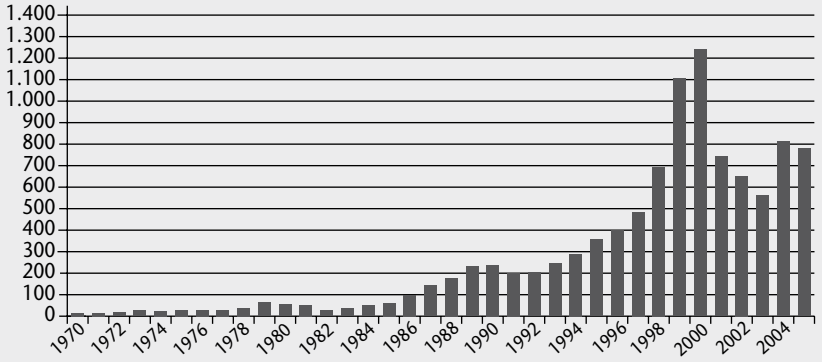
Quellen: IWF; UNCTAD; eigene Berechnungen

wurde, produzieren heute vor allem die großen Unternehmen multinational und sind über ihre Tochtergesellschaften stark vernetzt. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung sind die Direktinvestitionen, die sich über die letzten Jahrzehnte rasant erhöht haben. Als Zeichen einer verstärkten internationalen Vernetzung kann gelten, wenn die Exporte stärker wachsen als das Welt-Inlandsprodukt – wie in Abbildung 5 dargestellt. Aus der Abbildung geht aber umso deutlicher hervor,

Weltweite Direktinvestitionen 1970–2005

Abbildung 6

Abflüsse an Direktinvestitionen, in Milliarden US-Dollar



Quelle: UNCTAD

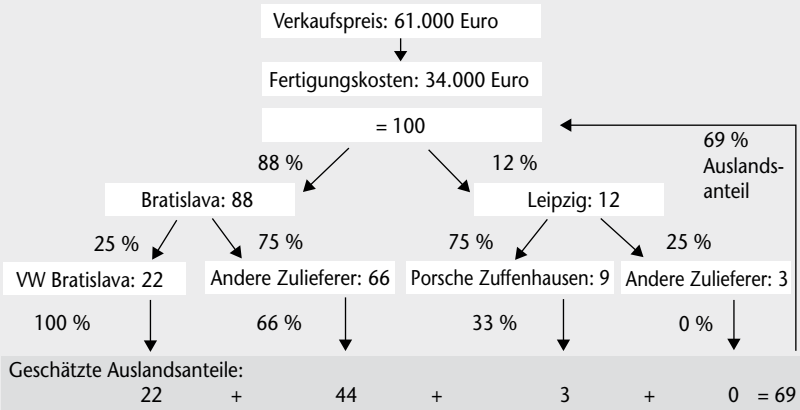
Globalisierung der Produktion am Beispiel des Porsche Cayenne

Übersicht 2

Die Produktion von Gütern und ihrer Bestandteile ist heute nicht mehr auf ein Unternehmen oder auf einen räumlichen Cluster beschränkt. Vielmehr werden Einzelteile von verschiedensten internationalen Firmen zugeliefert und dann zusammengebaut. Als Beispiel für eine vernetzte Produktion kann hier der Porsche Cayenne stehen, der international große Erfolge feiert. So wurden nach etwa 1.500 produzierten Einheiten im Jahr 2002 bereits im Folgejahr fast 40.000 Einheiten hergestellt. 2004 stieg die Produktion auf über 42.000 Einheiten. Porsche erzielt dabei die höchsten Umsatzrenditen der Branche. Vor Steuern bleiben von 100 Euro Umsatz 18 Euro als Gewinn übrig. Porsche hat es geschafft, durch ein sehr stringentes Kostenmanagement und durch die konsequente Nutzung des Markennamens hohe Renditen zu erzielen. Die Produktbestandteile werden zunehmend im Ausland eingekauft und dann in Deutschland komplettiert und zu Fahrzeugen zusammenmontiert.

Internationale Produktion am Beispiel des Porsche Cayenne

Abbildung 7



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Dudenhöffer, 2005

Abbildung 7 zeigt ausgehend vom Verkaufspreis des Porsche Cayenne eine Beispielrechnung, die deutlich machen soll, wie viel Auslandsanteil in der modernen Produktion steckt. Im Ergebnis fallen über zwei Drittel der Fertigungskosten des Cayenne im Ausland an. Wie kommt dieses Ergebnis zustande? Das Baumdiagramm der Abbildung schlüsselt die Zusammensetzung auf. Bei einem durchschnittlichen Verkaufspreis von 61.000 Euro betragen die Fertigungskosten 34.000 Euro. Diese werden in der Abbildung gleich 100 gesetzt. Von diesen Kosten entstehen 88 Prozent in Bratislava und lediglich 12 Prozent in Leipzig. Die Fertigungskosten in Bratislava wiederum setzen sich wie folgt zusammen: 25 Prozent der Summe fallen bei VW Bratislava an und sind damit volle Auslandsproduktion. Die anderen 75 Prozent entstehen bei Zulieferern – und hiervon wiederum geschätzte 66 Prozent bei nicht-deutschen Zulieferern. Die Fertigungskosten in Leipzig setzen sich wie folgt zusammen: 75 Prozent der Fertigungskosten fallen (offiziell) bei Porsche

Zuffenhausen an. Allerdings schlummern darin wiederum 33 Prozent Zulieferanteil aus dem Ausland. Die restlichen 25 Prozent der Fertigungskosten in Leipzig entfallen auf deutsche Zulieferer, wodurch der Auslandsanteil hier null ist. In der Summe beträgt der geschätzte Anteil der Auslandsproduktion an einem Porsche Cayenne 69 Prozent, das heißt über zwei Drittel (vgl. Dudenhöffer, 2005).

Eigene Zusammenstellung

wie stark die globalen Direktinvestitionsströme angewachsen sind: Insbesondere seit Beginn der neunziger Jahre ist hier eine starke Zunahme zu verzeichnen. Vor allem makroökonomische und politische Stabilität sowie ein geeigneter institutioneller Rahmen haben dazu beigetragen, da diese als wichtige Bestimmungsfaktoren gelten (Agarwal, 2000).

In Abbildung 6 sind die weltweiten Abflüsse an Direktinvestitionen zwischen 1970 und 2005 abgetragen. Es ist deutlich zu erkennen, dass Investitionstätigkeiten im Ausland zwar bereits in einer frühen Phase stattgefunden haben. So wurden zwischen 1970 und 1980 jahresdurchschnittlich 28 Milliarden Dollar im Ausland investiert. Dies ist mit Sicherheit keine zu vernachlässigende Größe. Doch schon im Zeitraum von 1980 bis 1990 wurden jahresdurchschnittlich 93 Milliarden Dollar investiert. Der große Ansturm auf ausländische Beteiligungen begann aber tatsächlich erst zu Beginn der neunziger Jahre. Zwischen 1990 und dem Jahr 2000 wurden im Jahresschnitt rund 350 Milliarden US-Dollar Direktinvestitionen im Ausland getätigt. Dies ist mehr als das Zehnfache der jahresdurchschnittlichen Summe zwischen 1970 und 1980.

Die Aktivitäten der Unternehmen beschränken sich nicht mehr lediglich auf die Produktion im und für den Heimatstandort. Vielmehr haben vor allem die großen Konzerne ihre Auslandsaktivitäten über die letzte Dekade kräftig ausgebaut. Als Indikator dieser Entwicklungen gelten – wie beschrieben – die Direktinvestitionen.

Direktinvestitionsbestände im Ausland für ausgewählte Industrieländer Abbildung 8

im Jahr 2005, in Prozent des Bruttoinlandsprodukts

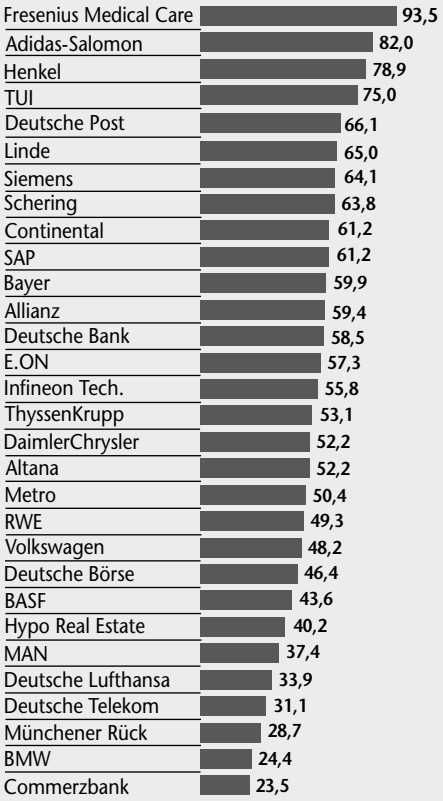
Quelle: UNCTAD

Abbildung 8 zeigt die Bestände an Direktinvestitionen im Ausland in Prozent des Bruttoinlandsprodukts für das Jahr 2005 für ausgewählte Länder. Die Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen erweisen sich im internationalen Vergleich noch als bescheiden. Länder wie die Schweiz, die Niederlande und das Vereinigte Königreich haben bedeutend höhere Direktinvestitionsbestände im Ausland.

Aber selbst in Deutschland ist die Internationalisierung vor allem der großen Konzerne weiter vorangeschritten, als intuitiv vermutet werden kann. Abbildung 9 zeigt den Anteil der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter der DAX-Unternehmen. Der Aktienindex DAX beinhaltet die 30 größten Unternehmen in Deutschland. Zweifellos kann und soll dies keine repräsentative Darstellung sein für die Auslandsaktivitäten der gesamten deutschen Wirtschaft. Dennoch erzeugt sie ein Bild davon, wie stark die großen Konzerne mittlerweile internationalisiert sind. Bei 18 der 30 Unternehmen liegt der Anteil der Auslandsbeschäftigten 2005 bei über 50 Prozent, bei neun der 30 Unternehmen bei über 60 Prozent und bei Fresenius Medical Care sogar bei fast 94 Prozent.

Internationalisierung der DAX-Unternehmen Abbildung 9

Anteil der Auslandsbeschäftigten 2005, in Prozent aller Beschäftigten



Mitarbeiterzahl: Jahresende oder jahresdurchchnittlich;
Henkel: Angaben für 2004.
Quellen: Geschäftsberichte der DAX-Unternehmen; eigene Zusammenstellung

2.2 Welche Rolle spielen Mittel- und Osteuropa?

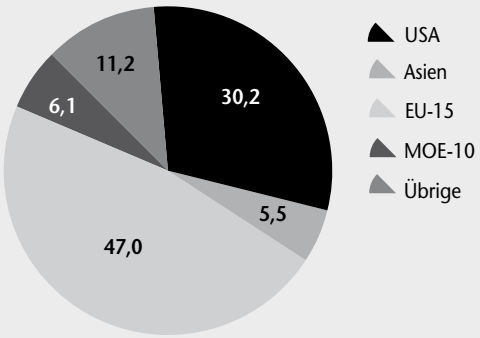
Die Globalisierung der Produktion und des Verkaufs erfordert weltweite Investitionen in neue Beteiligungen, in Vertriebsgesellschaften, in Forschung und Entwicklung und vieles mehr. Die deutsche Statistik zeigt in diesem Zusammen-

hang ebenfalls, dass die deutschen Unternehmen zunehmend global agieren. Doch leuchtet es ein, dass die Offshoring-Aktivitäten der deutschen Unternehmen nur ein Bestandteil der gesamten Direktinvestitionen im Ausland sein können. Sollten Produktionsverlagerungen stattfinden, bei denen Produktion in Deutschland abgebaut und in anderen Ländern aufgebaut wird, so ist klar, dass es sich bei den Zielländern oftmals um Länder mit niedrigeren Arbeitskosten handelt. In jüngster Zeit wird vor allem die Volksrepublik China als Wachstumsmotor der Weltwirtschaft und als großer Absatzmarkt auch für deutsche Unternehmen zunehmend interessanter. Denkbar ist ebenfalls, dass Arbeitsplätze aus Kostengründen in die USA oder in andere Industrieländer (wie etwa die EU-15) verlagert werden. Im vorliegenden Beitrag sollen hingegen die Länder Mittel- und Osteuropas – die sogenannten MOE-Staaten – im Vordergrund einer detaillierten Analyse stehen.

Wie eingangs schon gesagt, wurde in den letzten Jahren sowohl in der breiten Öffentlichkeit als auch in der Wissenschaft verstärkt über die Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen im Ausland berichtet. Thema der wissenschaftlichen Diskussion war vor allem der EU-Beitritt von zehn weiteren Ländern zum Jahresbeginn 2004 und die damit verbundenen ökonomischen Auswirkungen (Buch, 2003; Heijdra et al., 2002; Europäische Kommission, 2001). Überdies wurde speziell diskutiert, wie sich deutsche Direktinvestitionen in diesen Ländern auf Deutschland auswirken werden und mit welchen Anpassungslasten zu rechnen ist (Nunnenkamp, 2002).

Deutsche Direktinvestitionsbestände im Ausland nach Regionen Abbildung 10

im Jahr 2004, in Prozent



Asien: Südostasiatische Schwellenländer, Japan, China, Indien;
Südostasiatische Schwellenländer: Hongkong, Indonesien, Korea, Malaysia, Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand;
MOE-10: Polen, Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien, Bulgarien, Rumänien, Estland, Lettland, Litauen.
Quellen: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen.

Zunächst ist es hilfreich, den Rahmen der hier vorliegenden Untersuchung aufzuzeigen und den Untersuchungsgegenstand in ein entsprechendes Gesamtbild zu rücken. Dadurch lässt sich zeigen, in welcher Größenordnung die MOE-Investitionen sich im Vergleich zu den

gesamten deutschen Direktinvestitionen bewegen. Abbildung 10 zeigt daher die Bestände an Direktinvestitionen deutscher Unternehmen zum Jahresende 2004 nach Regionen. Aus der Abbildung geht hervor, dass sich die Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland vor allem auf zwei große Wirtschaftsblöcke beziehen. Die wichtigste Zielregion für deutsche Direktinvestitionen sind die Länder der EU-15. Diese hatten im Jahr 2004 einen Anteil von 47 Prozent am gesamten Direktinvestitionsbestand. Zweitwichtigste Region waren die USA mit einem Anteil von gut 30 Prozent. Der vermeintliche Wachstumsmarkt Asien hatte zu diesem Zeitpunkt nur einen Anteil von 5,5 Prozent. Und die MOE-10 (Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn), die in diesem Beitrag den zentralen Untersuchungsgegenstand bilden, hatten zum damaligen Zeitpunkt gerade einen Anteil von rund 6 Prozent an den gesamten deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland.

In Tabelle 1 werden darüber hinaus wichtige Strukturkennzahlen der Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen erfasst, um so ein Bild zu schaffen von der Bedeutung der MOE-10. So ist aus der Tabelle zu ersehen, dass die deutschen Unternehmen im Jahr 2004 Beteiligungen an rund 2.700 Unternehmen in den MOE-10 hielten, die wiederum 757.000 Mitarbeiter beschäftigten und einen Jahresumsatz von knapp 108 Milliarden Euro erwirtschafteten. In der Zeitreihenbetrachtung wird klar, dass die Investitionen in den MOE-10 über die vergangene Dekade überproportional angestiegen sind und somit ein deutlich höheres Gewicht erreicht haben. So zeigt Abbildung 11, dass der Anteil der MOE-10 an den gesamten deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland im Jahr 1990 erst 0,3 Prozent betrug und bis zum Jahr 2004 auf 6,1 Prozent angestiegen ist. Dabei muss erwähnt werden, dass zu Beginn der neunziger Jahre noch keine Daten über Auslandsaktivitäten der deutschen Unternehmen in einigen osteuropäischen Ländern vorlagen. Trotzdem lässt dieser recht starke Anstieg eine Debatte über die Auswirkungen dieser Aktivitäten als gerechtfertigt erscheinen. Als zentraler Punkt

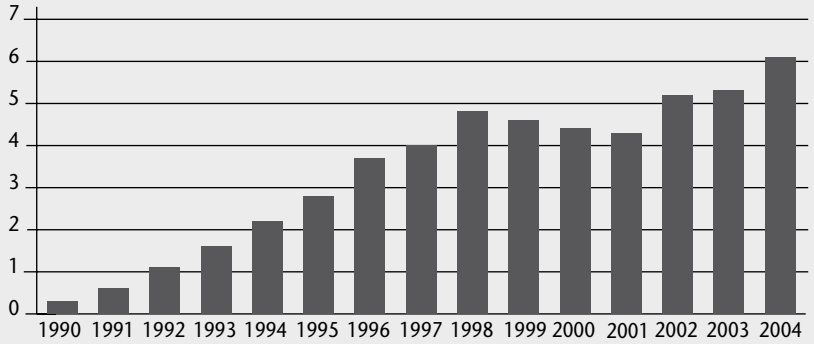
Wichtige Kennzahlen der deutschen Auslandsaktivitäten in den MOE-10 Tabelle 1

	2004	Anteil 2004, in Prozent von Gesamt	Anteil 1995, in Prozent von Gesamt
Direktinvestitionen, in Milliarden Euro	41,4	6,1	2,8
Anzahl der Unternehmen	2.707	11,9	7,7
Beschäftigte, in 1.000	757	16,5	9,5
Umsatz, in Milliarden Euro	107,9	7,7	2,8

MOE-10: Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn.
Quellen: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen

Deutsche Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa Abbildung 11

Direktinvestitionsbestände in den MOE-10, in Prozent aller deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland



MOE-10: Polen, Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien, Bulgarien, Rumänien, Estland, Lettland, Litauen.
Quellen: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen

sollte aber festgehalten werden, dass der Diskussion um das Offshoring in die MOE-10 nur ein kleiner Teil der gesamten deutschen Direktinvestitionen im Ausland zugrunde liegt, da ihr Anteil im Jahr 2004 lediglich rund 6 Prozent betrug.

3 Direktinvestitionen – ein theoretischer Rahmen

In diesem Kapitel soll ein Überblick über den theoretischen Rahmen gegeben werden, der für den Bereich der Direktinvestitionen wichtig ist und der vor allem Kenntnisse verschafft über die im Folgenden zu diskutierenden Fragestellungen. Wichtig sind dabei die Fragen, warum es im Zuge der Internationalisierung zu Auslandsinvestitionen kommt, welche Motive dahinter stehen und welche Wohlfahrtseffekte damit verbunden sind. Dies soll als Grundlage dienen für ein theoretisches Verständnis sowie für die spätere Ableitung der Beschäftigungseffekte. In Anbetracht der Fülle der Literatur zu diesem Thema sollen hier aber nur die für die Fragestellung relevanten Sachverhalte kurz vorgestellt werden.

Determinanten von Direktinvestitionen

In der Literatur existiert eine Vielzahl von Theorien, welche die Existenz von multinationalen Unternehmen erklären und die sich sowohl ergänzen als auch in Konkurrenzbeziehung zueinander stehen können (etwa Dunning, 1988; 1993; Barba Navaretti/Venables, 2004; Markusen, 1995; 2002; Kleinert, 2004; Brewer et al., 2003; Caves, 1996).

Eine grenzüberschreitende Expansion kann sich prinzipiell auf jeden Funktionsbereich eines Unternehmens beziehen. Für die Expansionsfähigkeit integrierter multinationaler Unternehmen müssen nach der grundlegenden Theorie von John H. Dunning („OLI-Paradigma") bei Auslandsinvestitionen drei Bedingungen erfüllt sein, um eine Internationalisierung erfolgreich durchführen zu können (Dunning, 1993, 66 ff.): Eine erfolgreiche internationale Expansion erfordert erstens einen unternehmensspezifischen Vorteil („ownership advantage"), der die zusätzlichen, mit der grenzüberschreitenden Tätigkeit verbundenen Kosten kompensiert. Das Unternehmen muss also über Produkte oder Prozesse verfügen, die ihm Vorteile gegenüber den Konkurrenten verschaffen. Dies können etwa Kosten- oder Marktmachtvorteile sein, die sich in spezifischen Ressourcen des Unternehmens zeigen (Innovationskapazität, Wissen) oder auch in Größen- und Verbundvorteilen. Für das Unternehmen muss es zweitens einen Standortvorteil geben („location advantage"), der die Verlagerung der produzierten Leistungen ins Ausland motiviert. Dies können unterschiedliche Preise oder Kosten für Inputs sein, aber auch Transport- und Kommunikationskosten, Infrastruktur oder institutionelle Gegebenheiten. Schließlich muss drittens ein Internalisierungsvorteil („internalization advantage") begründet sein. Dies bedeutet schlicht, dass das Unternehmen Gründe dafür haben muss, die Leistungen von einem eigenen ausländischen Tochterunternehmen erbringen zu lassen, anstatt sie an andere (ausländische) Unternehmen zu vergeben.

