

Jungnickel, Rolf; Keller, Dietmar

Article — Published Version

Deutsche Direktinvestitionen im europäischen Integrationsprozess

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Jungnickel, Rolf; Keller, Dietmar (2003) : Deutsche Direktinvestitionen im europäischen Integrationsprozess, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 83, Iss. 10, pp. 670-674

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/42171>

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.

Rolf Jungnickel, Dietmar Keller

Deutsche Direktinvestitionen im europäischen Integrationsprozess

Die Unternehmensverflechtung durch Direktinvestitionen hat in der EU eine erhebliche Größenordnung erreicht. Die bilaterale Wirtschaftsverflechtung wird teilweise schon stärker durch Auslandsproduktion als durch Außenhandel geprägt. Inwieweit bringt die Auslandsproduktion deutscher Unternehmen die produktivitätsfördernde Arbeitsteilung zwischen Deutschland und den Partnerländern voran?

Der Abbau von Transaktionskosten wirtschaftlicher Verflechtung gilt als zentrale Zielsetzung der europäischen Integration. Dadurch soll eine Spezialisierung der Partnerländer entsprechend ihrer Wettbewerbsvorteile begünstigt werden. Der Erfolg dieser Liberalisierungspolitik wird meist an Niveau und Wachstumsraten des EU-Intrahandels gemessen. Die Rolle der direkten Unternehmensverflechtung für die produktivitätsfördernde Arbeitsteilung innerhalb der Union wird wenig beachtet. Dies ist unbefriedigend, wenn man sich deren Gewicht in Relation zum Außenhandel und zur jeweiligen Inlandswirtschaft vor Augen hält.

So erreichte die industrielle Produktion deutscher Unternehmen in den EU-Partnerländern im Jahre 2001 mit gut 180 Mrd. Euro rund 60% der Höhe des deutschen EU-Exports und sogar 80% der Höhe des Imports aus dieser Region. Über 1,6 Mill. Arbeitskräfte waren bei den dort ansässigen Tochter- und Beteiligungsgesellschaften deutscher Investoren beschäftigt, davon fast 770 000 im Verarbeitenden Gewerbe (vgl. Tabelle 1). Die Wirtschaftsverflechtung Deutschlands mit Belgien und Österreich ist bereits stärker durch Auslandsproduktion als durch Außenhandel geprägt und auch mit Spanien, Portugal, Schweden und Frankreich besteht eine besonders enge Produktionsverflechtung. Der Marktanteil der Töchter deutscher Auslandsinvestoren am Umsatz in den Gastländern beträgt in Österreich mittlerweile fast 20%, in Belgien, Portugal und Spanien verzeichnen deutsche Auslandsunternehmen ebenfalls hohe Marktanteile (vgl. Schaubild). Allerdings haben sich in den letzten Jahren die industriellen Engagements deutscher Firmen in der EU unterdurchschnittlich entwickelt. Dies lag jedoch primär an einigen Großfusionen in außereuropäischen

Industrieländern und einem normalen Aufholprozess in den MOE-Ländern und dem Asien-Pazifik-Raum.

Verschiedene Strategien

Die Auslandsproduktion beeinflusst den Integrationsprozess je nach ihrer Zielsetzung auf unterschiedliche Weise¹: Sie kann erstens darauf gerichtet sein, neue Märkte zu erobern oder bestehende Positionen gegen neue Wettbewerber zu verteidigen. Derartige marktorientierte Direktinvestitionen („Market-seeking“ FDI in Dunning's Terminologie) dominieren traditionell. Diese Strategien können die Produktivität im Anlageland voranbringen, indem Wissen vom Investor auf die Auslandstöchter übertragen wird, dürften aber kaum zur Spezialisierung und damit zur Arbeitsteilung beitragen. Ähnliches gilt zweitens für ressourcenorientierte Investitionen, insbesondere soweit sie sich auf die Nutzung von natürlichen Ressourcen beziehen („Resource-seeking“). Drittens können Direktinvestitionen auf die Nutzung von Skalenvorteilen und damit auf Effizienzsteigerung gerichtet sein („Efficiency-seeking“). Eine vierte Strategie liegt schließlich im „Strategic asset-seeking“, wobei es um den Zugang zu dem im Anlageland vorhandenen Wissen geht².

Einigen Studien zufolge ist in den 90er Jahren ein Wandel hin zu Efficiency- und Asset-seeking Strategien eingetreten³. Kennzeichnend für diese Strategien ist, dass die internationalen Aktivitäten als grenzüberschreitende Produktions- und Informationsnetzwerke organisiert werden. Sie werden daher im Folgenden

¹ Vgl. J.H. Dunning: Location and the multinational enterprise: A neglected factor?, in: Journal of International Business Studies, 29. Jg. (1998); sowie UNCTAD: World Investment Report 1998. Trends and Determinants, New York und Genf, 1998.

² Diese Strategietypen sind nicht als scharf voneinander abgegrenzte Alternativen anzusehen. Die Bezeichnungen sollen lediglich das vorrangige Ziel der Direktinvestitionen zum Ausdruck bringen, welche unterschiedliche ökonomische und wirtschaftspolitische Implikationen haben können.

³ Vgl. UNCTAD, a.a.O.; J.H. Dunning a.a.O.; P. Braunerhjelm, K. Ekholm (Hrsg.): The geography of multinational firms, Boston et al. 1998.

Rolf Jungnickel, 60, Dipl.-Volkswirt, und Dietmar Keller, 49, Dipl.-Volkswirt, sind Mitarbeiter in der Abteilung „Europäische Integration“ im Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA).

Tabelle 1
Regionalstruktur der Auslandsproduktion deutscher Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe
1992-2001

Gastländer	Produzierende Auslandsgesellschaften			Umsatz					Beschäftigte	
	1992	1996	2001	1992	1996	2001	1996/92	2001/ 1996	2001	
	in Millionen Euro			in %					in 1000	(%)
EU(15)	97 145	142 900	184 