Das Spektrum an Theorien der Direktinvestitionen umfasst etwa Modelle mit vollkommenen und unvollkommenen Märkten, mit Determinanten wie beispielsweise Marktgröße, Arbeitskostenvorteile, politische Stabilität und Währungsprobleme. Einen Überblick zu Theorien und Determinanten von Direktinvestitionen geben zum Beispiel Agarwal (1980), Dunning (1988), Braun (1988) oder Moosa (2002). An dieser Stelle sollen drei besonders wichtige Determinanten genannt werden:

- **Marktorientierte Motive:** Die Investitionen aufgrund einer Absatz- oder auch Marktorientierung können aus verschiedenen Gründen erfolgen. Meist sollen bestehende Absatzmärkte gesichert und direkt vor Ort versorgt werden. Weiterhin dient eine Direktinvestition oft auch zur Markterweiterung oder zur Eroberung

neuer Märkte. Vor allem die beständig größer werdende Produktdifferenzierung sowie die unterschiedlichen Konsumentenpräferenzen erfordern oftmals eine Produktion vor Ort und verstärkte Investitionen in die Bereiche Marketing und Service. Viele global ausgerichtete Unternehmen müssen daher auf ihren Hauptmärkten präsent sein. Einige Güter müssen aber auch aufgrund von „Local Content"-Vorschriften oder staatlich festgelegten Produktions- und Beteiligungsregeln – wie etwa in China – direkt im Zielland gefertigt werden.

- **Kostenorientierte Motive:** Ebenso offensichtlich ist, dass die Unternehmen bei ihren Entscheidungen auch die relativen Kosten alternativer Standorte in ihr Entscheidungskalkül mit einbeziehen. Die wichtigsten Kosten sind die Arbeitskosten. Niedrigere Arbeitskosten im Ausland stellen ceteris paribus ein äußerst attraktives Argument dar, Teile der Leistungserbringung ins Ausland zu verlegen, um damit die eigene Wettbewerbssituation auf den Märkten zu verbessern. Andere Kostenfaktoren können beispielsweise die Entwicklung (realer) Wechselkurse sein oder auch Bürokratiekosten. Beide Argumente sollen im Folgenden vernachlässigt werden.
- **Länderrisiko:** Ebenso trivial wie entscheidend ist die Erkenntnis, dass das Länderrisiko bei Direktinvestitionen eine große Rolle spielt. Unternehmen investieren vor allem an Standorten, an denen sie das wirtschaftliche oder politische Risiko geringer einstufen als an alternativen Standorten (Jost/Rottmann, 2004). Makroökonomische sowie politische und rechtliche Stabilität spielen bei der Entscheidung über eine Direktinvestition eine bedeutende, wenn nicht sogar die bedeutendste Rolle (Agarwal, 2000). Der empirische Befund zeigt, dass sich die deutschen Unternehmen bei Auslandsinvestitionen im Allgemeinen vor allem auf große und sichere Märkte konzentrieren. Währenddessen hängen speziell die Direktinvestitionen in Schwellenländern in besonderem Maße vom wirtschaftlichen und politischen Länderrisiko ab (Wezel, 2003).

In den achtziger Jahren haben Ökonomen wie James R. Markusen die Theorie der Direktinvestitionen erweitert und in die Außenhandelstheorie eingebettet. Ausgehend von dieser Idee haben sich für die Analyse multinationaler Unternehmen im Wesentlichen zwei Modellgruppen herausgebildet, denen Direktinvestitionen zuzuordnen sind (Markusen, 1995; 2002; Barba Navaretti/Venables, 2004). Zu unterscheiden sind horizontale und vertikale Direktinvestitionen:

Im Rahmen der horizontalen Direktinvestitionen streben Unternehmen ins Ausland, um einen besseren Zugang zu den ausländischen Märkten zu erhalten. Dieser Modellfall kann der oben genannten Gruppe der „marktorientierten Motive" zugeordnet werden. Die Unternehmen produzieren in diesem Fall im Ausland die gleichen Güter wie im Inland. Wegen der unterschiedlichen Konsu-

mentenpräferenzen oder der unterschiedlichen Bedarfe an Services vor Ort ist es aber sinnvoll, die Produktion im Ausland vorzunehmen. Ebenso kann es von Vorteil sein, Konkurrenzunternehmen im Ausland aufzukaufen, um damit Zugang zum ausländischen Markt zu erhalten oder die dort erlangte Marktstellung noch weiter auszubauen. Die Modelltheorie geht hier davon aus, dass sich die Länder in ihren absoluten wie relativen Faktorausstattungen nicht unterscheiden. In der Folge finden diese Direktinvestitionen vor allem zwischen Industrieländern statt. Der zuvor in Kapitel 2 dargestellte empirische Befund hat gezeigt, dass die regionale Verteilung der Direktinvestitionen klar für die Vorherrschaft dieser Art von Direktinvestitionen spricht. Dies wird auch durch weitere empirische Studien belegt (etwa Buch et al., 2005). Was die Beschäftigungseffekte anbelangt, kann davon ausgegangen werden, dass diese hier nicht substitutiv, sondern komplementär zur Auslandsinvestition sind. Denn durch die Eroberung und Ausweitung der Absatzmärkte wird die Umsatz- und Gewinnsituation des Unternehmens nachhaltig gestützt, wodurch auch die Investitionstätigkeit im Inland gestärkt wird. Damit sollte es zumindest langfristig zu eher positiven Beschäftigungseffekten kommen (Deutsche Bundesbank, 2006b).

Die zweite Modellgruppe der vertikalen Direktinvestitionen zielt auf die Reduzierung der Produktionskosten ab und kann damit der oben beschriebenen Determinante „kostenorientierte Motive“ zugeordnet werden. Unterschiede in der Höhe der Arbeitskosten sind dabei einer der wichtigsten Bestimmungsgründe für vertikale Direktinvestitionen. Modelltheoretisch formuliert, sind die Unterschiede in den absoluten und relativen Faktorkosten zentraler Treiber dieser Art von Direktinvestitionen (Helpman, 1984; Helpman/Krugman, 1985). Die Produktionszerlegung oder eine Produktionsverlagerung findet demnach nur dann statt, wenn die relativen Faktorausstattungen zwischen den einzelnen Ländern unterschiedlich sind. Darüber hinaus gehen die Direktinvestitionen unter diesen Modellannahmen nur in eine Richtung: Der Kapitalexport findet hier statt von dem relativ reichlich mit Kapital ausgestatteten Land in das relativ reichlich mit Arbeit ausgestattete Land – nicht jedoch umgekehrt.

Die Grundlage für die Ableitung der wohlfahrts- und beschäftigungstheoretischen Effekte in dem vorliegenden Beitrag bildet die zweite Modellgruppe, die sich auf die vertikalen Direktinvestitionen bezieht. Denn untersucht werden sollen hier jene Direktinvestitionen, die von Deutschland in die neuen EU-Mitgliedsländer geflossen sind und damit vermeintlich für eine Produktionsverlagerung mit negativen Auswirkungen auf den deutschen Arbeitsmarkt gesorgt haben. Im Folgenden sollen daher kurz die Wohlfahrts- und Beschäftigungseffekte skizziert werden, die sich aus diesem Modell ergeben.

Wohlfahrts- und Beschäftigungswirkungen

Neben der Darstellung der Determinanten von Auslandsinvestitionen sind auch die Wohlfahrtswirkungen von Interesse. Denn bei einer ersten Betrachtung von Direktinvestitionen ist nicht klar, ob die gesamte Volkswirtschaft oder nur die beteiligten Unternehmen davon profitieren. Ebenso ist von Interesse, welche Implikationen sich daraus für die Beschäftigungswirkungen ergeben. Beide Überlegungen lassen sich anhand eines einfachen Partialmodells durchführen, das in Anlehnung an Seidel (2005) vorgestellt wird. Dieses Modell unterstellt unterschiedliche Faktorausstattungen zweier Länder. Kapitalströme stellen hier den einzigen Kanal dar, durch den es zu einem Faktorpreisausgleich kommen kann. Der Kapitalstrom fließt annahmegemäß vom relativ kapitalreichen in das relativ arbeitsreiche Land.

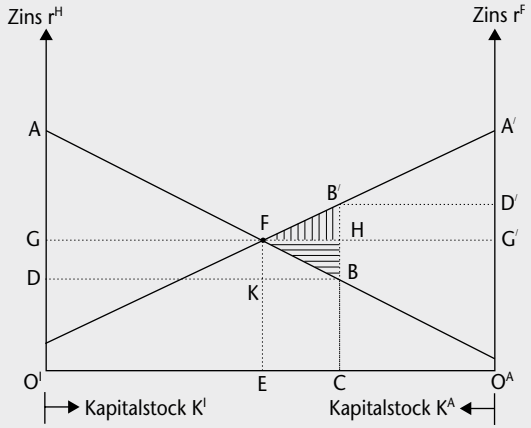
Die Wohlfahrtseffekte einer Direktinvestition lassen sich nun anhand der Abbildung 12 wie folgt beschreiben: Die Fläche unter den Diagonalen entspricht dem Sozialprodukt des Landes. In der Ausgangssituation verfügt das Inland über den Kapitalbestand O^IC, das Ausland über den Kapitalbestand O^AC. Demzufolge entspricht die Fläche $ABCO^I$ dem heimischen Sozialprodukt und die Fläche $A'B'CO^A$ dem ausländischen Sozialprodukt. Ebenso lassen sich in der Ausgangssituation die Verteilungen von Lohn- und Kapitaleinkommen berücksichtigen. Im Inland lässt sich die Höhe des Zinses an der Strecke O^ID beziehungsweise CB ablesen. Da der Kapitalbestand O^IC beträgt, summieren sich die Kapitaleinkommen auf $DBCO^I$. Folglich entspricht die Restfläche ABD unter der Diagonalen dem Lohneinkommen. Für das Ausland lassen sich die Werte entsprechend ermitteln: Der Zins beträgt O^AD' beziehungsweise CB', das Kapitaleinkommen $D'B'CO^A$ und das Lohneinkommen $A'B'D'$.

Aus der Abbildung ist ersichtlich, dass der Zins im Ausland deutlich höher liegt als im Inland. Die Folge ist eine Direktinvestition im Ausland, da dort eine höhere Grenzproduktivität des Kapitals erreichbar ist – eine Investition, die so lange währt, bis der Zins in beiden Ländern gleich hoch ist. Dies ist in Punkt F der Fall. Investiert wurde die Kapitalmenge EC. Damit vermindert sich der inländische Kapitalstock um genau diesen Betrag. Die Kapitalmenge EC ist nun nicht mehr im Inland, sondern im Ausland investiert.

Welche Wohlfahrtswirkungen ergeben sich nun durch die Direktinvestition? Im Ergebnis profitieren beide Länder von der Direktinvestition und haben einen positiven Nettosaldo, allerdings auf unterschiedliche Art und Weise. Das Inland erleidet einen Produktionsrückgang um FBCE, erhält aus dem Ausland allerdings Kapitaleinkommen in Höhe von FHCE. Es resultiert eine Nettowohlfahrt in einer Höhe entsprechend der in der Abbildung schraffierten Fläche FHB. Für das

Ausland resultiert ein Produktionszuwachs in Höhe von FB′CE. Nach Abzug der Zinszahlungen, die an das Ausland geleistet werden müssen, bleibt ein Nettonutzen in Höhe von FB′H. Beide Länder erhalten zusammen genommen einen Benefit in Höhe von FB′B aus der Direktinvestition und die Weltwohlfahrt erhöht sich genau um diese Fläche.

Direktinvestitionen und Wohlfahrt Abbildung 12



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Seidel (2005)

Welche Aussagen können nun über die Beschäftigungswirkungen in beiden Ländern getroffen werden? Zunächst verändert der Kapitalexport die Einkommensverteilung. Zusammengefasst wird in der Folge im Inland der Faktor Kapital gewinnen und der Faktor Arbeit verlieren, im Ausland wird sich die umgekehrte Entwicklung ergeben. Zunächst soll der einfachere Fall des Auslands gezeigt werden: Die Kapitaleinkommen betragen vor der Direktinvestition $D'B'CO^A$ und nach der Investition $G'HCO^A$. Die Kapitaleinkommen sinken daher (durch den sinkenden Zins) um die Fläche $D'B'HG'$. Anders die Entwicklung bei den Lohneinkommen: Vor der Direktinvestition betragen diese $A'B'D'$. Durch die Produktionsausweitung (höheres Sachkapital) und den sinkenden Zins betragen die Lohneinkommen nach der Investition $A'FG'$. Dies entspricht einem Zuwachs von $D'B'FG'$. Der Zuwachs an Nettowohlfahrt für die Volkswirtschaft entspringt daher einem starken Anstieg der Lohneinkommen. Da in diesem Modell vor und nach der Datenänderung Vollbeschäftigung unterstellt wird, werden die Reallöhne infolge der ausländischen Direktinvestition ansteigen.

Für das Inland ergeben sich andere Schlussfolgerungen. Vor der Direktinvestition betragen die Kapitaleinkommen $DBCO^I$, nach der Direktinvestition sind diese angestiegen auf $GHCO^I$. Das Kapitaleinkommen im Inland hat sich also um GHBD erhöht. Daraus resultiert auch der Anstieg der Nettowohlfahrt um FHB. Einen anderen Effekt hat die Auslandsinvestition auf die Arbeitseinkommen der heimischen Volkswirtschaft. Diese betragen vor der Investition ABD und nach der Investition AFG – das bedeutet einen Verlust, dessen Höhe der Fläche GFBD

entspricht. Dieser Verlust für die heimischen Beschäftigten resultiert nun aus zwei Effekten: Zum einen aus dem Verlust in Höhe von GFKD. Hier handelt es sich um eine reine Einkommensumverteilung, die durch den gestiegenen Zins verursacht wird. Zum anderen ergibt sich ein der Fläche FBK entsprechender Verlust. Dieser Verlust wird verursacht durch den Export von Kapital in Höhe von EC.

Der der Fläche FBK entsprechende Verlust verdeutlicht auch, welche Entwicklungen sich nun beim Reallohn ergeben. Da das Modell Vollbeschäftigung sowohl vor als auch nach Direktinvestition unterstellt, müssen im neuen Gleichgewicht F alle heimischen Arbeitnehmer beschäftigt sein. Damit ist jedoch klar, dass der Reallohn der heimischen Arbeitnehmer sinken muss, um auch im neuen Gleichgewicht Vollbeschäftigung zu gewährleisten. Denn durch den sinkenden Kapitalstock im Inland sinkt auch die Menge an gebundenen Beschäftigten. Bleibt der Reallohn konstant, resultiert Arbeitslosigkeit. Da im Modell allerdings Vollbeschäftigung unterstellt wird, muss der Reallohn im neuen Gleichgewicht F geringer sein als vor der Datenänderung. Seidel (2005) zeigt, dass im hier dargestellten Modell bei Reallohnrigidität zwingend Arbeitslosigkeit resultiert, die dann für die gesamte Volkswirtschaft einen per saldo negativen Wohlfahrtseffekt zur Folge hat. Die Volkswirtschaft als Ganze kann daher nur bei flexiblen Lohnstrukturen von der Auslandsinvestition profitieren.

4 Deutsche Investitionstätigkeit in Mittel- und Osteuropa

Dieses Kapitel ist das Hauptkapitel des vorliegenden Beitrags zum Thema Offshoring. Nach einer einleitenden Begriffsdefinition von Direktinvestitionen werden im Einzelnen folgende Punkte behandelt: Zunächst steht eine umfassende empirische Bestandsaufnahme der hier untersuchten Länder im Vordergrund. Dabei ist es interessant zu sehen, in welchen Branchen sich die deutschen Investoren engagieren. Danach soll eine umfassende Analyse der bisherigen, zahlreichen Unternehmensbefragungen erfolgen, die über die letzte Dekade versucht haben zu klären, wie viele Unternehmen im Ausland investieren und aus welchen Gründen sie das tun. Interessant ist hier vor allem die Frage nach den jeweiligen Gewichtungen des Markt- und des Kostenmotivs. Dieses Ergebnis ist entscheidend für Abschnitt 4.3 dieses Kapitels, in dem die Beschäftigungseffekte abgeleitet werden sollen.

Direktinvestitionen – statistische Erfassung, Abgrenzung und Probleme

Übersicht 3

Im Unterschied zu Anlagen aus reinem Ertragsinteresse zeichnen sich Direktinvestitionen dadurch aus, dass der Investor ein langfristiges wirtschaftliches Ziel verfolgt, und zwar in dem Sinne, dass er auf andere Unternehmen wirtschaftlichen Einfluss ausübt oder ausüben möchte. Eine bloße Renditeorientierung wie bei Portfolioinvestitionen steht daher nicht im Mittelpunkt. Dabei können in einer groben Gliederung zwei Investment-Typen unterschieden werden: Entweder werden Tochterunternehmen vor allem zu Produktionszwecken – quasi auf der grünen Wiese („green field investments") – gegründet. Die zweite Möglichkeit besteht darin, sich durch Übernahmen oder auch durch Fusionen („mergers & acquisitions") in andere Märkte und Länder einzukaufen.

Für Deutschland werden die Daten zu Direktinvestitionen von der Deutschen Bundesbank erhoben und zur Verfügung gestellt: Die Kapitalströme (jährliche Zu- und Abflüsse) werden in der Zahlungsbilanzstatistik ausgewiesen. Die Bestandsdaten werden jeweils am Ende eines Jahres erfasst. Beide Statistiken unterscheiden sich und lassen sich daher nicht unmittelbar miteinander vergleichen. Die Bestandsgröße einer Periode ist nicht gleich der Bestandsgröße der Vorperiode zuzüglich der Stromgröße der aktuellen Periode. Denn die Zahlungsbilanzstatistik erfasst nur die tatsächlichen Kapitalströme aus Direktinvestitionen zum Zeitpunkt ihres Flusses. Sie enthält nur die unmittelbaren Direktinvestitionen und nicht die mittelbaren. Mittelbare Direktinvestitionen können über deutsche Holdings im Ausland getätigt werden – etwa wenn eine Beteiligung an einem ausländischen Unternehmen nur mittelbar über eine eigene Tochtergesellschaft gehalten wird. Dagegen wird die Bestandsstatistik auf Basis der Unternehmensbilanzen im Ausland aufgestellt und enthält auch die mittelbaren Direktinvestitionen. Der Kapitalbestand ergibt sich hier aus dem Bilanzkapital des Investitionsobjekts. Dieses muss nicht identisch sein mit dem gezahlten Kaufpreis.

Die Bestandsstatistik enthält im Gegensatz zur Erfassung der Ströme in der Zahlungsbilanzstatistik auch Angaben über Mitarbeiterzahl und Umsätze oder auch über Bilanzsummen der im Ausland gehaltenen Unternehmen. Allerdings werden dabei sämtliche Beschäftigten des ausländischen Unternehmens aufgeführt, unabhängig vom Grad der Beteiligung des deutschen Unternehmens. Ein einfaches Beispiel verdeutlicht die Problematik: Ein deutsches Unternehmen ist an einem polnischen Unternehmen mit 25 Prozent beteiligt und das polnische Unternehmen beschäftigt 100 Mitarbeiter. Der Leser der Statistik interpretiert dies oftmals so, dass das deutsche Unternehmen in Polen 100 Mitarbeiter beschäftigt. Das ist jedoch nicht ganz zutreffend, da das deutsche Unternehmen ja nur eine Beteiligung in Höhe von 25 Prozent hält.

Problematisch ist weiterhin, dass die deutsche Bestandsstatistik Direktinvestitionen nur ab einer bestimmten Größe beziehungsweise ab einem bestimmten Investitionsvolumen erfasst. Die Grenzwerte sind hier im Einzelnen:

- 1993–1998: Beteiligung > 20 Prozent und Bilanzsumme > 0,5 Millionen Euro;
- 1999–2001: Minderheitsbeteiligung > 10 Prozent und Bilanzsumme > 5 Millionen Euro; oder Mehrheitsbeteiligung > 50 Prozent und Bilanzsumme > 0,5 Millionen Euro;
- Seit 2002: Beteiligung > 10 Prozent und Bilanzsumme > 3 Millionen Euro.

Das hat zwei Folgen: Erstens gilt eine Beteiligungsschwelle von mindestens 10 Prozent – ein Unternehmen muss also einen mindestens 10-prozentigen Anteil an einem anderen Unternehmen erwerben, um statistisch erfasst zu werden. Zweitens werden seit dem Jahr 2002 nur Beteiligungen an Unternehmen erfasst, deren Bilanzsumme mehr als 3 Millionen Euro beträgt. Im Gegensatz dazu wurden bis zum Jahr 2002 auch Beteiligungen mit einer Bilanzsumme ab 0,5 Millionen Euro erfasst. Damit ist klar, dass im Ausland vor allem viele Investments kleiner und mittlerer Unternehmen nicht erfasst werden, weil diese sich unterhalb der Meldegrenze befinden.

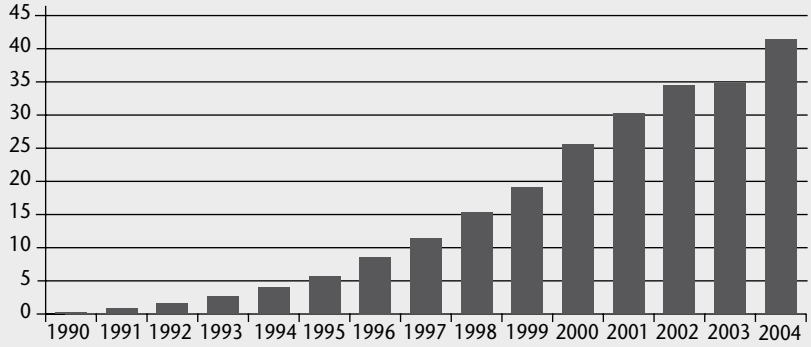
Eigene Zusammenstellung

4.1 Empirische Bestandsaufnahme

Schon seit einigen Jahren wird verstärkt über die Auslandsaktivitäten der deutschen Unternehmen diskutiert. Vor allem wird in Wirtschaft, Politik und Presse darüber spekuliert, ob durch die Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen der Industriestandort Deutschland leidet und ob dadurch zahlreiche Arbeitsplätze verloren gehen. Die Befürchtungen um eine Abwanderung deutscher Arbeitsplätze ins Ausland haben sich vor allem durch den EU-Beitritt der mittel- und osteuropäischen Staaten verstärkt. Mit der Übernahme des EU-Regelwerks durch diese Staaten tritt bei den deutschen Unternehmen eine Rechtssicherheit im Hinblick auf mögliche Investitionen ein, die nicht zu unterschätzen ist. Des Weiteren führen politische Stabilität sowie attraktive Standortbedingungen zu einem starken Anreiz, in diesen Ländern zu produzieren. Dementsprechend hoch schlugen die Wellen, als die neuen Kandidaten der EU beitraten.

Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Mittel- und Osteuropa Abbildung 13

Direktinvestitionsbestände in den MOE-10, in Milliarden Euro



MOE-10: Polen, Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien, Bulgarien, Rumänien, Estland, Lettland, Litauen.
Quellen: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen

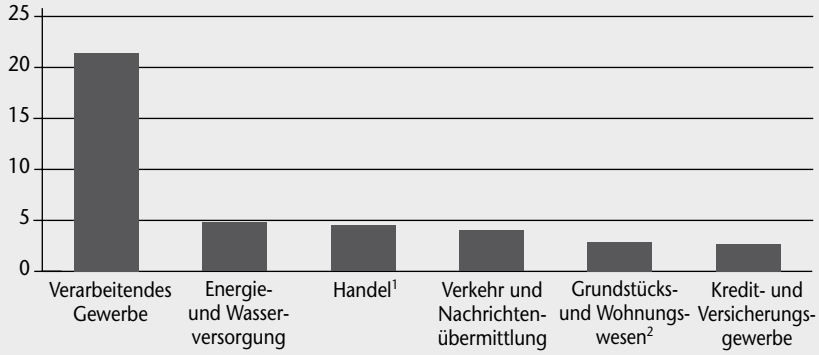
Ein Blick auf die Fakten zeigt aber, dass die deutschen Unternehmen schon früh begonnen haben, die Internationalisierung ernst zu nehmen und in wachstumsstarken und kostengünstigen Märkten zu produzieren. Abbildung 13 zeigt die Bestände an Direktinvestitionen in den zehn hier untersuchten Ländern Mittel- und Osteuropas (MOE-10) von 1990 bis 2004. In diesem Zeitraum sind diese Bestände von 0,3 Milliarden auf über 41 Milliarden Euro angewachsen. Der Abbildung lassen sich einige interessante Aspekte entnehmen: Erstens hat eine Markteroberung oder Produktionsverlagerung deutscher Unternehmen in

die MOE-10 in den achtziger Jahren noch nicht stattgefunden. Denn Abbildung 13 zeigt, dass zum Ende des Jahres 1990 lediglich 0,3 Milliarden Euro in diesen Ländern investiert waren. Ein üppiges Investitionsvolumen deutscher Unternehmen in Osteuropa war damit zum Jahresende 1990 noch nicht gegeben. Zweitens zeigt die Abbildung, dass nicht einzelne große Transaktionen die Bestandsstatistik stark beeinflusst haben, wie dies oft bei den Direktinvestitionsströmen der Fall ist. Es ist zu erkennen, dass sich die Bestände an Direktinvestitionen sehr schnell und vor allem sehr kontinuierlich erhöht haben.

Zielbranchen deutscher Investoren in Mittel- und Osteuropa

Abbildung 14

Direktinvestitionsbestände 2004 in den MOE-10, in Milliarden Euro

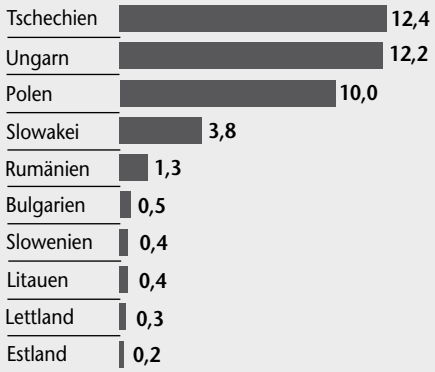


[1]Inkl. Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; [2] Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen;
MOE-10: Polen, Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien, Bulgarien, Rumänien, Estland, Lettland, Litauen.
Quellen: Deutsche Bundesbank, 2006a; eigene Berechnungen

Neben den deutschen Investitionen nach Ländern zeigt sich auch bei einer (kumulierten) Branchenbetrachtung eine relativ eindeutige Tendenz. In Abbildung 14 wurden die wichtigsten Zielbranchen der deutschen Investoren in den MOE-10 zusammengefasst und über alle Länder kumuliert. Demnach stellt das Verarbeitende Gewerbe die mit Abstand wichtigste Zielbranche von Investoren dar. Im Jahr 2004 waren in den MOE-10 im Bereich des Verarbeitenden Gewerbes insgesamt über 21 Milliarden Euro investiert. Die Unternehmen mit deutscher Beteiligung beschäftigten 466.000 Mitarbeiter und erwirtschafteten einen Umsatz von 55 Milliarden Euro. An zweiter Stelle der wichtigsten Zielbranchen folgt mit deutlichem Abstand der Energiesektor, knapp vor den Handelsunternehmen. Eine etwas andere Rangfolge der Branchen erhält man, wenn ein Ranking nach dem Umsatz gebildet wird. Hier war das Verarbeitende Gewerbe mit einem Jahresum-

Zielländer deutscher Investoren in Mittel- und Osteuropa Abbildung 15

Direktinvestitionsbestände 2004 in den MOE-10, in Milliarden Euro



Quelle: Deutsche Bundesbank

satz von 55 Milliarden Euro ebenfalls erstplatziert. Auf dem zweiten Platz allerdings folgen bereits die Handelsunternehmen, welche zum Jahresende 2004 einen Umsatz von 28 Milliarden Euro erwirtschafteten, gefolgt von den Unternehmen der Energieversorgung mit einem Umsatz von 9 Milliarden Euro.

Eine nähere Betrachtung der Investitionsvolumina zeigt, dass sich diese vor allem auf drei Länder beziehen: Tschechien, Ungarn und Polen. So hatten deutsche Unternehmen zum Ende des Jahres 2004 in Tschechien fast 12,4 Milliarden Euro investiert, in Ungarn ganze 12,2 Milliarden Euro und in Polen 10 Milliarden Euro (Abbildung 15). Somit entfallen auf diese drei Länder fast 84 Prozent des gesamten deutschen Investitionsvolumens in den MOE-10. Auf Platz vier im Länder-Ranking liegt die Slowakei mit einem Investitionsbestand von 3,8 Milliarden Euro. Die anderen Länder stehen etwas außen vor, was ihre Bedeutung für deutsche Unternehmen anbelangt.

Die deutschen Investitionen in den MOE-10 sind damit stark produktionsorientiert und konzentrieren sich vor allem auf die Länder Tschechien, Ungarn und Polen. Dies zeigen der hohe Anteil des Verarbeitenden Gewerbes und der hohe Anteil dieser Ländergruppe an dem gesamten in den MOE-10 investierten Beteiligungskapital. Finanz- und Bankenbeteiligungen sowie andere Dienstleistungsunternehmen sind in diesen Ländern für deutsche Unternehmen offensichtlich weniger interessant.

Tschechien

Tschechien ist die Nummer eins bei den hier untersuchten Zielländern. Die Abbildung 16 zeigt die Direktinvestitionsbestände deutscher Unternehmen in Tschechien von 1991 bis 2004. Aus der Zeit vor dem Jahr 1991 sind keine Daten verfügbar. Die Abbildung zeigt, dass die Bestände über die Zeit hinweg relativ kontinuierlich und ohne große Ausschläge angestiegen sind. Im Durchschnitt ergibt sich zwischen 1991 und 2004 rein rechnerisch ein jährlicher Anstieg der

Datengrundlage und Vorgehensweise

Übersicht 4

Im Folgenden werden die Bestände an Direktinvestitionen sowie weitere Kennzahlen analysiert und dargestellt. Die Auswertungen beziehen sich dabei auf die zehn ausgewählten Länder (MOE-10). Alle Daten wurden freundlicherweise als Sonderauswertung von der Deutschen Bundesbank zur Verfügung gestellt, und zwar für die Jahre 1995 und 2004. Zum Jahr 1995 wurde von der Deutschen Bundesbank eine umfassende Branchenrevision durchgeführt, sodass ein Vergleich zwischen den Jahren 1995 und 2004 sinnvoll erscheint und das Jahr 1995 somit als frühestmöglicher Analysezeitpunkt gelten kann.

Im Rahmen der Kapitalverflechtungsstatistik werden von der Deutschen Bundesbank im Wesentlichen zwei Betrachtungsweisen veröffentlicht. Einerseits lässt sich danach fragen, welche deutschen Branchen jeweils die Zielinvestition durchführen – es wird dabei also nach dem Wirtschaftszweig des deutschen Investors gefragt. Andererseits können aber auch die ausländischen Branchen im Mittelpunkt der Betrachtung stehen – hier werden die Investitionssummen ausgewiesen, welche die gesamte deutsche Industrie in den betrachteten ausländischen Wirtschaftszweigen getätigt hat.

Wesentlich interessanter ist die zweite Frage nach den ausländischen Zielobjekten der deutschen Branchen. Denn hierüber lässt sich bestimmen, in welchen Branchen das Kapital investiert wurde. Das Problem der Beteiligungsgesellschaften (siehe Übersicht 5) bleibt damit außen vor und der analytische Gehalt steigt. Darüber hinaus sind zahlreiche weitere Kennzahlen über die ausländischen Investitionsziele bekannt, sodass auch damit mehr Informationen zur Verfügung stehen. Außerdem hat diese Herangehensweise noch einen weiteren ganz wesentlichen Grund: Denn im Zusammenhang mit der Abschätzung der Beschäftigungseffekte müssen die Zielbranchen der deutschen Investoren analysiert werden, weil nur für sie Daten zur Beschäftigung zur Verfügung stehen.

Eigene Zusammenstellung

Bestände um gut 900 Millionen Euro. Diese Zahl muss jedoch relativ vorsichtig interpretiert werden. Denn die Deutsche Bundesbank hat im Zeitverlauf die Meldegrenzen mehrmals geändert, sodass eine konsistente, exakte Zeitreihe leider nicht zur Verfügung steht. Trotzdem ist ersichtlich, dass die Bestände im Jahresdurchschnitt deutlich angestiegen sind.

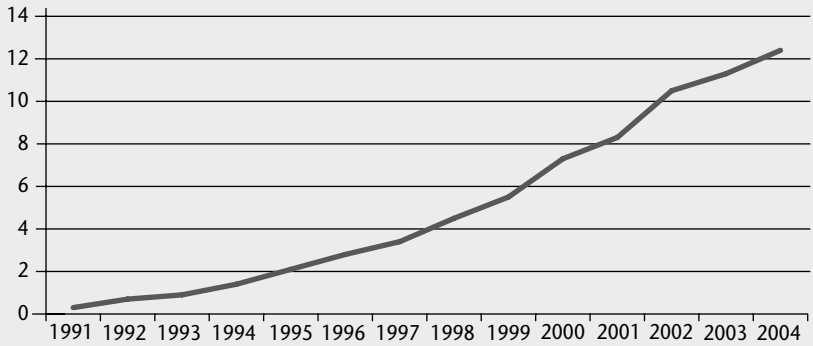
Zum Ende des Jahres 2004 hatten die deutschen Unternehmen 12,4 Milliarden Euro an Beteiligungskapital in tschechischen Unternehmen investiert (Abbildung 16). In keinem anderen Land der MOE-10 wurde bis Ende 2004 eine solch hohe Summe investiert. Insgesamt waren deutsche Unternehmen an 736 tschechischen Unternehmen entweder beteiligt oder besaßen Tochter- oder Zweigniederlassungen. Die Unternehmen beschäftigten 216.000 Mitarbeiter und erwirtschafteten einen Umsatz von rund 32 Milliarden Euro.

Die erste Betrachtungsweise, die Frage nach dem Wirtschaftszweig des deutschen Investors, gibt Aufschluss über die Investitionstätigkeit der verschiedenen Branchen in Tschechien. Hier zeigt sich im Jahr 2004 die Dominanz einiger weniger Wirtschaftszweige. Mit einem Kapitalbestand von fast 4,6 Milliarden Euro im Jahr 2004 und einem Anteil von 37 Prozent ist das Verarbeitende

Deutsche Direktinvestitionen in Tschechien

Abbildung 16

Direktinvestitionsbestände, in Milliarden Euro



Quelle: Deutsche Bundesbank

Gewerbe die Branche, die am meisten in tschechischen Unternehmen investierte. Und innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes ist es der Fahrzeugbau, der mit 1,7 Milliarden Euro an erster Stelle steht. Im Vergleich dazu sind die Branchen der Metall- und Elektroindustrie weniger präsent. So hatte die Sparte Metallerzeugung und -bearbeitung lediglich rund 220 Millionen Euro investiert, der Maschinenbau fast 340 Millionen Euro. Einzig die Elektroindustrie hatte mit einem investierten Kapitalbestand von 865 Millionen Euro eine relativ starke Präsenz in Tschechien. Am zweitstärksten nach dem Verarbeitenden Gewerbe war die deutsche Energiewirtschaft vertreten, sie hatte 2004 in Tschechien fast 2 Milliarden Euro investiert. Der Handel kam auf gut 500 Millionen Euro und die deutschen Firmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes waren mit lediglich 164 Millionen Euro kaum vertreten.

Was die zweite Frage nach den Zielobjekten angeht, fallen im Wesentlichen drei große Branchen auf, in denen die deutschen Unternehmen bis zum Jahresende 2004 verstärkt investiert hatten. Üblicherweise wird die Bedeutung an der Höhe des investierten Kapitals gemessen. Danach war die tschechische Energie- und Wasserversorgung mit einem Beteiligungskapital in Höhe von gut 2,6 Milliarden Euro die wichtigste Zielbranche. Die deutschen Unternehmen hatten dabei in 32 tschechische Firmen investiert. Diese beschäftigten rund 12.000 Mitarbeiter und erwirtschafteten dabei einen Umsatz von 3,1 Milliarden Euro. An zweiter Stelle folgt der Fahrzeugbau. Hier erzielten 46 Unternehmen mit rund 51.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 8,5 Milliarden Euro. Die Handelsgesellschaften folgten an dritter Stelle.

Das Problem der Beteiligungsgesellschaften

Übersicht 5

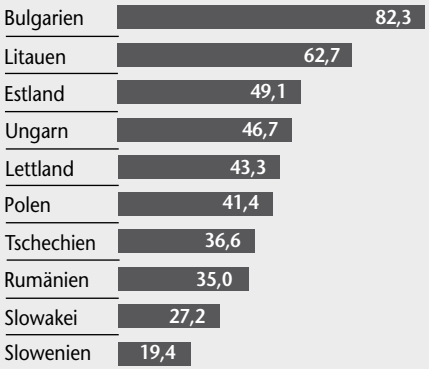
Wird in der Statistik der Deutschen Bundesbank nach dem Wirtschaftszweig des deutschen Investors gefragt, tauchen vor allem die Beteiligungsgesellschaften als anteilsmäßig große Investoren auf.

Abbildung 17 zeigt für jedes der zehn betrachteten Länder, wie groß der Anteil der Beteiligungsgesellschaften an den gesamten Direktinvestitionen deutscher Unternehmen ist. Wichtig ist, dass es sich hierbei – der Abgrenzung der Deutschen Bundesbank gemäß – um die Betrachtung des Wirtschaftszweigs des deutschen Investors handelt. Mit einem einfachen Beispiel lässt sich die Abbildung genauer erklären: Die deutschen Unternehmen hatten zum Ende des Jahres 2004 in Polen einen Direktinvestitionsbestand von etwa 10 Milliarden Euro. Davon fallen gut 41 Prozent auf Beteiligungsgesellschaften. In Bulgarien betrug dieser Wert im Jahr 2004 mehr als 82 Prozent, in Litauen fast 63 Prozent. So kann es sein, dass zahlreiche Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes ihre Beteiligungen in den MOE-10 über eine Beteiligungsgesellschaft verbuchen. Damit jedoch wird eine genauere analytische Betrachtung der deutschen Investoren verhindert, denn eine Zuordnung der hinter den Beteiligungsgesellschaften stehenden Investoren ist nicht möglich. Im Vergleich mit dem Jahr 1995 haben sich die Anteile der Beteiligungsgesellschaften in vielen Ländern deutlich erhöht. Die deutschen Unternehmen verbuchen ihre Auslandsbeteiligungen offensichtlich immer stärker über Beteiligungsgesellschaften.

Deutsche Investoren: Die Rolle der Beteiligungsgesellschaften

Abbildung 17

Anteil der Beteiligungsgesellschaften an den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Zielland 2004, in Prozent



Quelle: Deutsche Bundesbank, 2006a; eigene Berechnungen

Was genau ist nun unter Beteiligungsgesellschaften zu verstehen? Die Deutsche Bundesbank gibt dazu selbst Auskunft (Deutsche Bundesbank, 2006a). Sie listet verschiedene Kategorien von Beteiligungsgesellschaften auf. Erstens sind dies Unternehmen, deren Haupttätigkeit in der Verwaltung von Anteilen am Kapital von einem oder mehreren Unternehmen besteht, überwiegend innerhalb des Produzierenden Gewerbes. Zweitens sind dies Unternehmen, die einen (Versicherungs-)Konzern kontrollieren und leiten sowie darüber hinaus selbst das Versicherungsgeschäft betreiben. Drittens können dies Unternehmen mit überwiegend finanziellem Anteilsbesitz sein. Diese kontrollieren in der Regel eine Gruppe von Tochtergesellschaften. Die Unternehmen der Private-Equity-Branche fallen damit ebenfalls in diese Kategorie. Sie engagieren sich mittelfristig und begleiten üblicherweise eine massive Umstrukturierung des Unternehmens, bevor die Anteile dann wieder verkauft werden (Jäger, 2006).

Eigene Zusammenstellung

Ein anderes Bild ergibt sich durch eine Verschiebung der Prioritäten. Nimmt man den erwirtschafteten Umsatz als Maßstab für die Bedeutung der Branchen,

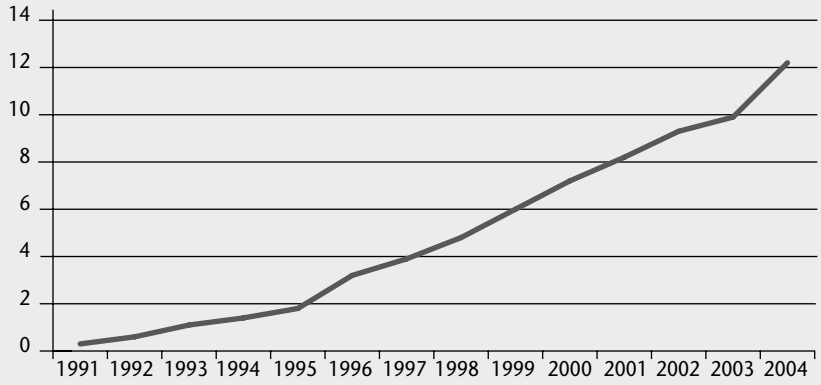
so lassen sich der Fahrzeugbau sowie der Handel als bedeutendste Investoren identifizieren. Alle anderen Branchen sind verglichen mit den beiden erstplatzierten weit abgeschlagen. Und bei einer Gewichtung nach der Anzahl der Unternehmen sind wiederum die tschechischen Handelsgesellschaften die mit Abstand bedeutendste Branche.

Ungarn

Das zweitwichtigste Land für deutsche Investoren innerhalb der betrachteten Gruppe ist Ungarn. Ebenso wie für Tschechien liegen auch hier Daten erst ab dem Jahr 1991 vor. Abbildung 18 zeigt, dass die Bestände an Direktinvestitionen seitdem ebenfalls sehr stark und sehr kontinuierlich angestiegen sind, und zwar von rund 300 Millionen Euro im Jahr 1991 auf nunmehr 12,2 Milliarden Euro bis zum Ende des Jahres 2004. Dies entspricht einem jahresdurchschnittlichen Zuwachs von über 900 Millionen Euro.

Deutsche Direktinvestitionen in Ungarn Abbildung 18

Direktinvestitionsbestände, in Milliarden Euro



Quelle: Deutsche Bundesbank

Für die Branchenbetrachtung ergibt sich wieder das gleiche Problem wie bei Tschechien: Denn bei den deutschen Investoren fällt auf, dass der Investitionsanteil des Verarbeitenden Gewerbes bei fast 39 Prozent liegt, der Anteil der Beteiligungsgesellschaften allerdings mit fast 47 Prozent deutlich höher ist.

Die Betrachtung über das Kriterium der ausländischen Investitionsobjekte gibt stärker Aufschluss über die Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen. An der Höhe des Umsatzes gemessen gab es im Jahr 2004 in Ungarn drei bedeutende Zielbranchen: Die Fahrzeugindustrie war mit einem Wert von über 5,6 Milliarden

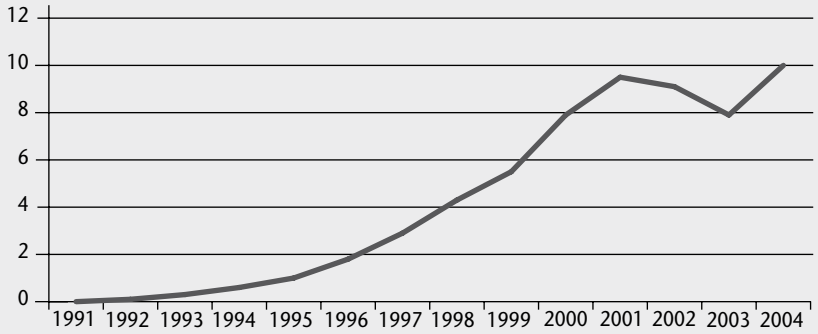
Euro die umsatzstärkste Zielbranche; die 34 Unternehmen beschäftigten ganze 18.000 Mitarbeiter. Auf den Plätzen folgen die Handelsunternehmen sowie der Energiesektor mit einem Umsatz von jeweils knapp 5 Milliarden Euro.

Polen

Mit einem Direktinvestitionsbestand von knapp 10 Milliarden Euro zum Jahresende 2004 ist Polen innerhalb der MOE-10 das drittwichtigste Zielland für deutsche Investoren. Abbildung 19 zeigt die Entwicklung des Bestandsvolumens seit dem Jahr 1991. Die deutschen Investoren haben ihren Bestand an Beteiligungskapital von 1991 bis 2004 um jahresdurchschnittlich 765 Millionen Euro erhöht. Dieser Betrag liegt unter den Werten Tschechiens und Ungarns. Ähnlich wie bei den beiden vorherigen Betrachtungen ist auch hier ein ziemlich kontinuierlicher Anstieg ohne große Sprünge zu erkennen. Offensichtlich folgen die deutschen Investoren bei den drei großen Zielländern keiner Wellenbewegung und lassen sich nicht durch temporäre Schwankungen beeinflussen.

Deutsche Direktinvestitionen in Polen Abbildung 19

Direktinvestitionsbestände, in Milliarden Euro



Quelle: Deutsche Bundesbank

Ein Blick auf die einzelnen Zielbranchen gibt weitere Aufschlüsse. Die deutschen Unternehmen waren in Polen insgesamt an 880 Unternehmen beteiligt, die mit rund 205.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 31,9 Milliarden Euro erwirtschafteten. Das Verarbeitende Gewerbe war auch in diesem Land die wesentliche Zielbranche. Es erreichte im Jahr 2004 einen Anteil von 50 Prozent. Dahinter folgten die Handelsgesellschaften mit einem Anteil von 16,3 Prozent sowie das Kredit- und Versicherungsgewerbe mit einem Anteil von fast 13 Prozent. Gemessen an der Höhe des Umsatzes ist auffällig, dass im Vergleich zu Ungarn und Tschechien der Fahrzeugbau ein deutlich geringeres Gewicht hat. Dagegen spielen

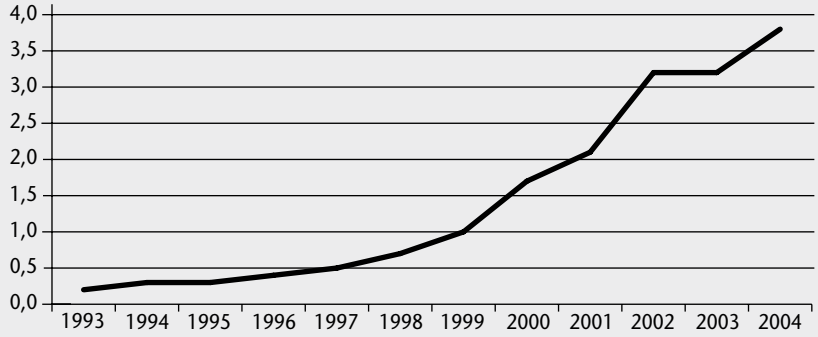
die Handelsgesellschaften sowie das Kredit- und Versicherungsgewerbe eine bedeutendere Rolle. So waren die deutschen Unternehmen an 235 polnischen Handelsgesellschaften beteiligt, die im Jahr 2004 mit 44.000 Beschäftigten einen Umsatz von über 11 Milliarden Euro erzielten.

Slowakei und Slowenien

Die Slowakei, die auf Platz vier der Beliebtheitsskala deutscher Investoren steht, hat vor allem über die letzten Jahre deutlich aufgeholt, was das Investitionskapital anbelangt. Abbildung 20 zeigt die deutschen Bestände an Direktinvestitionen von 1993 bis 2004. Für die Jahre 1991 und 1992 liegen keine Werte vor. Im Jahr 2004 waren fast 3,8 Milliarden Euro an Beteiligungskapital investiert. Dabei beschäftigten 200 Unternehmen 82.000 Mitarbeiter und erwirtschafteten einen Umsatz von rund 11,5 Milliarden Euro. Zu Beginn der neunziger Jahre war erst ein sehr geringer deutscher Kapitalbestand zu erkennen. Überhaupt zeigt sich im Falle der Slowakei, dass hier die Investitionsdynamik jüngeren Datums und stärker ausgeprägt ist als bei den zuvor betrachteten Ländern. Denn während dort die Bestandsanstiege über eine Dekade relativ stetig waren, zeigt sich im Fall der Slowakei erst in den Jahren 2000 bis 2002 ein deutlicher Anstieg. Über den gesamten Zeitraum ergibt sich ein jahresdurchschnittlicher Zuwachs der Direktinvestitionsbestände um fast 330 Millionen Euro. Gegenüber den zuvor betrachteten Ländern ist dies ein wesentlich geringerer Wert.

Deutsche Direktinvestitionen in der Slowakei Abbildung 20

Direktinvestitionsbestände, in Milliarden Euro



Quelle: Deutsche Bundesbank

Der wichtigere Blick auf die Zielbranchen der deutschen Investoren gibt hier wiederum genauere Auskünfte. Die wichtigste Zielbranche in der Slowakei ist der Fahrzeugbau. Dies gilt sowohl für ein Ranking nach der Höhe des Investitions-

kapitals als auch nach der Höhe des Umsatzes. Mit Ausnahme des Maschinenbaus sind die Branchen der Metall- und Elektroindustrie eher unterrepräsentiert. Zweitwichtigste Zielbranche sind die Handelsgesellschaften, deren 47 registrierte Unternehmen einen Umsatz von 1,2 Milliarden Euro erzielten.

Im Gegensatz zur Slowakei haben die deutschen Unternehmen in Slowenien so gut wie gar nicht investiert. Zum Jahresende 2004 betrug der Bestand deutscher Direktinvestitionen in Slowenien gerade einmal 430 Millionen Euro. Insgesamt erwirtschafteten dort 56 Unternehmen mit 9.000 Beschäftigten einen Jahresumsatz von rund 1,5 Milliarden Euro. Aber auch hier sind die Investitionsabsichten offensichtlich stark produktionsorientiert: 74 Prozent des deutschen Investitionskapitals sind bis Ende des Jahres 2004 in das Verarbeitende Gewerbe geflossen. Immerhin 18 Prozent gelangten in den Bereich der Handelsgesellschaften.

Bulgarien und Rumänien

In Bulgarien und in Rumänien ist die Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen viel geringer als in Tschechien, Ungarn oder Polen. Zum Ende des Jahres 2004 hatten die deutschen Unternehmen in Bulgarien lediglich rund 530 Millionen Euro an Beteiligungskapital investiert. Sie waren an 56 Unternehmen beteiligt, deren 17.000 Beschäftigte einen Umsatz von 800 Millionen Euro erzielten. Mit einem Anteil von fast 60 Prozent (318 Millionen Euro) nimmt das Verarbeitende Gewerbe dabei die bedeutendste Rolle als Investitionsziel ein. Die Einzelangaben innerhalb dieses Investitionsvolumens hat die Deutsche Bundesbank aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht. Allerdings wurde in vier bulgarische Unternehmen der Chemischen Industrie investiert, mit einem Investitionsbestand von 183 Millionen Euro, sodass das Investitionsvolumen der übrigen Branchen wie etwa der Metall- und Elektroindustrie äußerst gering sein dürfte. Erstaunlicherweise fallen auch Handelsgesellschaften mit einem Investitionsvolumen von 33 Millionen Euro zum Ende des Jahres 2004 kaum ins Gewicht. So waren bei den lediglich elf Unternehmen insgesamt 2.000 Mitarbeiter beschäftigt, die einen Umsatz von 200 Millionen Euro erzielten. Der geringe Bestand an Direktinvestitionen in Verbindung mit der relativ hohen Beschäftigtenzahl deutet auf Investitionen in Branchen hin, in denen relativ arbeitsintensiv produziert wird.

Der Investitionsbestand in Rumänien ist mit fast 1,3 Milliarden Euro wesentlich höher als der in Bulgarien. Im Jahresschnitt ergibt sich für Rumänien zwischen 1991 und 2004 ein Anstieg der Direktinvestitionsbestände um 97 Millionen Euro. Zum Ende des Jahres 2004 waren die deutschen Investoren an 126 rumänischen Unternehmen beteiligt, die mit rund 65.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 2,6 Milliarden Euro erzielten.

Am umsatzstärksten zeigte sich die Handelsbranche, in der 36 rumänische Unternehmen mit deutscher Beteiligung einen Umsatz von 1,2 Milliarden Euro erwirtschafteten. Die Branche der Bekleidungsindustrie liegt mit 7.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von 0,1 Milliarden Euro auf dem fünften Platz. Aufgrund der mangelnden Nachkommastellen ist hier eine eindeutige Rankingfolge nicht auszumachen. Denn außer dem Bekleidungsgewerbe erwirtschafteten noch fünf weitere Branchen einen Umsatz von 100 Millionen Euro. Zu diesen zählten im Jahr 2004 das Ernährungsgewerbe, das Holzgewerbe, die Chemische Industrie, der Fahrzeugbau sowie die Metallerzeugung und -bearbeitung. Damit fällt Rumänien bei einem Vergleich mit den großen Zielländern ebenfalls kaum ins Gewicht.

Erstaunlich ist allerdings, dass im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie laut offizieller Statistik keine größeren Investitionsvolumina vorhanden sind. Zwar mussten die Länder Mittel- und Osteuropas in den neunziger Jahren im Handel mit Deutschland bei Textilien und Bekleidung deutliche Anteilsverluste hinnehmen (Grömling/Römer, 2004). Allerdings ist insbesondere in Rumänien und Bulgarien die Bedeutung der Textil- und Bekleidungsindustrie als hoch einzustufen, wenn etwa der Warenhandel mit Deutschland herangezogen wird. Bei den deutschen Importen aus diesen Ländern lag der Anteil von Textilien und Bekleidung im Jahr 2005 bei 30 Prozent (Rumänien) beziehungsweise bei 39 Prozent (Bulgarien). Im Rahmen einer größeren Untersuchung zeigten Grömling und Matthes (2003, 49), dass die Länder Mittel- und Osteuropas bei den deutschen Textilimporten von 1990 bis 2000 einen Anteilszuwachs von 8 Prozentpunkten verbuchen konnten.

Warum kann eine solch offensichtliche Stärke nicht auch aus der offiziellen Statistik der Deutschen Bundesbank herausgelesen werden? Eine Möglichkeit könnte sein, dass offenbar andere Länder als Deutschland für die Investitionstätigkeit in Bulgarien und Rumänien im Bereich der Textilindustrie maßgeblich sind. Zum Zweiten sind für Bulgarien die Angaben zum Bekleidungsgewerbe aus Gründen der Geheimhaltung von der Deutschen Bundesbank nicht veröffentlicht worden. Somit kann das entsprechende Investitionsvolumen nicht nachvollzogen werden. Aufgrund des geringen Gesamtinvestitionsvolumens in Bulgarien ist allerdings nicht davon auszugehen, dass der Wirtschaftszweig der Bekleidungsindustrie eine hohe Investitionssumme auf sich vereinen kann. Das Investitionsvolumen deutscher Firmen in Rumänien in den beiden Branchen Textilien und Bekleidung ist ebenfalls gering. So wurden im Textilgewerbe zum Ende des Jahres 2004 lediglich vier Unternehmen mit deutscher Beteiligung gezählt. Diese erwirtschafteten bei einem Investitionsbestand von 14 Millionen Euro mit

2.000 Mitarbeitern einen Umsatz von weniger als 50 Millionen Euro. Im Bekleidungsgewerbe erwirtschafteten zehn Unternehmen mit 7.000 Beschäftigten einen Umsatz von etwa 100 Millionen Euro. Der Kapitalbestand betrug dabei 41 Millionen Euro. Ein anderer Grund könnte hier eine wesentliche Rolle spielen: Die Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen wird erst dann erfasst, wenn die Bilanzsumme des ausländischen Unternehmens 3 Millionen Euro übersteigt (siehe Übersicht 3). Insofern kann es durchaus sein, dass die meisten Unternehmen nicht in der Direktinvestitionsstatistik erfasst sind.

Estland, Lettland, Litauen

In den drei baltischen Staaten scheint es, als sei die Investitionstätigkeit der deutschen Investoren im Ausland an ihnen vorbeigegangen. Die Investitionszuflüsse sind in den Ländern des Baltikums die geringsten aller hier betrachteten zehn Länder. Aufgrund dieser Tatsache wird auf eine ausführliche Darstellung der historischen Entwicklung sowie der detaillierten Branchenbeschreibung verzichtet.

Die Bestände an deutschen Direktinvestitionen zum Jahresende 2004 betrugen in Estland lediglich 169 Millionen Euro, in Lettland 275 Millionen Euro und in Litauen 383 Millionen Euro. In der Addition liegen die Bestände in diesen drei Ländern mit 827 Millionen Euro zwar höher als in Bulgarien, aber immer noch niedriger als in Rumänien. Die deutschen Unternehmen waren im Baltikum insgesamt an 92 Unternehmen mit 21.000 Mitarbeitern beteiligt, die einen Umsatz von 2,3 Milliarden Euro erwirtschafteten. Erschwerend kommt hinzu, dass die Datenreihen verkürzt und zudem nicht einheitlich sind. So sind Daten für Lettland und Litauen erst ab dem Jahr 1995 verfügbar, für Estland sogar erst ab dem Jahr 1998.

4.2 Unternehmensbefragungen: Was hat sich geändert?

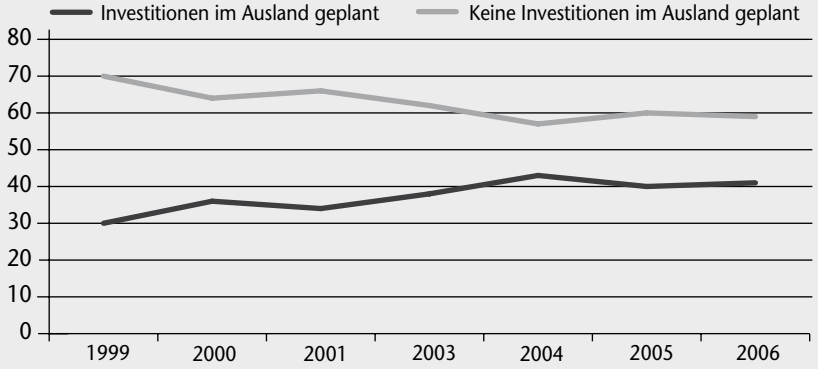
Vor dem Hintergrund der stark zunehmenden Direktinvestitionen im Ausland versuchen vor allem seit Mitte der neunziger Jahre zahlreiche Untersuchungen, die Beweggründe und das Ausmaß dieser Auslandsengagements zu ergründen. Damit es nicht bei einer bloßen Bestandsaufnahme der Statistik bleibt, erweisen sich Umfragen als sehr sinnvoll. Denn mit ihnen lässt sich herausfinden, welche Entwicklungen sich hinter den nackten Zahlen verbergen.

Zweifelsohne zeigt sich über die letzten Jahre, dass die deutschen Unternehmen nach wie vor kräftig im Ausland investieren. In einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) aus dem Jahr 2006 geben 41 Prozent der befragten Industrieunternehmen an, im Ausland investieren zu wollen (vgl.

Investitionsabsichten deutscher Industrieunternehmen im Ausland

Abbildung 21

Anteile in Prozent



Anmerkung: Im Jahr 2002 fand keine Unternehmensbefragung statt.
Quelle: DIHK, 2006

Abbildung 21; DIHK, 2006). Die Umfrage zeigt jedoch auch, dass eben nicht alle deutschen Unternehmen im Ausland investieren möchten: Immerhin knapp 60 Prozent der befragten Unternehmen beabsichtigten für das betreffende Jahr keine Auslandsinvestitionen – aus der Abbildung ist zu ersehen, dass dieser Anteil in den letzten Jahren zwar etwas abgenommen hat, sich aber trotzdem noch auf einem hohen Niveau befindet.

Weiterhin ist es interessant, die Gruppe derjenigen Unternehmen näher zu betrachten, die laut Umfrage bereits im Ausland aktiv investiert haben. Denn seit dem Jahr 1999 zeigen die Umfragen, dass mindestens 30 Prozent dieser Unternehmen ihre Auslandsinvestitionen gegenüber dem Vorjahr noch erhöhen wollen. Im Jahr 2006 wollten gar 43 Prozent dieser Unternehmen ihre Auslandsinvestitionen steigern, lediglich 10 Prozent wollten geringere Auslandsinvestitionen tätigen. Rund die Hälfte der befragten Unternehmen wollte im Schnitt der letzten Jahre die Summe der Auslandsinvestitionen unverändert lassen. Der Saldo zwischen den Unternehmen mit geplant höheren und geplant niedrigeren Investitionsabsichten war jedoch stets deutlich positiv. Wichtig bei dieser Betrachtung ist, nicht zu übersehen, dass es bei den Befragungen um geplante Auslandsinvestitionen insgesamt ging und nicht lediglich um Produktionsverlagerungen. Produktionsverlagerungen stellen nur einen Teil der gesamten Auslandsinvestitionen dar. Für Letztere sind vor allem Marktmotive entscheidend und weniger Kostenmotive.

Aus den ersten Ergebnissen ist demnach zu ersehen, dass deutsche Unternehmen seit Jahren kräftig im Ausland investieren, dass gleichzeitig aber nicht von einer Flucht aus Deutschland gesprochen werden kann, weil nach wie vor zahlreiche Unternehmen stark binnenorientiert sind und keine Auslandsinvestitionen vornehmen (IW Consult, 2006).

Insofern ergeben sich für die nächsten Kapitel interessante Fragestellungen. So ist etwa von Interesse, ob sich die Umfrageergebnisse mit der amtlichen Statistik der Deutschen Bundesbank decken, insbesondere in Bezug auf die beliebtesten Zielländer der Direktinvestitionen. Zudem sind die hinter den Direktinvestitionen stehenden Motive interessant oder auch die Funktionsschwerpunkte einer Investition. Ebenso lässt sich nach der Größe der Unternehmen fragen, die im Ausland investieren.

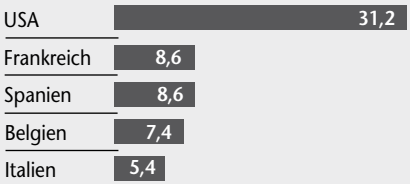
Im Folgenden werden die vorliegenden Umfragen auf diese Fragestellungen hin ausgewertet. Am wichtigsten erscheinen dabei die Fragen nach den bevorzugten Zielländern sowie vor allem nach den Motiven, da diese entscheidend sind für die Einschätzung der deutschen Offshore-Aktivitäten in den mittel- und osteuropäischen Zielländern. Auf der Grundlage der hier erzielten Ergebnisse sollen die potenziellen Arbeitsmarkteffekte geschätzt werden.

Regionalprofil

Bei der Bestimmung der Zielregionen deutscher Auslandsinvestitionen ergeben sich im Zeitverlauf deutliche Verschiebungen. Bei einer Unternehmensbefragung des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln im Jahr 1989 (Beyfuß/Kitterer, 1990) wurden vor allem die USA sowie die damaligen EG-Länder Frankreich und Spanien als wichtigste Zielländer für die Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen genannt (Abbildung 22). Interessant ist dabei, dass die von den Unternehmen genannten Zielregionen zur damaligen Zeit übereinstimmten mit der Niveauverteilung der amtlichen Statistik. Die USA waren damals auch die wichtigste Zielregion in der deutschen Bestandsstatistik. Auf die Frage nach den wichtigen Zielregionen für die Folgejahre wurden ebenfalls die USA und die EG-Länder, insbesondere Frankreich und Spanien, genannt (Beyfuß/Kitterer, 1990, 33). Die MOE-Länder wurden damals noch nicht berücksichtigt. Sie hatten Ende der achtziger Jahre lediglich einen Anteil von 0,05 Prozent am Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland. Allerdings zeigte sich schon bei der Umfrage im Jahr 1989, dass die Länder Mittel- und Osteuropas zukünftig an Bedeutung gewinnen sollten. Denn etwa die Hälfte der befragten Unternehmen antwortete positiv auf die Frage, ob sie in den nächsten fünf Jahren Investitionen in Osteuropa planten (Beyfuß/Kitterer, 1990, 37).

Zielländer deutscher Auslandsinvestitionen Ende der achtziger Jahre Abbildung 22

Anteil der Nennungen in Prozent



Quelle: Beyfuß/Kitterer, 1990

Die favorisierten Zielregionen der Unternehmen haben sich im Zeitverlauf stark verändert. Die Präferenzänderung läuft parallel mit der Öffnung und Entwicklung neuer Märkte. Bereits in den neunziger Jahren zeichnete sich ein Wandel in Richtung der MOE-Länder ab. Sie waren nach Westeuropa zweitwichtigste Zielregion deutscher Unternehmensinvestitionen (Beyfuß/Eggert, 2000). Für die mittelständischen Unternehmen avancierten die Länder Mittel- und Osteuropas gar zur Zielregion Nummer eins. In den letzten Jahren bestätigte sich dieser Trend zunehmend. Die Umfragen des DIHK zeigen, dass die im Jahr 2004 der EU beigetretenen Länder zur bevorzugten Zielregion für die deutschen Unternehmen geworden sind (Abbildung 23). Mit einem Anteil von 40 Prozent lagen sie im Jahr 2006 an der Spitze. Neben einem wachsenden Absatzmarkt sowie niedrigen Arbeitskosten haben sich seit ihrem EU-Beitritt auch die rechtlichen Rahmenbedingungen für internationale Investoren verbessert. Auch dies wirkt sich positiv auf die Investitionsentscheidungen aus (DIHK, 2005; Grömling/Römer, 2004). Auf dem zweiten Platz landen die Länder der EU-15. Auch diese genießen bei den Investoren nach wie vor hohe Priorität. China landet als Investitionsziel lediglich auf dem dritten Platz. Im Gegensatz zu den neuen EU-Beitrittsländern haben in China vor allem die rechtlichen Rahmenbedingungen noch nicht die gleichen Standards erreicht, was vor allem für kleinere Unternehmen eine Hemmschwelle bedeuten dürfte. Im Vergleich zum Jahr 2005 gewinnen die Länder der EU-15 wieder an Bedeutung, während die Bedeutung Chinas leicht zurückgeht. Denn im Vorjahr wurde China noch als zweitwichtigstes Zielland genannt (DIHK, 2005). Diese Ergebnisse werden auch von anderen Umfragen bestätigt (etwa Kinkel et al., 2004).

Bei der Interpretation dieser Umfragen muss klar sein, dass die Frage nach den Zielländern Mehrfachnennungen einschließt und darüber hinaus auch nichts über die Höhe der Investitionen aussagt. So ist es denkbar, dass ein und dasselbe Unternehmen sowohl in den alten EU-Ländern als auch in den neuen EU-Ländern Investitionen tätigt, wobei diese in der Höhe jedoch recht unterschiedlich sein können. Als zweite wesentliche Bemerkung ist festzuhalten, dass bei der Frage nach dem Zielland der Investition nicht gleichzeitig auch Motivforschung betrieben wird. So ist die Situation denkbar, dass ein deutsches Unternehmen

etwa in Frankreich ein Investment tätigt. Dieses beinhaltet eine Übernahme – also keine neue Produktion auf der grünen Wiese – und kostet das Unternehmen 3 Milliarden Euro. Diese Investition gilt der Markterschließung und der Markterweiterung, da von der Übernahme eines Konkurrenten bestimmte Synergieeffekte erwartet werden. Gleichzeitig werden zu Zwecken der Kostenersparnis fünf kleine Produktionsstätten in Osteuropa gebaut, die jedoch lediglich ein Investitionsvolumen von 100 Millionen Euro umfassen. Bei den Zielregionen kann in der Folge nicht unterschieden werden nach der jeweiligen Höhe der Investitionen, sondern nur nach ihrer Anzahl. Das heißt: In Umfragen kann bei der Frage nach dem wichtigsten Zielland „MOE“ an erster Stelle auftauchen, obwohl diese Investments der Investitionssumme nach deutlich geringer eingestuft werden sollten.

Zielländer deutscher Auslandsinvestitionen im Jahr 2006 Abbildung 23

Anteil der Nennungen in Prozent

Quelle: DIHK, 2006

Daraus erklärt sich auch, warum diese neueren Entwicklungen bei den Umfragen nicht übereinstimmen mit der Regionalverteilung nach der amtlichen Statistik. Ein Erklärungsgrund könnte eben die Tatsache sein, dass die Statistik die Höhe der Investition misst, während ein Fragebogen gewöhnlich nur nach der Zielregion und eben nicht nach der Höhe der Investition fragt. Damit ergibt sich zwangsläufig eine Diskrepanz. Denn gerade in den Reformländern wird mit vielen kleinen Engagements gearbeitet.

Motive

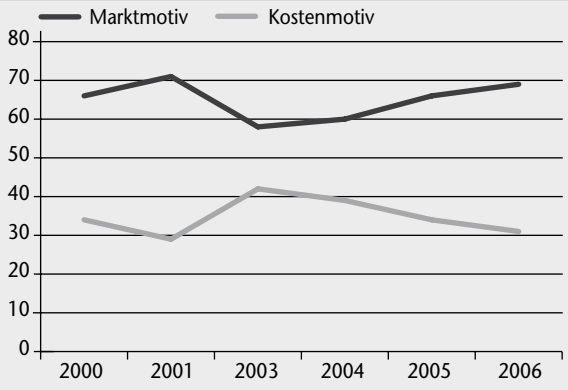
Die empirische Motivforschung unterscheidet zahlreiche Motive, die für eine Auslandsinvestition den Ausschlag geben können. Neben den zwei wichtigsten – Marktmotiv und Kostenmotiv – können Vertriebs- oder Beschaffungsmotive, Wechselkursmotive, Bürokratiemotive und vieles mehr abgefragt werden. In diesem Abschnitt soll der Blick jedoch vor allem auf Markt- und Kostenmotive gerichtet werden, da sich zeigt, dass diese mit Abstand die beiden wichtigsten Treiber für Auslandsinvestitionen und Produktionsverlagerungen sind.

Die Ergebnisse der Umfragen zeigen, dass vor allem in den achtziger und den frühen neunziger Jahren die Marktmotive wie „Markterschließung“ oder „Siche-

rung bestehender Märkte“ dominierten. Dies lässt sich auch intuitiv aus den empirischen Daten ableiten. Denn zu Anfang der neunziger Jahre begann die Welle der weiteren Internationalisierung multinationaler Konzerne, die sich eben in zunehmenden Direktinvestitionsströmen niederschlägt. Intensivere Wettbewerbssituationen zwingen zu ständig neuen Fusionen und Übernahmen. Doch die Entwicklung neuer Marktchancen gerade in den neuen EU-Mitgliedstaaten oder in Asien gibt Anlass auch zu Produktionsverlagerungen aus Kostengründen. Die kosten- beziehungsweise standortrelevanten Motive gewinnen seit Ende der neunziger Jahre deutlich an Bedeutung (DIHT, 1999; DIHK, 2003; Beyfuß/Eggert, 2000). Entscheidend sind in diesem Zusammenhang die deutschen Arbeitskosten sowie die Abgabenlast – vor allem die Arbeitskosten spielen nach wie vor die dominante Rolle.

Motive deutscher Unternehmen für Auslandsinvestitionen Abbildung 24

Anteil der Nennungen in Prozent



Anmerkung: Im Jahr 2002 fand keine Unternehmensbefragung statt.
Quellen: DIHK, 2006; eigene Zusammenfassung

Die Abbildung 24 zeigt, wie sich die Nennungen von Markt- sowie Kostenmotiven bei Unternehmensbefragungen des DIHK in jüngerer Zeit entwickelt haben. Die Umfragen des DIHK wurden deshalb ausgewählt, weil sie erstens seit über einer Dekade durchgeführt werden und zweitens mit mehreren tausend Unternehmensantworten die wohl repräsentativste Umfrage zu den Auslandsinvestitionen darstellen. Die Angaben über den Anteil von Markt- und Kostenmotiven sind für den folgenden Abschnitt 4.3 sehr wichtig, da sie zur Abschätzung der Beschäftigungseffekte beitragen werden. In seiner Befragung unterscheidet der DIHK innerhalb des Marktmotivs noch einmal zwischen „Markterschließung“ sowie „Vertrieb und Kundendienst“. Über die Jahre gesehen ergeben die DIHK-Umfragen das Motiv „Vertrieb und Kundendienst“ als wichtigstes Motiv für die Auslandsinvestitionen. Diese Angaben sind auch schlüssig bei Betrachtung der Statistik der Deutschen Bundesbank, weil hiermit der hohe Anteil der Handelsgesellschaften nachgewiesen wurde (vgl.

Abschnitt 4.1). Die beiden genannten Unterformen werden in der vorliegenden Untersuchung allerdings zusammengefasst, weil Vertriebsaktivitäten ebenfalls zur Markterschließung, Marktsicherung oder Marktpflege durchgeführt werden und daher ebenfalls dem Marktmotiv unterliegen. Eine nähere Unterscheidung ist insofern nicht nötig.

Abbildung 24 zeigt, dass das Marktmotiv bei Auslandsinvestitionen das dominante Ziel darstellt. Obwohl die Daten im Zeitablauf kleineren Schwankungen unterliegen, bewegt sich der Anteil des Marktmotivs im Schnitt bei 65 Prozent. Das Kostenmotiv liegt im Schnitt bei knapp 35 Prozent und hatte lediglich im Jahr 2003 einen (bisherigen) Höchstwert von 42 Prozent der Nennungen erreicht.

Werden speziell die mittel- und osteuropäischen Länder betrachtet, ergeben sich im Zeitablauf leichte Unterschiede. Zwar war das Marktmotiv zur Mitte der neunziger Jahre auch dort dominierend (Beyfuß, 1996), mit Ausnahme der Tschechischen Republik, bei der das Arbeitskostenmotiv den wichtigsten Beweggrund darstellte. Doch diese Ergebnistendenz hat sich dann nach und nach gewandelt. Bereits im Jahr 2000 war das Arbeitskostenmotiv im Hinblick auf die MOE-Länder das wichtigste Motiv (Beyfuß/Eggert, 2000). Ein forcierter Wettbewerb auf den internationalen Güter- und Faktormärkten hat offensichtlich dazu geführt, dass die deutschen Unternehmen aufgrund des vorherrschenden Preisdrucks ihre Kosten durch Auslandsinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Ländern senken wollten. Auch aktuell ändert sich nichts an diesem Bild. Rund 37 Prozent der vom DIHK befragten Unternehmen geben an, auch aus Kostengründen in den neuen EU-Mitgliedsländern investieren zu wollen. Verglichen mit anderen Regionen wie etwa der EU-15, China, Nordamerika, Asien ohne China oder selbst Ländern wie Russland oder der Ukraine ist dies der höchste Wert, den eine Länderregion in der Umfrage erzielt (DIHK, 2006).

Für die Ableitung der Beschäftigungseffekte wird in diesem Zusammenhang von der Annahme ausgegangen, dass etwa 30 Prozent der deutschen Auslandsinvestitionen rein aus Kostengründen getroffen werden und 70 Prozent dem Marktmotiv folgen. Für die MOE-10 werden demnach keine anderen Anteilswerte zugrunde gelegt.

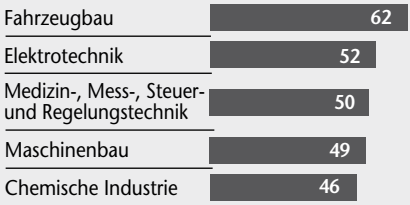
Starke Unterschiede ergeben sich dagegen bei der Betrachtung der einzelnen Branchen. Ausschlaggebend hierfür sind vor allem die Lohnintensität sowie die Art des Wettbewerbsmarktes, je nachdem, ob starker Preiswettbewerb bei homogenen Gütern vorherrscht oder eher Qualitätswettbewerb bei heterogenen Gütern. Für Branchen mit starkem Preiswettbewerb oder hoher Lohnintensität in der Fertigung spielen Kostenmotive eine bedeutendere Rolle. So gaben im Jahr 2003

drei Viertel der Dienstleistungsunternehmen das Marktmotiv als wichtigstes Motiv für Auslandsinvestitionen an, bei den Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes war es nur jedes zweite (DIHK, 2003). Für Letztere spielen folglich die Standortnachteile Deutschlands eine größere Rolle: Jedes vierte Industrieunternehmen will aus diesem Grund Produktion ins Ausland verlagern. Dies plant aber nur jeder zehnte Dienstleister.

Bei näherer Betrachtung der Industrieunternehmen, die als Folge von Standortnachteilen Produktion ins Ausland verlagern wollen, erweisen sich vor allem die Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie als besonders verlagerungsbereit. Vor allem die traditionell exportstarken und investitionsgüterorientierten Unternehmen liegen dabei im Trend der Auslandsinvestitionen (siehe Abbildung 25). So gibt in den Bereichen des Fahrzeugbaus, der Elektrotechnik sowie des Maschinenbaus rund jedes zweite Unternehmen an, Auslandsinvestitionen vornehmen zu wollen (DIHK, 2006). Die Umfrage zeigt darüber hinaus wieder die starke Stellung der Markterweiterung bei den Motiven für Auslandsinvestitionen. Denn 54 Prozent der deutschen Industriehersteller versuchen durch Investitionen, ihr Vertriebs- und Kundendienstnetz zu stärken. Außerdem zeigt die Branchenauswahl auch die hohe Bedeutung, die Standortnachteile in Deutschland für mögliche Auslandsinvestitionen haben. Denn 51 Prozent der befragten Unternehmen der Kfz-Industrie, die nach der empirischen Bestandsaufnahme die präsenteste Branche in den MOE-10 ist, geben an, dass sie die Ausgaben für ausländische Investitionsobjekte bei besseren Standortbedingungen auch im Inland hätten tätigen können (DIHK, 2006).

Wichtige Branchen mit Auslandsinvestitionen im Jahr 2006 Abbildung 25

Anteil der Nennungen von auslandsinvestitionsbereiten Industrieunternehmen, in Prozent



Quelle: DIHK, 2006

Bei allen Umfrageergebnissen muss beachtet werden, dass die einzelnen Motive nicht strikt voneinander zu trennen sind. Dies gilt auch für die beiden wichtigsten Motive „Markt“ und „Kosten“. So können Märkte beispielsweise bei niedrigeren Produktionskosten besser bedient werden als bei einer Produktion in einem Hochlohnland. Dementsprechend lassen sich bei einer kostengünstigen Produktion durch eine Exportstrategie verschiedene Märkte bedienen. Damit sehen viele Unternehmer im Kostenmotiv also durchaus auch ein Marktmotiv.

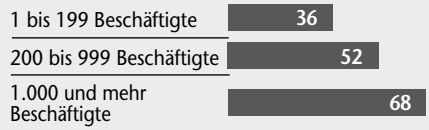
Wie stark investiert der Mittelstand im Ausland? Übersicht 6

Die Globalisierungswelle trifft nicht nur die Großunternehmen, sondern auch die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mit bis zu 500 Mitarbeitern. Dies betrifft zunächst nicht die Direktinvestitionen, sondern hauptsächlich die Exporttätigkeit, wenn man einen Vorlauf der Exporttätigkeit vor der Auslandsinvestition unterstellt. Hier zeigt eine neuere Studie der Deutschen Bundesbank allerdings, dass vor allem die Kleinstunternehmen mit einem Umsatzvolumen von weniger als 1 Million Euro kaum auf den Auslandsmärkten aktiv sind (Deutsche Bundesbank, 2006c). So erwirtschaften die Kleinstfirmen lediglich 2,7 Prozent ihres Umsatzes im Ausland, die Kleinstfirmen des Verarbeitenden Gewerbes kommen hier auf einen Anteilswert von 3,5 Prozent. Während das Exportgeschäft in der Bauwirtschaft und in abgeschwächter Form auch im Einzelhandel eine eher untergeordnete Rolle spielt, hat es im Verarbeitenden Gewerbe, im Großhandel und im Verkehrssektor ein relativ hohes Gewicht. Darüber hinaus ist auffällig, dass große Unternehmen deutlich stärker im Ausland präsent sind als der Mittelstand. So beträgt der Anteil des Auslandsumsatzes bei Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 1 Million und 50 Millionen Euro im Verarbeitenden Gewerbe bereits 21 Prozent. Und Großunternehmen im Verarbeitenden Gewerbe mit einem Umsatz von über 50 Millionen Euro erzielen bereits 38 Prozent ihrer Umsätze im Ausland (Deutsche Bundesbank, 2006c). Insofern liegt die Vermutung nahe, dass bei geringer Exporttätigkeit auch die Auslandsinvestitionen recht gering sein sollten. Starker Wettbewerbsdruck, technologische Veränderungen, Abwanderung eines Großkunden und Ähnliches zwingen aber auch die Kleinunternehmen zu Auslandsinvestitionen.

Durch zahlreiche Umfragen bestätigt und somit unbestritten ist es, dass Großunternehmen eher zu Auslandsinvestitionen neigen als kleine und mittlere Firmen (DIHK, 2006). So signalisieren aktuell lediglich 36 Prozent der befragten kleinen Unternehmen mit bis zu 199 Mitarbeitern eine Investitionsbereitschaft im Ausland (Abbildung 26). Dagegen sind dies bei Großunternehmen fast 70 Prozent. Ein wichtiges Ergebnis der Umfragen ist allerdings auch die Erkenntnis, dass das Kostenmotiv bei Auslandsinvestitionen umso entscheidender wird, je kleiner das Unternehmen ist (DIHK, 2005; DIHK, 2006). So wurde bei den Kleinbetrieben das Motiv der Kostenersparnis (35 Prozent) am häufigsten genannt. Die kleinen Unternehmen sind dem Wettbewerbsdruck und den Standortproblemen deutlich stärker ausgesetzt als die Großunternehmen.

Auslandsinvestitionen nach Größe der Unternehmen Abbildung 26

Anteil der Nennungen auslandsinvestitionsbereiter Industrieunternehmen, in Prozent



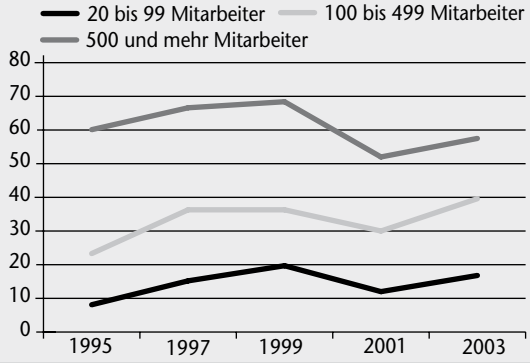
Quelle: DIHK, 2006

Nach einer Umfrage des ISI Fraunhofer Instituts gaben bei der Größenklasse bis 99 Mitarbeiter im Jahr 1995 erst 8,1 Prozent der Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie (M+E) an, Produktion ins Ausland verlagert zu haben (Abbildung 27). Im Jahr 2003 gaben dies bereits fast 17 Prozent der Unternehmen an. Noch deutlicher ist das Ergebnis bei M+E-Betrieben mit einer Mitarbeiterzahl von 100 bis 499. Hier gaben im Jahr 2003 bereits knapp 40 Prozent der befragten Unternehmen an, Produktion ins Ausland verlagert zu haben – gegenüber rund 23 Prozent im Jahr 1995 (Kinkel et al., 2004). Nach einer Unternehmensbefragung der IW Consult, die mehr als 5.000 Unternehmensantworten umfasst, sind die KMU vor allem im Bereich Vertrieb und weniger im Bereich der Produktion im Ausland tätig (IW Consult, 2006). In der Klasse bis 50 Millionen Euro Umsatz verfügten demnach nur 10 Prozent der befragten Unternehmen über Produktionsstätten

Deutscher Mittelstand: Investitionstätigkeit im Ausland

Abbildung 27

Anteil von Betrieben der M+E-Industrie, die Teile der Produktion ins Ausland verlagert haben, in Prozent



Quelle: Kinkel et al., 2004

im Ausland. Bei Unternehmen, die einen Umsatz zwischen 50 und 250 Millionen Euro erzielen, lag dieser Anteil bei rund 19 Prozent. Die entsprechenden Anteile beim Funktionsschwerpunkt Vertrieb lagen dagegen bei 36 beziehungsweise 48 Prozent. Demnach hatte fast jedes zweite Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 50 und 250 Millionen Euro seine Vertriebsschwerpunkte im Ausland.

Aber welche Schlussfolgerungen können nun gezogen werden? Die amtliche Statistik hilft bei der Frage, ob der deutsche Mittelstand sehr stark in Mittel- und Osteuropa investiert, leider nicht viel weiter. Denn viele kleine Investments werden in der Statistik nicht erfasst (vgl. Übersicht 3). Die Umfragen sollten ebenso vorsichtig interpretiert werden. Denn erstens sind die Ergebnisse abhängig von den (geplanten) wirtschaftspolitischen Vorhaben innerhalb des betreffenden Jahres. Zweitens können auch Sonderfaktoren – wie zum Beispiel der EU-Beitritt der zehn mittel- und osteuropäischen Länder – Einfluss genommen haben auf das Umfrageergebnis. Drittens kann die Zulieferer-Rolle vieler Mittelständler ein großes Problem für die Bewertung des Auslandsengagements des Mittelstands darstellen. Verlagert der Großkunde, müssen meist auch die kleineren Zulieferer mitziehen. So verlieren sie nicht ihren Großkunden und können andererseits auch dem Margendruck standhalten. Insofern kann ein Umfrageergebnis lediglich eine Tendenzaussage treffen, nicht aber ein exaktes Ergebnis liefern. Die Umfrageergebnisse zeigen jedoch grundsätzlich, dass der Investitionsgrad der Mittelständler im Ausland im Zeitablauf zunimmt, vor allem über die letzten zehn Jahre gesehen. Insofern trifft die Globalisierung zunehmend auch die kleinen und mittleren Unternehmen. Die KMU schalten sich damit zunehmend in den Internationalisierungsprozess ein. Allerdings erscheint es unwahrscheinlich, dass KMU hohe Auslandsinvestitionen vornehmen, wenn der Anteil des Auslandsumsatzes gering ist. Aufgrund der eher geringen Anteile der Auslandsumsätze bei KMU, die von der Deutschen Bundesbank ausgewiesen wurden, sollte nicht davon ausgegangen werden, dass durch Auslandsinvestitionen ein Exodus des deutschen Mittelstands zu erwarten ist.

Eigene Zusammenstellung

Funktionsschwerpunkte

Unter betrieblichen Funktionen werden Teilbereiche verstanden wie Produktion, Vertrieb und Kundendienst, Beschaffung oder Forschung und Entwicklung. Als grobes Ergebnis zahlreicher Umfragen lässt sich festhalten, dass Auslandsengagements überwiegend mit dem Ziel der Produktion getätigt werden, gefolgt

vom Ziel des Vertriebs oder des Kundendienstes. In Relation dazu spielen die anderen Funktionsschwerpunkte nur eine untergeordnete Rolle. Schwierig zu klären ist dabei die Frage, ob bei dem Produktionsziel vorrangig Markt- oder Kostengründe den Ausschlag geben. Aus dem vorhergehenden Abschnitt sollte geschlossen werden, dass das Marktmotiv nach wie vor das Kostenmotiv dominiert, falls die Funktionsschwerpunkte Vertrieb und Kundendienst dem Marktmotiv zugerechnet werden.

Die Tendenz, nach welcher der Funktionsschwerpunkt auf der Produktion im Ausland liegt, hat sich offensichtlich im Zeitablauf noch verstärkt. Zu Beginn der neunziger Jahre nannte in einer Umfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln lediglich ein Drittel der Unternehmen die Produktion als Funktionsschwerpunkt (Beyfuß/Kitterer, 1990, 40). Dominant waren zu dieser Zeit hingegen die exportkomplementären Faktoren wie Vertrieb und Marketing sowie der Kundendienst, die zusammen einen Anteil von mehr als 50 Prozent der Unternehmensmeldungen auf sich vereinen konnten. Zehn Jahre später, in einer weiteren Untersuchung im Jahr 2000, waren es schon mehr als 70 Prozent der Unternehmen (Beyfuß/Eggert, 2000, 33). Für Auslandsinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Ländern liegt dieser Anteil noch höher. Weit über drei Viertel der Unternehmen nennen hier die Produktion als vorrangiges Ziel (Beyfuß/Eggert, 2000, 34). Im Hinblick auf die Länder Mittel- und Osteuropas stellt die Produktion jedoch schon seit längerer Zeit das vorrangige Investmentziel dar – bereits Mitte der neunziger Jahre wurde dies festgestellt. Dabei lag der Anteil des produktionsorientierten Engagements in den östlichen Nachbarstaaten bereits bei fast drei Viertel der Nennungen (Beyfuß, 1996). Allerdings ist es wichtig zu betonen, dass es sich hierbei natürlich nicht ausschließlich um Produktionsverlagerungen im engeren Sinne, das heißt um standortkritische Produktionsverlagerungen, handelt. Denn Verlagerungsziel kann auch eine Absatzsteigerung durch eine größere Marktnähe gewesen sein. So gaben 2000 ganze 43 Prozent der befragten Unternehmen an, die produzierte Menge am Investitionsstandort absetzen zu wollen. Insofern kann auch in diesem Fall nicht klar unterschieden werden, ob bei der Investition vorwiegend markt- oder kostenorientierte Motive den Ausschlag gegeben haben.

Neuere Untersuchungen geben Hinweise darauf, dass Unternehmen auch verstärkt wissensintensive Bereiche wie Forschung und Entwicklung auslagern (DIHK, 2003). Diese dürften allerdings gesamtwirtschaftlich keine besondere Bedeutung erlangen. So kam die IW Consult in einer Unternehmensbefragung zu dem Ergebnis, dass lediglich 4 Prozent der befragten Unternehmen Teile des Funktionsbereichs Forschung und Entwicklung ins Ausland verlagert hatten

(IW Consult, 2006). Fraglich ist dabei, ob Auslandsinvestitionen und/oder Produktionsverlagerungen auch mit einer Verlagerung der wissensintensiven Bereiche einhergehen müssen oder nicht. Diese Frage steht in diesem Beitrag allerdings nicht im Vordergrund.

Absatzwege

Bei der Auslandsproduktion spielt für die deutschen Unternehmen der Absatz im Gastland sowie auf Drittmärkten die entscheidende Rolle und wird von über zwei Dritteln der Unternehmen als vorrangiges Ziel genannt. Eine Lieferung nach Deutschland zieht dagegen nicht einmal ein Drittel der Unternehmen in Betracht (Beyfuß/Eggert, 2000, 34). Starke Unterschiede ergeben sich aber auch hier wieder bei einer differenzierten Betrachtung nach Unternehmensgröße und nach Regionen. Für die MOE-Länder ergibt sich ein differenziertes Bild im Zeitverlauf: Mitte der neunziger Jahre war der Absatz im Gastland sowie auf Drittmärkten noch das dominante Ziel, lediglich ein Viertel der Unternehmen nannte den Re-Export nach Deutschland (Beyfuß, 1996). Ende der neunziger Jahre nannte dagegen schon die Hälfte der Unternehmen den Re-Export nach Deutschland als führendes Ziel (Beyfuß/Eggert, 2000, 34). Eine Ausnahme bildet die Tschechische Republik: Hier war bereits Mitte der neunziger Jahre der Re-Export das dominante Ziel. Kleine und mittlere Unternehmen favorisieren den Re-Export nach Deutschland bei Produktion in den MOE-Ländern. Für Großunternehmen spielt dagegen eher der Absatzmarkt im Gastland sowie jener in den Drittländern die wesentliche Rolle. Daran hat sich im Zeitverlauf nichts geändert. Schalten sich zunehmend KMU in den Verlagerungsprozess ein, ist dies ein eindeutiges Indiz für die Vorleistungsverlagerungsthese.

Erfüllung der Erwartungen und Rückverlagerungen

Neben all den positiven Argumenten, die eine Investition in einem anderen Land ratsam erscheinen lassen, gibt es auch eine andere Seite. Denn einige Unternehmer verbrennen sich aus ganz verschiedenen Gründen im Ausland die Finger und sind nach Monaten und Jahren entsprechend enttäuscht. Bei sehr schlechten Erfahrungen ist auch ein Rückzug denkbar, also eine Rückverlagerung des betreffenden Funktionsschwerpunkts nach Deutschland. Schon in der Untersuchung von Beyfuß (1996) gaben Unternehmen im Nachhinein an, die Größe und Dynamik der Auslandsmärkte überschätzt zu haben. Dagegen wurden die Unternehmen von den Vorteilen der kostenrelevanten Standortfaktoren positiv überrascht. Dieses Ergebnis gilt nicht nur, aber vor allem für die MOE-Länder (Beyfuß, 1996).

Interessant ist dabei die Frage, inwieweit die Investoren derart schlechte Erfahrungen gemacht haben, dass sie den Auslandsmarkt wieder verlassen haben. In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre haben offensichtlich nur sehr wenige Investoren ihre Produktion wieder nach Deutschland zurückverlagert. Gemäß der Untersuchung des ISI Fraunhofer Instituts, die sich allerdings lediglich auf die deutsche M+E-Industrie bezieht, schwankt die Zahl der Rückverlagerer von 1995 bis 2003 zwischen 4 und 7 Prozent (Kinkel et al., 2004). Im Mittel bewegt sich die Quote damit auf einem sehr niedrigen Niveau. In den Verlagerungsländern ist darüber hinaus offensichtlich nicht gegeben, was in Bezug auf Deutschland gemeinhin als starker Standortvorteil gilt: hohe Produktqualität. Mangelhafte Qualität ist der Rückverlagerungsgrund Nummer eins (Kinkel et al., 2004). Ebenso spielen auf den Folgeplätzen die hohen Kosten der Produktionsfaktoren eine Rolle. So ist es denkbar, dass sich die Kostensituation vom Zeitpunkt der Investition bis zum Zeitpunkt der Rückverlagerung für den Investor nachteilig entwickelt hat, sodass der Kostenvorteil inzwischen nicht mehr gegeben war. Ebenso ist denkbar, dass keine großen Vorteile bei den Gesamtkosten erzielt werden konnten, da mögliche Lohnkostenvorteile überkompensiert wurden durch andere Kosten wie etwa Materialkosten. Ein ebenfalls wichtiger Grund für Rückverlagerungen ist mangelnde Flexibilität und Lieferfähigkeit. Die Bedeutung dieses Faktors hat aber im Zeitverlauf recht stark abgenommen.

4.3 Beschäftigungswirkungen des Offshoring

In den vergangenen Jahren wurde in nahezu allen Bereichen wie Presse, Politik, Wirtschaft sowie in der breiten Öffentlichkeit und in der Wissenschaft darüber diskutiert, ob die Auslandsinvestitionen oder die Produktionsverlagerungen der deutschen Unternehmen negative Auswirkungen auf Deutschland haben könnten. Dabei sind in grober Richtung einige Dinge zu unterscheiden: Erstens wurde in Kapitel 3 gezeigt, dass Auslandsinvestitionen nicht mit Produktionsverlagerungen gleichgesetzt werden können. Produktionsverlagerungen sind nur ein Teilbereich der Auslandsinvestitionen. Hier ist es wichtig zu klären, ob eine Auslandsinvestition in komplementärem oder substitutivem Verhältnis zur Inlandsproduktion steht. Dabei taucht immer wieder die Frage auf, in welcher Größenordnung sich die Zahl der aus Deutschland verlagerten Arbeitsplätze bewegt. Und zweitens geht es um die Frage, welche gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtswirkungen aus all diesen Entwicklungen resultieren. Im Folgenden soll zunächst der erste Punkt behandelt werden.

Wie bereits ausführlich in Abschnitt 4.2 dargestellt wurde, hat sich eine Reihe von Studien und Umfragen in den letzten Jahren mit der Frage beschäftigt,

Studien zum Thema Arbeitsplatzverlagerung

Übersicht 7

Im Zuge der medialen Präsenz des Themas wurden vereinzelt Angaben und „Grobschätzungen" zum Ausmaß von potenziellen Arbeitsplatzverlusten laut. An wirklich fundamental begründeten Rechnungen mangelt es jedoch in der Literatur. Dies liegt daran, dass die genaue Anzahl der von deutschen Unternehmen ins Ausland verlagerten Arbeitsplätze anhand der offiziellen Statistik kaum zu ermitteln ist. Oftmals beruhen die Angaben lediglich auf groben Schätzungen oder stützen sich auf Unternehmensbefragungen. Die folgende Zusammenstellung soll daher einen Überblick über die bisherigen Ergebnisse einiger Studien geben. Sie dient der Orientierung, um zu zeigen, zu welch unterschiedlichen Ergebnissen die Studien kommen; sie erhebt dagegen weniger Anspruch auf Vollständigkeit.

• Knogler/Vincentz (2005) beziehen sich auf die offizielle Statistik der Deutschen Bundesbank und leiten daraus die potenziellen Arbeitsplatzverlagerungen ab. Nach dem Modifizieren der offiziellen Daten durch das Miteinbeziehen etwa von Meldefreigrenzen oder auch unterschiedlichen Beteiligungsgraden wird eine Obergrenze für die aus Kostengründen geschaffenen Arbeitsplätze errechnet. Diese beläuft sich für Osteuropa insgesamt auf 475.000 Arbeitsplätze, die von deutschen Unternehmen seit Beginn der neunziger Jahre vorwiegend aus Kostengründen dort geschaffen wurden. Werden nur die neuen EU-Mitgliedsländer (ohne Malta und Zypern) betrachtet, reduziert sich diese Zahl auf 380.000 Beschäftigte.

• Die Studie von Marin (2004) greift auf die Mikro-Datenbank der Deutschen Bundesbank zurück und stützt sich auf 1.200 Investitionsobjekte deutscher Unternehmen in Osteuropa im Zeitraum von 1990 bis 2001. Diese Fälle repräsentieren etwa 80 Prozent aller deutschen Investitionsobjekte in Osteuropa. Im Ergebnis ergibt die Schätzung, dass im genannten Zeitraum lediglich 90.000 Arbeitsplätze durch lohnkosteninduzierte Verlagerung verloren gegangen sind. Dies entspricht gerade einmal einem Anteil von 0,75 Prozent der Beschäftigten in den deutschen Muttergesellschaften.

• Becker et al. (2005) nehmen die Lohnschere zwischen Deutschland und Westeuropa sowie Mittel- und Osteuropa (MOE) als Grundlage ihrer Untersuchung. Die Schätzungen ergeben, dass ein Absinken des MOE-Lohns um 1 Prozent die deutsche Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe um 900 Arbeitsplätze sinken lässt. Demgegenüber erhöht ein Anstieg der Löhne in Deutschland um 1 Prozent die Beschäftigung in MOE um 5.000 Arbeitsplätze. Dabei müssten die Löhne in MOE um 30 Prozent steigen, um die Lohnschere zwischen MOE und Deutschland zu schließen. Auf der Basis der eben vorgestellten Schätzung würde ein Schließen der Lohnschere einem Äquivalent von 30.000 Arbeitsplätzen in Deutschland entsprechen. In einer Alternativrechnung werden die Löhne herangezogen, die schwedische Unternehmen in diesen Ländern zahlen. Demnach müssten die Löhne in MOE um den Faktor 4,4 steigen, um die Lohnschere zwischen den deutschen MOE-Tochterunternehmen und der deutschen Muttergesellschaft zu schließen. Dies würde einem Äquivalent von mehr als 400.000 potenziellen Arbeitsplätzen in Deutschland entsprechen.

• Die Studie des Fraunhofer Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung (Kinkel et al., 2004) beruht auf einer Unternehmensbefragung, die ebenfalls mithilfe der Ökonometrie ausgewertet wurde. Bei der Messung der Beschäftigungswirkungen betrug die Fallzahl 637. Als Ergebnis wird festgestellt, dass in Betrieben, in denen (auch) aus Kostengründen Produktionsverlagerungen vorgenommen wurden, knapp 3 Prozent weniger Beschäftigung aufgebaut wurde als in Betrieben ohne Produktionsverlagerungen.

• Konings/Murphy (2006) untersuchen multinationale Unternehmen mit Sitz in einem EU-Staat und deren Arbeitsnachfrage. Daten stehen für den Zeitraum von 1993 bis 1998 zur Verfügung. Die Datenbasis besteht dabei aus über 1.000 Mutterunternehmen mit über 2.000 Tochterunter-

nehmen, die entweder ebenfalls in der EU oder in mittel- und osteuropäischen Ländern tätig waren. Dabei werden die Unternehmen eingeteilt nach ihrem Sitz in den eher nördlich gelegenen Hochlohnländern der EU, den südlich gelegenen Ländern sowie den mittel- und osteuropäischen Ländern. Das ökonometrisch getestete Ergebnis ist überraschend: Eine Lohnreduktion im Niedriglohnland hat keine statistisch signifikanten Beschäftigungswirkungen auf das Mutterunternehmen im Hochlohnland. Somit findet auch kein Wettbewerb um Arbeitskräfte zwischen den Niedrig- und den Hochlohnregionen statt. Bei einer Lohnsenkung in MOE kommt es also nicht zu einem Abbau von Arbeitsplätzen im Mutterunternehmen des Hochlohnlandes. Stattdessen ergibt sich ein anderes, interessantes Ergebnis: Eine Verlagerung der Beschäftigung findet eher zwischen Mutter- und Tochterunternehmen in verschiedenen Hochlohnländern statt. Relative Lohnkostenunterschiede werden hier ausgenutzt und es kommt zu einer Substitution von Arbeitskräften zwischen beispielsweise Deutschland und Frankreich, nicht aber zwischen Deutschland und Polen. Das quantitative Ausmaß ist dabei allerdings sehr gering.

Eigene Zusammenstellung

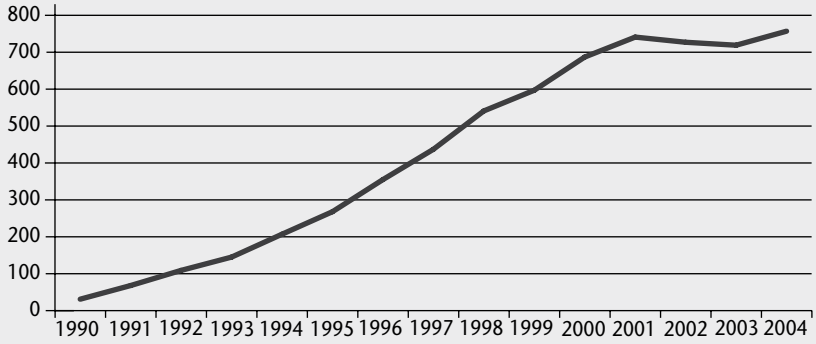
inwieweit und warum deutsche Unternehmen Auslandsinvestitionen tätigen und dabei auch Produktion ins Ausland verlagern. Hierbei standen vor allem die neuen EU-Mitgliedsländer Mittel- und Osteuropas im Vordergrund. Übersicht 7 informiert nun über einige Studien und deren Ergebnisse zum Thema Arbeitsplatzeffekte. Die Studien lassen zwei wesentliche Schlussfolgerungen zu. Zum einen sind sie sich im Ergebnis darüber einig, dass die Arbeitsplatzverlagerungen bei Weitem nicht die Größenordnung erreichen wie in der Öffentlichkeit oft befürchtet. Zum anderen ist wichtig, dass die Produktionsverlagerungen oftmals positive Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt haben: Einerseits, weil durch die so gewonnene Wettbewerbsfähigkeit Arbeitsplätze in Deutschland erhalten werden können, die ohne Verlagerung dem Wettbewerb zum Opfer gefallen wären. Andererseits, weil durch Mischkalkulation neue Arbeitsplätze in Deutschland geschaffen werden können, die sich aber meist in anderen Unternehmensteilen als den verlagerten etablieren.

Abbildung 28 zeigt die Beschäftigtenzahl der deutschen Auslandstöchter in den MOE-10 von 1990 bis 2004. Die Arbeitsplätze haben dabei ähnlich stetig zugenommen wie die Direktinvestitionsbestände und erreichten im Jahr 2004 eine Größenordnung von fast 760.000 Mitarbeitern. Auffällig sind dabei zwei Tatsachen: Erstens zeigt die Zeitreihe keinen Bruch im Jahr 2002, obwohl in diesem Jahr die Meldefreigrenze angehoben wurde und damit zahlreiche Unternehmen samt Beschäftigten aus der Statistik herausfielen. Dabei muss aber beachtet werden, dass diese Übergänge keine saldierten Werte darstellen. So kann es sein, dass das Herausfallen der Beschäftigten kleinerer Unternehmen aus der Statistik durch Zuwächse bei der Beschäftigtenzahl durch Neugründungen oder Übernahmen überkompensiert wurde. Zweitens zeigt die Abbildung, dass die

Beschäftigte deutscher Tochterunternehmen in Mittel- und Osteuropa

Abbildung 28

MOE-10, in 1.000



Quellen: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen

Beschäftigtenzahl seit dem Jahr 2001 nahezu stagniert. Ein weiterer stetiger Anstieg wie in den Jahren zuvor ist damit ausgeblieben.

Im Folgenden soll versucht werden, mögliche Arbeitsplatzverlagerungen in Deutschland zu quantifizieren. Datengrundlage für die Berechnungen zu den Arbeitsplatzverlusten bilden die Daten der Deutschen Bundesbank, die dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln als Sonderauswertung zur Verfügung gestellt wurden. Die Daten der Bestandsstatistik informieren nicht nur über die Direktinvestitionsbestände zwischen Deutschland und anderen Ländern, sondern weisen darüber hinaus auch ergänzende Daten zu den Beschäftigten der Auslandstöchter oder etwa auch zu deren Umsätzen aus. Damit lässt sich in einer groben Annäherung das Ausmaß der Produktionsverlagerung bestimmen. Einen ähnlichen Ansatz wie den hier verfolgten haben auch Knogler/Vincentz (2005) in ihrem Beitrag vorgestellt, der sich ebenfalls auf einen Datensatz der Deutschen Bundesbank bezieht.

Annahmen und Anpassungen

Die Berechnungen beziehen sich auf die MOE-10. Andere Transformationsländer und damit mögliche Empfänger von Direktinvestitionen werden also außen vor gelassen. Zum Ende des Jahres 2004 verfügten die deutschen Unternehmen über Direktinvestitionsbestände in den MOE-10 in Höhe von 41,4 Milliarden Euro. Die 2.700 Tochterunternehmen beschäftigten 757.000 Mitarbeiter und erzielten einen Umsatz von 108 Milliarden Euro. Wegen der bereits angespro-

chenen Statistik-Probleme (siehe Übersicht 3) können diese Mitarbeiter nicht eins zu eins als „verlagerte“ Mitarbeiter betrachtet werden. Um daher grobe Fehler auszumerzen und die Fehlerquellen so gering wie möglich zu halten, müssen einige Schätzanpassungen vorgenommen werden. Die daraus folgende „Bemessungsgrundlage“ sowie das Ausmaß der Arbeitsplatzverlagerungen sind in Abbildung 29 dargestellt.

1. Aus der Annahme, dass die vorgestellten Funktionsschwerpunkte Vertrieb, Handel und Kundendienst dem Marktmotiv zugerechnet werden und nicht dem Kostenmotiv, folgt, dass die Mitarbeiter der Handelsgesellschaften genau diesen Funktionsschwerpunkten zugeordnet werden und damit aus der Bemessungsgrundlage herausfallen. Ebenso werden die meist hoch kapitalintensiven Arbeitsplätze der Energie- und Wasserversorgung nicht in die Berechnung mit einbezogen, da auch hier davon ausgegangen werden muss, dass diese Arbeitsplätze nicht aus Kostengründen verlagert wurden.

2. Da die Statistik Direktinvestitionen erst ab einer Bilanzsumme von 3 Millionen Euro erfasst, werden kleine Investments nicht erfasst. Wir gehen in Anlehnung an Knogler/Vincentz (2005) davon aus, dass die Bemessungsgrundlage wiederum um etwa 10 Prozent erhöht werden muss, da zahlreiche Investments und damit Beschäftigte nicht in der Statistik auftauchen.

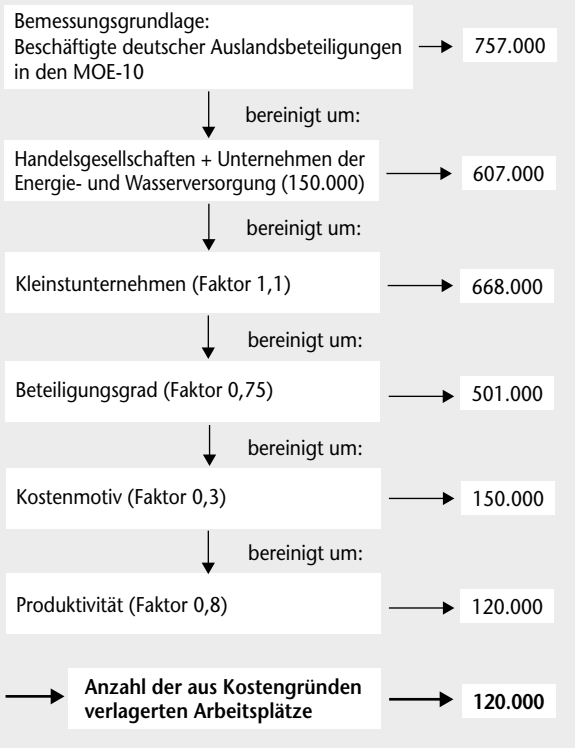
3. Fraglich ist zudem, wie viele ausländische Unternehmen tatsächlich 100-prozentige Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen sind. Aus den Unternehmensbefragungen lassen sich hierzu kaum Informationen beziehen. Lediglich Beyfuß/Kitterer (1990) kamen im Jahr 1990 zum Ergebnis, dass nur 17 Prozent der Unternehmen eine 100-prozentige Tochtergesellschaft im Ausland gründen wollten. Knogler/Vincentz (2005) geben an, dass der mittlere Beteiligungsgrad für das Verarbeitende Gewerbe bei etwa 80 bis 90 Prozent liegt. Wir setzen für die Gesamtwirtschaft hier per Annahme einen solchen von 75 Prozent für die MOE-10 an, da anzunehmen ist, dass der Beteiligungsgrad im Verarbeitenden Gewerbe überdurchschnittlich hoch ist. Die Bemessungsgrundlage wird damit um 25 Prozent reduziert.

4. Da die Arbeitsplatzverlagerungen abgeschätzt werden sollen, die aus Kostengründen getätigt wurden, können jene Auslandsinvestitionen nicht mitgerechnet werden, die dem Marktmotiv folgen. Aufgrund der Analyse der Unternehmensbefragungen in Abschnitt 4.2 gehen wir davon aus, dass maximal 30 Prozent der Auslandsinvestitionen kosteninduzierte Produktionsverlagerungen sind.

5. Zuletzt wird eine weitere Korrektur vorgenommen. Denn die Arbeitsproduktivität in den MOE-10 liegt deutlich niedriger als in Deutschland. Wir gehen von einem Produktivitätsrückstand von 20 Prozent aus. Dies bedeutet: Um in Deutsch-

land 100 Arbeitsplätze abbauen zu können, müssen in den MOE-10 im Gegenzug 120 Arbeitsplätze geschaffen werden, um dieselbe Produktionsmenge erzielen zu können. Damit muss die Bemessungsgrundlage noch einmal um 20 Prozent reduziert werden.

Ausmaß der Arbeitsplatzverlagerungen bis zum Jahr 2004 Abbildung 29



Eigene Berechnungen

Ausmaß der Arbeitsplatzverlagerungen

Durch die mit den Punkten 1 bis 5 getätigten Annahmen und Korrekturen ergibt sich Revisionsbedarf für die Anzahl der in deutschen Tochterunternehmen Beschäftigten. Abbildung 29 leitet somit ein verändertes Maß für die Anzahl der aus Kostengründen verlagerten Arbeitsplätze her. Die ganz offiziell ausgewiesene Beschäftigtenzahl in deutschen Tochterunternehmen von 757.000 im Jahr 2004 muss zunächst um 150.000 Arbeitsplätze verringert werden. Denn diese Beschäftigten sind tätig in den Handelsgesellschaften sowie den Energieunternehmen, die per Annahme aus der Berechnung ausgeschlossen wurden. Hinzuzufügen sind die Beschäftigten der Kleinstunternehmen, die unter die Meldefreigrenze fallen und damit nicht in der Statistik auftauchen. Das Ergebnis wird mit dem Faktor 0,75 multipliziert, der den mittleren Beteiligungsgrad in den MOE-10 berücksichtigen soll. Die daraus resultierende Größe von gut 500.000 Beschäftigten bildet die um Sonderfaktoren bereinigte Bemessungsgrundlage. Diese reduziert sich nochmals um insgesamt fast

380.000 Beschäftigte, weil einerseits das Marktmotiv bei Direktinvestitionen mit einbezogen werden muss und sich andererseits ein niedrigeres Ergebnis durch die in den MOE-10-Ländern niedrigere Produktivität ergibt. In der Summe ergeben sich etwa 120.000 Arbeitsplätze, die seit der Öffnung der mittel- und osteuropäischen Märkte von deutschen Unternehmen in diese Länder verlagert wurden. Das Gros dürfte dabei auf das Verarbeitende Gewerbe fallen. Dieser Wert bezieht sich ausschließlich auf rein kosteninduzierte Verlagerungen von Arbeitsplätzen. Der Nettoeffekt der Beschäftigungswirkungen kann leider nicht errechnet werden. So ist es wahrscheinlich, dass zahlreiche Unternehmen zwar vor allem arbeitsintensive Produktion hierzulande abbauen, an anderer Stelle allerdings wieder neue Arbeitsplätze aufbauen. Ein solches Szenario kann sich in solchen Fällen entwickeln, in denen durch Investitionen in den MOE-10 eine Kostenersparnis erreicht wird und dadurch die Marktposition gefestigt wird.

5 Gesamtwirtschaftliche Aspekte: Profitiert Deutschland?

Im vorangegangenen Kapitel wurde gezeigt, dass die Offshoring-Aktivitäten deutscher Unternehmen mit Sicherheit nicht als Ursache für das deutsche Arbeitsmarktproblem oder die deutsche Wachstumsschwäche gelten sollten. Die Zahl von etwa 120.000 potenziell verlagerten Arbeitsplätzen ist mit Sicherheit nicht unbedeutend, liegt aber bei Weitem nicht so hoch wie das oft „gefühlte“ Ausmaß in der Öffentlichkeit. Die bisherigen Analysen des Offshoring konnten dennoch nicht zeigen, ob die internationale Verflechtung insgesamt für die deutsche Volkswirtschaft positive Wohlfahrtswirkungen hat. In Kapitel 3 wurde allerdings schon ein erster Hinweis gegeben: Direktinvestitionen hatten demnach in einem einfachen Partialmodell positive Wohlfahrtswirkungen für beide beteiligten Länder, falls keine Lohnrigiditäten vorliegen. Eine totalanalytische Wohlfahrtsbetrachtung unter der Einbeziehung des Handels wurde aber nicht vorgenommen. In diesem Kapitel soll daher noch ein kurzer Blick auf mögliche Wirkungskanäle geworfen werden.

Aus der klassischen Außenhandelstheorie ist bekannt, dass die Ausnutzung relativer Kostenvorteile zu einer stärkeren Spezialisierung der Produktion in allen Ländern führt. Dieser Strukturwandel sollte gesamtwirtschaftlich wohlfahrtssteigernd sein, auch wenn er in einzelnen Sektoren mit teils hohen Anpassungskosten

verbunden ist. Vor allem sollten im Zuge dessen Arbeitsplätze mit einer höheren Wertschöpfung entstehen, welche die Volkswirtschaft als Ganze profitieren lässt. Zu diesem Ergebnis kommt auch eine Studie des McKinsey Global Institute, das die Wirkungen des Offshoring für die Gesamtwirtschaft an einer Beispielrechnung für die beteiligten Länder USA und Indien verdeutlicht. Bei einer US-Investition von 100 Dollar in Indien ergaben sich für die USA ein Wertschöpfungszuwachs von 113 Dollar (das heißt ein Nettozuwachs von 13 Dollar) und für Indien ein Wertschöpfungszuwachs von 33 Dollar (McKinsey Global Institute, 2003). Beide Länder konnten damit per saldo profitieren. Für die USA resultieren die Wohlfahrtseffekte aus der Kostenreduzierung für die Unternehmen, verbunden mit höheren Exporten sowie höheren Gewinnen. Daneben resultiert der Wohlfahrtsgewinn für die gesamte Volkswirtschaft vor allem aus den Folgen des mit Handel und Offshoring verbundenen Strukturwandels.

Im Zuge der Spezialisierung durch die internationale Arbeitsteilung werden, so das McKinsey-Argument, zahlreiche neue Jobs in potenziell höherwertigen Wertschöpfungsbereichen entstehen, die damit für die gesamte Volkswirtschaft nach der Verlagerung eine höhere Wertschöpfung erzielen als vor der Verlagerung. McKinsey stellt allerdings fest, dass ein solches Offshoring für Deutschland mit negativen Wohlfahrtseffekten verbunden sein könnte, da der deutsche Arbeitsmarkt im Vergleich zu anderen Ländern wie den USA relativ starr ist und somit eine problemlose Wanderung zwischen den Sektoren nur erschwert möglich sei (McKinsey Global Institute, 2004). In der Folge könne Arbeitslosigkeit resultieren, die dann zu negativen Wohlfahrtseffekten führt. Dieser Gang der Argumentation ist aus der traditionellen Außenhandelstheorie bekannt.

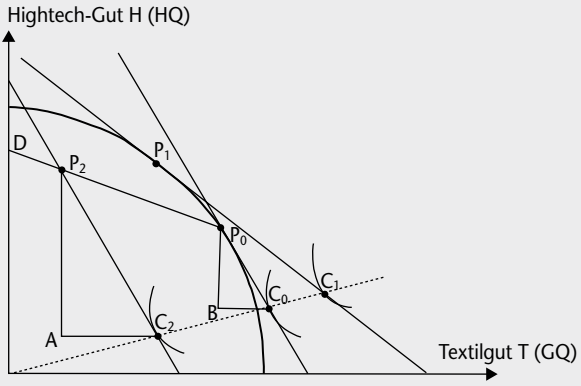
Die Diskussionen um die deutschen Exporterfolge bei gleichzeitig relativ schwachem Arbeitsmarkt und um die Wirkungen der internationalen Arbeitsteilung werden seit langer Zeit geführt. Ausgelöst wurde diese Debatte in Deutschland vor allem von Hans-Werner Sinn, der erstmals im November 2003 mit seiner These von der „Basarökonomie“ eine mögliche Erklärung für diese „Ungereimtheiten“ formulierte und diese These dann in den folgenden Publikationen vertiefte (Sinn, 2005a; 2005b, 2005c). Ausgangspunkt der Überlegung ist, dass die Fertigungstiefe – also der Anteil der eigenen Bruttowertschöpfung an der inländischen Produktion – abgenommen hat. Da der reale Vorleistungsimport durch das Offshoring steigt, erhöht sich der Produktionswert der Industrieproduktion stärker als die Bruttowertschöpfung der Industrie. Als Resultat würde sich Deutschland zu einer Basarökonomie entwickeln, zu einem bloßen Umschlagplatz für Güter. Darüber hinaus führe die Lohnstarrheit in Deutschland, so das Argument Sinns, zu Arbeitslosigkeit, weil der Strukturwandel zwischen den einzelnen Sektoren

bei gegebenem Lohnniveau nicht optimal gewährleistet werden kann. Als Folge ergäben sich Arbeitslosigkeit sowie ein „pathologischer Exportboom“ – Handel wie Internationalisierung hätten in Deutschland daher per saldo negative Wohlfahrtswirkungen.

Obwohl das Sinn’sche Argument in der Außenhandelstheorie der Sache nach bereits seit über 30 Jahren bekannt ist (Brecher, 1974), haben seine Erklärungen zu einer teils intensiven und emotionalen Diskussion über die Basar-These geführt (Bofinger, 2005; Horn, 2004; Müller/Sundmacher, 2006). Weiterhin hat dies eine Welle von Veröffentlichungen nach sich gezogen, die entweder speziell auf die These der Basarökonomie eingingen (Brautzsch/Ludwig, 2004; ifo, 2006; Schintke/Weiß, 2004) oder allgemein über die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft und von Volkswirtschaften insgesamt diskutierten (SVR, 2004; Fendel/Frenkel, 2005). Eine neuere Diskussion dieser Fragen wird auch bei Matthes (2007) geführt.

Interessant erscheint es für den vorliegenden Beitrag vor allem, auf die beschriebene Situation einzugehen, der zufolge der Handel einen Exportboom bei gleichzeitiger Arbeitslosigkeit auslöst. Denn dann ist es durchaus denkbar, dass die gesamte deutsche Volkswirtschaft von der Internationalisierung nicht profitiert. In diesem Abschnitt soll daher kurz ein solches Argument vorgestellt werden, das Sauernheimer (2006) im Rahmen der Diskussion aufgreift und erläutert.

Export und Wohlfahrt Abbildung 30



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Sauernheimer, 2006

Einen solchen Fall illustriert die Abbildung 30, in der ein Standard-Zwei-Güter-Zwei-Faktoren-Modell dargestellt ist. T bezeichnet dabei ein arbeitsintensiv gefertigtes Textilgut, H ein kapitalintensiv gefertigtes Hightech-Gut. Kapitalbewegungen werden in diesem Modell außer Acht gelassen. In der Ausgangssituation findet bereits Handel statt. P_0 markiert den Produktionspunkt der Volkswirtschaft zu einem gegebenen Weltmarktpreisniveau, das durch die Weltmarktpreisgerade angezeigt wird, die im Punkt P_0 tangiert.

C_0 ist der dazugehörige Konsumpunkt. Dieser liegt hier außerhalb der Transformationskurve, womit das Wohlfahrtsniveau gegenüber der Autarkiesituation bereits gestiegen ist. Dies zeigt an, dass die Volkswirtschaft vom internationalen Handel profitiert und ein höheres Wohlfahrtsniveau erreicht hat. P_0BC_0 bildet das Handelsdreieck, das die Handelsintensität anzeigt.

In dem Moment, wo Länder wie China oder diejenigen Mittel- und Osteuropas am Weltmarktgeschehen teilnehmen, steigt das Angebot an arbeitsintensiv produzierten Waren und die weltweite Nachfrage nach Hightech-Gütern nimmt zu. In der Folge wird die Weltmarktpreisgerade, deren Steigung durch den relativen Textilpreis angezeigt wird, flacher. Die Volkswirtschaft produziert jetzt im Punkt P_1 und konsumiert im Punkt C_1. Sie spezialisiert sich in der Produktion auf das Hightech-Gut – und das gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtsniveau steigt, weil C_1 auf einer höheren gesellschaftlichen Indifferenzkurve liegt als C_0.

Wie kommt nun jedoch ein Exportboom zustande, der gleichzeitig die Wohlfahrt des Landes sinken lässt, weil es zu hoher Arbeitslosigkeit kommt? Im Zuge des Strukturwandels wandert der Produktionspunkt von P_0 nach P_1. Der Produktionsrückgang von T impliziert, dass Arbeitskräfte freigesetzt werden. Gleichzeitig wird aber im Hightech-Sektor H relativ wenig zusätzliche Arbeit nachgefragt. Damit kommt es zu einem Angebotsüberhang am Arbeitsmarkt. Sind die Löhne nun hinreichend flexibel, sinkt der Lohn, wodurch sich der Prozess des Strukturwandels auf der Transformationskurve vollziehen und die Arbeitslosigkeit stark abfedern könnte. Denn durch die Lohnkostensenkung könnten nun mehr Arbeitskräfte im T-Sektor beschäftigt werden. Sind die Löhne hingegen starr, kommt es zu Arbeitslosigkeit. Der neue Produktionspunkt P_2 liegt – wie aus der Abbildung ersichtlich – unterhalb der Transformationskurve und der Gesamteffekt ist für die Volkswirtschaft zwingend wohlfahrtsmindernd, da die gesellschaftliche Wohlfahrt von C_1 auf C_2 sinkt. Gleichzeitig verringern sich aufgrund der Lohnrigidität weder das Exportangebot noch die ausländische Importnachfrage nach heimischen Hightech-Gütern. In der Folge muss das Exportangebot an Technologiegütern in höherem Maße steigen als bei flexiblen Preisen, um den Markt zu räumen – woraus ein pathologischer Exportboom resultiert, der auf starren Löhnen beruht und Arbeitslosigkeit induziert. Das Handelsdreieck P_2AC_2 ist deutlich größer als das Handelsdreieck P_0BC_0 und zeigt damit, dass es trotz der suboptimalen Produktions- und Beschäftigtensituation zu einem deutlich ansteigenden Handelsvolumen kommt.

Das Problem der Arbeitslosigkeit bei gleichzeitigem Exportboom lässt sich auch auf anderem Wege verdeutlichen. Werden das Exportgut H durch hoch qualifizierte Arbeit (HQ) und das Importgut T durch gering qualifizierte Arbeit

(GQ) ersetzt, müssen aufgrund der Spezialisierung in der Produktion die Löhne der Hochqualifizierten steigen, während die Löhne der Geringqualifizierten sinken. Können die Löhne für Geringqualifizierte aufgrund administrativer Hemmnisse nicht sinken, resultiert Arbeitslosigkeit. Der hohe Anteil der Geringqualifizierten an der Zahl der Arbeitslosen in Deutschland passt zu diesem theoretischen Befund. Ähnlich wie bereits in Kapitel 3 dargelegt, zeigt auch Seidel in einem Partialmodell, in welchem nur ein Gut betrachtet wird, dass bei Lohnrigidität eine Auslandsinvestition zu Arbeitslosigkeit führt (Seidel, 2005).

Als abschließende Bewertung der Diskussion um die Basarökonomie und einen möglichen pathologischen Exportboom in Deutschland bleibt festzuhalten, dass erstens – wie erwähnt – das Argument des wohlfahrtsmindernden Handels, aus dem Arbeitslosigkeit resultiert, nicht neu ist. Darüber hinaus ist es zweitens offensichtlich, dass mit wachsender internationaler Arbeitsteilung die Exportquote zunimmt. Insofern ist der abnehmende Anteil der heimischen Fertigungstiefe auch Ausdruck einer zunehmenden internationalen Arbeitsteilung (Hüther, 2005; Sauernheimer, 2006). Ein wesentliches Indiz dafür ist, dass die in Deutschland beobachteten Tendenzen im internationalen Vergleich auch in anderen Ländern zu erkennen sind (IW Consult, 2005; Brautzsch/Ludwig, 2005; Scheuer/Zimmermann, 2006). Insofern ist ein Ansteigen der Vorleistungen eben ein Ausdruck der modernen Produktionsweise, die (wie in den Kapiteln 2 und 3 skizziert) durch Fragmentierung der Arbeitsprozesse sowie durch eine vertikale Spezialisierung gekennzeichnet ist. Drittens ist es völlig offensichtlich, dass für ein Land wie Deutschland im Zuge der Globalisierung in allen Produktionsbereichen, vor allem aber im Bereich arbeitsintensiv hergestellter Waren, ein enormer Wettbewerbsdruck entsteht. Werden im Bereich der Einfacharbeit überhöhte Löhne gefordert, führt dies mit Sicherheit zu Arbeitslosigkeit. Ob allein daraus jedoch ein pathologischer Exporteffekt abgeleitet werden kann, erscheint fraglich (Pflüger, 2006). Weiterhin ist fraglich, ob – wie es das Modell verlangt – die Exportindustrie pauschal mit der kapitalintensiven Industrie gleichgesetzt werden kann (Piper, 2006).

Insgesamt ist festzuhalten: Die internationale Arbeitsteilung verursacht in der Produktion sowie im Handel eine Form der Spezialisierung, die Auslandsinvestitionen im Allgemeinen und Produktionsverlagerungen im Besonderen nach sich zieht. Damit verändert sich auch die Handelsstruktur der einzelnen Volkswirtschaften. Ein Basar-Effekt ist damit Bestandteil der Internationalisierung. Durch die Spezialisierung wird es für Geringqualifizierte in einem Hochlohnland wie Deutschland immer schwieriger, bei dem momentan gegebenen Lohnniveau zu einer Beschäftigung zu gelangen, und es resultiert Arbeitslosigkeit. Obwohl

klar ist, dass die Produktion damit kapitalintensiver ausfällt als bei flexiblen Löhnen, ist es allerdings aus den genannten Gründen fraglich, ob damit gleichzeitig ein pathologischer Exportboom verbunden sein muss. Entscheidend ist, dass der Wohlfahrtseffekt für die Volkswirtschaft per saldo negativ ausfallen kann, falls aufgrund eines zu hohen Lohnniveaus Arbeitslosigkeit entsteht. Deutliche Lohnsteigerungen im Bereich der Einfacharbeit würden dieses Problem noch verschärfen. Die Antwort könnte ein Umbau des Sozialstaates oder auch ein Abbau der heimischen Arbeitsmarktprobleme sein (Seidel, 2005). Der internationale Handel und seine prinzipiell wohlstandsmehrende Wirkung sollten dabei allerdings nicht infrage gestellt werden.

6 Zusammenfassung und Ausblick

Vielfach wurde vermutet, dass deutsche Unternehmen Arbeitsplätze in das (kostengünstigere) Ausland verlagern, sie hierzulande abbauen und so für das deutsche Arbeitsmarktproblem mitverantwortlich sind. Im vorliegenden Beitrag sollte daher der Frage nachgegangen werden, wie hoch das Ausmaß der Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in zehn mittel- und osteuropäischen Ländern tatsächlich ist und in welcher Größenordnung sich die Zahl der aus Kostengründen verlagerten Arbeitsplätze bewegt.

Ein Blick auf den empirischen Befund hat gezeigt, dass die deutsche Investitionstätigkeit sowohl in aller Welt als auch in den mittel- und osteuropäischen Ländern stark angestiegen ist. Allerdings zeigt die regionale Verteilung der Direktinvestitionsbestände, dass die Mehrzahl der Investitionsströme in die westlichen Industrieländer (EU-15 und USA) fließt. Nur rund 6 Prozent der deutschen Direktinvestitionsbestände waren Ende des Jahres 2004 in den zehn hier untersuchten MOE-Ländern investiert. Der Anteil ist seit dem Jahr 1990 zwar recht stark angestiegen und rechtfertigt daher eine Diskussion über die Arbeitsmarkt- und Wohlfahrtseffekte in Deutschland. Allerdings kann bei Weitem nicht von einer „Flucht aus Deutschland“ gesprochen werden.

Im Hinblick auf den theoretischen Rahmen hat sich dabei gezeigt, dass in der neueren Diskussion vor allem zwischen vertikalen und horizontalen Direktinvestitionen unterschieden wird. Neben kostenorientierten Motiven (vertikale Direktinvestition), die auf eine Reduzierung der Produktionskosten und auf die

Ausnutzung relativer Faktorpreise abzielen, spielen vor allem marktorientierte Motive eine Rolle. Letztere zielen darauf ab, durch eine (horizontale) Direktinvestition im Ausland die Position des Unternehmens zu sichern oder auszubauen oder völlig neue Absatzmärkte zu erobern. Die hier vorliegende Studie zeigt als Daumenregel, dass Direktinvestitionen etwa zu zwei Dritteln aus marktorientierten Motiven und zu einem Drittel aus kostenorientierten Motiven durchgeführt werden.

Die Berechnungen zu den Arbeitsmarkteffekten ergaben, dass deutsche Unternehmen bis Ende des Jahres 2004 etwa 120.000 Arbeitsplätze aus Kostengründen in die zehn hier untersuchten MOE-Länder verlagert haben. Dabei wurde als Basis von den 757.000 Mitarbeitern ausgegangen, die zum Ende des Jahres 2004 in Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen beschäftigt waren. Die Berechnungen haben damit gezeigt, dass das Ausmaß der aus Kostengründen verlagerten Arbeitsplätze nicht hoch genug ist, um die hohe Arbeitslosigkeit in Deutschland erklären zu können.

Prinzipiell wurde gezeigt, dass Direktinvestitionen für alle beteiligten Länder positive Wohlfahrtseffekte haben. Während im Empfängerland besonders die Lohneinkommen profitieren, erhöhen sich im Geberland vor allem die Kapitaleinkommen. Soll im Geberland ein Abbau von Arbeitsplätzen verhindert werden, muss es zu einer Lohnsenkung kommen. Ansonsten resultieren Arbeitslosigkeit und Wohlfahrtsverluste.

Ähnlich zeigt sich auch bei einer totalanalytischen Betrachtung unter Einbeziehung des internationalen Handels, dass Lohnstarrheiten zu Wohlfahrtsverlusten führen können. Somit kann es trotz eines boomenden Exportsektors in einer Volkswirtschaft zu Arbeitslosigkeit kommen. Die Volkswirtschaft profitiert dann in der Folge nicht von der internationalen Arbeitsteilung. Den internationalen Handel deswegen infrage zu stellen, wäre allerdings eine falsche Schlussfolgerung. Denn das ursächliche Problem ist in diesem Fall vielmehr im Arbeitsmarkt selbst zu suchen.

Literatur

Agarwal, Jamuna P., 1980, Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 116, S. 739–773

Agarwal, Jamuna P., 2000, EU-Direktinvestitionen im Integrationsprozess: Perspektiven für die Osterweiterung, in: Die Weltwirtschaft, Heft 3, S. 331–354

Barba Navaretti, Giorgio / **Venables**, Anthony J., 2004, Multinational firms in the world economy, Princeton

Becker, Sascha O. / **Jäckle**, Robert / **Mündler**, Marc-Andreas, 2005, Kehren deutsche Firmen ihrer Heimat den Rücken?, in: ifo Schnelldienst, 58. Jg., Nr. 1, S. 23–33

Beyfuß, Jörg, 1996, Erfahrungen deutscher Auslandsinvestoren in Reformländern Mittel- und Osteuropas, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 232, Köln

Beyfuß, Jörg / **Eggert**, Jan, 2000, Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft und ihre Arbeitsplatzeffekte: Aktuelle Trends, Ergebnisse einer Unternehmensbefragung und die Bedeutung der staatlichen Förderung, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 258, Köln

Beyfuß, Jörg / **Kitterer**, Bernd H.-J., 1990, Deutsche Direktinvestitionen im Ausland: Bestandsaufnahme und Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 181, Köln

Bofinger, Peter, 2005, Bizarr, nicht Basar, in: Financial Times Deutschland, Nr. 93, vom 17. Mai 2005, S. 30

Braun, Gerhard, 1988, Die Theorie der Direktinvestition, Köln

Brautzsch, Ulrich / **Ludwig**, Udo, 2004, Verliert der deutsche Export an gesamtwirtschaftlicher Antriebskraft?, in: Wirtschaft im Wandel, Nr. 15, S. 435–441

Brautzsch, Ulrich / **Ludwig**, Udo, 2005, Ganz Westeuropa auf dem Weg in die „Basarökonomie"?, in: Wirtschaftsdienst, 85. Jg., Nr. 8, S. 513–517

Brecher, Richard A., 1974, Minimum Wages and the Pure Theory of International Trade, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 88, No. 1, S. 98–116

Brewer, Thomas L. / **Young**, Stephen / **Guisinger**, Stephen E. (Hrsg.), 2003, The new economic analysis of multinationals: An agenda for management, policy and research, Cheltenham

Buch, Claudia M., 2003, Die Osterweiterung der EU aus ökonomischer Sicht, in: Die Weltwirtschaft, Heft 2, S. 180–195

Buch, Claudia M. / **Kleinert**, Jörn / **Lipponer**, Alexander / **Toubal**, Farid, 2005, Determinants and effects of foreign direct investment: evidence from German firm-level data, in: Economic Policy, Vol. 20, No. 41, S. 53–110

Caves, Richard E., 1996, Multinational enterprises and economic analysis, Cambridge/Mass.

Clement, Reiner / **Natrop**, Johannes, 2004, Offshoring – Chance oder Bedrohung für den Standort Deutschland?, in: Wirtschaftsdienst, 84. Jg., Nr. 8, S. 519–528

Deutsche Bundesbank, 2006a, Bankenstatistik Richtlinien und Kundensystematik, Juli, Frankfurt am Main, S. 444–445

Deutsche Bundesbank, 2006b, Die deutschen Direktinvestitionsbeziehungen mit dem Ausland: neuere Entwicklungstendenzen und makroökonomische Auswirkungen, in: Monatsberichte, 58. Jg., Nr. 9, S. 45–62

Deutsche Bundesbank, 2006c, Zur wirtschaftlichen Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland seit 1997, in: Monatsberichte, 58. Jg., Nr. 12, S. 37–68

DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2003, Produktionsverlagerungen als Element der Globalisierungsstrategie von Unternehmen, Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Mai 2003, Berlin

DIHK, 2005, Investitionen im Ausland, Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Frühjahr 2005, Berlin

DIHK, 2006, Investitionen im Ausland, Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Frühjahr 2006, Berlin

DIHT – Deutscher Industrie- und Handelstag, 1999, Produktionsverlagerungen ins Ausland – eine Antwort auf Standortprobleme in Deutschland?, Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Berlin

Dudenhöffer, Ferdinand, 2005, Wie viel Deutschland steckt im Porsche?, in: ifo Schnelldienst, 58. Jg., Nr. 24, S. 3–5

Dunning, John H., 1988, Explaining International Production, London

Dunning, John H., 1993, Multinational enterprises and the global economy, Wokingham

Europäische Kommission, 2001, The economic impact of enlargement, Enlargement Papers, No. 4, Brüssel

Fendel, Ralf / **Frenkel**, Michael, 2005, Wozu Studien zur Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften?, in: Wirtschaftsdienst, 85. Jg., Nr. 85, S. 26–32

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2004, Produktionsverlagerungen nehmen zu, Nr. 302, vom 27. Dezember 2004, S. 16

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2006, Milliardengewinn bringt Allianz in Erklärungsnot, Nr. 180, vom 5. August 2006, S. 11

Frankfurter Rundschau, 2003, Mehr Firmen streben ins Ausland, Nr. 122, vom 27. Mai 2003, S. 15

Grömling, Michael, 2005, Germany at a Crossroads, in: German-Irish Chamber of Industry and Commerce (Hrsg.), German-Irish Business 2005, Dublin, S. 12–17

Grömling, Michael / **Matthes**, Jürgen, 2003, Globalisierung und Strukturwandel der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie, IW-Analysen, Nr. 1, Köln

Grömling, Michael / **Römer**, Christof, 2004, Die Wirtschaftsbeziehungen Deutschlands mit Mittel- und Osteuropa, in: IW-Trends, 31. Jg., Heft 1, S. 3–7

Hardt, Christoph, 2006, Allianz hakt Umbau ab, in: Handelsblatt, Nr. 150, vom 7. August 2006, URL: http://www.handelsblatt.com [Stand: 2006-08-16]

Heijdra, Ben J. / **Keuschnigg**, Christian / **Kohler**, Wilhelm, 2002, Eastern Enlargement of the EU: Jobs, Investment and Welfare in Present Member Countries, CESifo Working Paper, Nr. 718 (7), München

Helpman, Elhanan, 1984, A simple theory of international trade with multinational corporations, in: Journal of Political Economy, Vol. 92, No. 3, S. 451–471

Helpman, Elhanan / **Krugman**, Paul R., 1985, Market Structure and Foreign Trade, Cambridge/Mass.

Horn, Gustav A., 2004, Der ökonomische Gastkommentar: Deutschland ist keine Basarökonomie, in: Handelsblatt, Nr. 192, vom 4. Oktober 2004, S. 9

Hüther, Michael, 2005, Basarökonomie, in: WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 34. Jg., Heft 11, S. 601

ifo – Institut für Wirtschaftsforschung, 2005, Flucht aus Deutschland? Unternehmen zwischen wirtschaftlicher Logik und sozialer Verantwortung, in: ifo Schnelldienst, 58. Jg., Nr. 13, S. 3–12

ifo, 2006, Der pathologische Exportboom, ifo Schnelldienst, 59. Jg., Sonderausgabe, München

IW Consult – Institut der deutschen Wirtschaft Köln Consult GmbH, 2004, Auslandserfahrungen der deutschen M+E-Industrie: Empirische Bestandsaufnahme und Fallstudien, Köln

IW Consult, 2005, Export schafft Wertschöpfung!, Deutschland ist im internationalen Vergleich keine Basarökonomie, Köln

IW Consult, 2006, Sonderauswertung des IW-Zukunftspanels, Köln

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 2006, Außenhandel, vom Basar noch weit entfernt, in: iwd – Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, 32. Jg., Nr. 27, S. 6–7

Jäger, Manfred, 2006, Finanzmarktstrukturen im Wandel, IW-Analysen, Nr. 21, Köln

Jost, Thomas / **Rottmann**, Horst, 2004, Umfang und Motivation deutscher Direktinvestitionen in den Industrieländern, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Band 30, Heft 2, S. 153–166

Kinkel, Steffen / **Lay**, Gunter, 2004, Produktionsverlagerungen unter der Lupe, Entwicklungstrends bei Auslandsverlagerungen und Rückverlagerungen deutscher Firmen, Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung, PI-Mitteilung, Nr. 34, Karlsruhe

Kinkel, Steffen / **Lay**, Gunter / **Maloca**, Spomenka, 2004, Produktionsverlagerungen ins Ausland und Rückverlagerungen, Ergebnisse aus einer Erhebung „Innovationen und Produktion“ des Fraunhofer Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung, Nr. 8, Karlsruhe

Kleinert, Jörn, 2004, The Role of Multinational Enterprises in Globalization, Kieler Studien, Nr. 326, Berlin u. a. O.

Klingebiel, Norbert, 2006, Offshoring, Varianten und Wirkungseffekte von Dienstleistungsverlagerungen, in: WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 35. Jg., Heft 9, S. 499–504

Knogler, Michael / **Vincentz**, Volkhart, 2005, Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Arbeitsmärkte der neuen Mitgliedsstaaten und der EU-15, insbesondere Deutschland, Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen, Working Paper, Nr. 257, Osteuropa-Institut, München

Konings, Jozef / **Murphy**, Alan Patrick, 2006, Do Multinational Enterprises Relocate Employment to Low-Wage Regions? Evidence from European Multinationals, in: Review of world economics, Vol. 142, No. 2, S. 267–286

Marin, Dalia, 2004, A Nation of Poets and Thinkers – Less so with Eastern Enlargement? Austria and Germany, Volkswirtschaftliche Fakultät, Ludwig-Maximilians-Universität München, Discussion Paper 2004-06, München

Markusen, James R., 1995, The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No. 2, S. 169–189

Markusen, James R., 2002, Multinationals and the Theory of International Trade, Cambridge/Mass.

Matthes, Jürgen, 2007, Weltkrieg um Wohlstand und pathologischer Exportboom? Warum Deutschland auch weiterhin von der Globalisierung profitiert, IW-Analysen, Nr. 28, erscheint im Frühjahr 2007

McKinsey Global Institute (ed.), 2003, Offshoring: Is It a Win-Win Game?, San Francisco

McKinsey Global Institute (ed.), 2004, Can Germany Win from Offshoring?, San Francisco

Moosa, Imad A., 2002, Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice, Hampshire

Müller, Christian / **Sundmacher**, Torsten, 2006, Basar-Ökonomie, in: WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 35. Jg., Heft 4, S. 217–220

Nunnenkamp, Peter, 2002, Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Direktinvestitionen und deren Rückwirkungen, in: ifo Schnelldienst, 55. Jg., Heft 11, S. 13–19

Nunnenkamp, Peter, 2006, Was von ausländischen Direktinvestitionen zu erwarten ist: Unbegründete Ängste in den Heimatländern, übertriebene Hoffnungen in den Gastländern?, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 55. Jg., Heft 1, S. 20–44

Pflüger, Michael, 2006, Die These vom „pathologischen Exportboom" – Einige kritische Anmerkungen, in: ifo Schnelldienst, 59. Jg., Nr. 1, S. 19–22

Piper, Nikolaus, 2006, Der Exportboom ist nicht pathologisch, in: ifo Schnelldienst, 59. Jg., Nr. 1, S. 23–26

Sauernheimer, Karlhans, 2006, Export und Wohlfahrt, in: ifo Schnelldienst, 59. Jg., Nr. 1, S. 9–12

Schaaf, Jürgen, 2004, Offshoring: Globalisierungswelle erfasst Dienstleistungen, Deutsche Bank Research, E-conomics, Nr. 45, Frankfurt am Main

Scheuer, Manfred / **Zimmermann**, Guido, 2006, Deindustrialisierung: Eine neue „britische Krankheit“?, in: Wirtschaftsdienst, 86. Jg., Nr. 4, S. 245–251

Schintke, Joachim / **Weiß**, Jörg-Peter, 2004, Zunehmende Arbeitsteilung dämpft Wertschöpfungsentwicklung im verarbeitenden Gewerbe, in: DIW-Wochenbericht, 71. Jg., Nr. 46, S. 715–722

Seidel, Tobias, 2005, Welfare Effects of Capital Mobility with Rigid Wages, in: Applied Economics Quarterly Supplement, Beihefte der Konjunkturpolitik, Nr. 56, S. 61–75

Sinn, Hans-Werner, 2005a, Die Basar-Ökonomie Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?, München

Sinn, Hans-Werner, 2005b, Basar-Ökonomie Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht? in: ifo Schnelldienst, 58. Jg., Nr. 6, S. 3–42

Sinn, Hans-Werner, 2005c, Pathologischer Exportboom und Basar-Effekt, ifo Standpunkte, Nr. 65, München

Spiegel online, 2006a, Trotz Gewinnsprung – Allianz verteidigt Jobabbau, vom 4. August 2006, URL: http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,430190,00.html [Stand: 2006-08-16]

Spiegel online, 2006b, Allianz – Wütende Proteste gegen Stellenabbau trotz Milliardengewinn, vom 22. Juni 2006, URL: http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,423093,00.html [Stand: 2006-08-16]

Statistisches Bundesamt, 2006, Konjunkturmotor Export, Materialband zum Pressegespräch am 30. Mai 2006 in Frankfurt am Main, Wiesbaden

SVR – Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2004, Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Jahresgutachten 2004/05, Wiesbaden

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development, 2002, World Investment Report, 2002, New York u. a. O.

Wezel, Torsten, 2003, Determinants of German Foreign Direct Investment in Latin American and Asian Emerging Markets in the 1990s, Discussion Paper, No. 11, Economic Research Centre of the Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main

Kurzdarstellung

Vielfach wird vermutet, dass die deutschen Unternehmen Arbeitsplätze aus Kostengründen ins Ausland verlagern und damit in Deutschland ein Arbeitsmarktproblem verursachen. Der vorliegende Beitrag zeigt hingegen, dass Direktinvestitionen, die aus Kostengründen getätigt werden, nur etwa ein Drittel aller deutschen Direktinvestitionen im Ausland ausmachen. Und: Obwohl die Investitionstätigkeit in den zehn hier untersuchten mittel- und osteuropäischen Ländern stark angestiegen ist, beträgt der Investitionsanteil in diesen Ländern an den gesamten deutschen Direktinvestitionen lediglich 6 Prozent. Die Berechnungen ergeben, dass bis zum Jahresende 2004 etwa 120.000 Arbeitsplätze aus Kostengründen von deutschen Unternehmen in diese zehn Länder verlagert wurden. Ein deutsches Arbeitsmarktproblem entsteht hierdurch sicher nicht. Eine theoretische Betrachtung zeigt, dass von einer Direktinvestition beide beteiligten Länder profitieren und ihre Wohlfahrt erhöhen. Allerdings entsteht im Geberland ein Druck auf die Löhne. Sind diese starr und nicht flexibel, so kommt es zu Arbeitslosigkeit, die für die Volkswirtschaft wohlfahrtsmindernd ist.

Abstract

It is widely supposed that German companies are transferring jobs abroad in order to save costs and thus creating a labour market problem in Germany. The present study shows that, on the contrary, direct investments made for cost-cutting represent only a third of all German direct investment abroad. And although investment activity in the ten eastern and central European countries examined here has grown strongly, investment in these countries amounts to only 6 percent of all German direct investment. Calculations show that up to the end of 2004 around 120,000 jobs had been transferred to these ten countries by German companies for cost-saving reasons. This can certainly not be the cause of a labour market problem in Germany. From a theoretical viewpoint it can be seen that direct investment benefits both the countries involved and increases their welfare. However, the investing country does experience pressure on wages. If the latter are rigid rather than flexible, the result is unemployment, which reduces the welfare of the economy as a whole.

Der Autor

Diplom-Volkswirt **Christof Römer**, M. A., geboren 1974 in Landau in der Pfalz; Violoncello-Studium an der Staatlichen Hochschule für Musik Karlsruhe, Studium der Volkswirtschaftslehre und Politikwissenschaft an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz; von September 2001 bis Januar 2003 Referent bei der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), Berlin, Abteilung Volkswirtschaft, Finanzen, Steuern; seit Februar 2003 Referent im Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Arbeitsbereich Außenwirtschaft und Auslandskonjunktur innerhalb des Wissenschaftsbereichs Wirtschaftspolitik und Sozialpolitik.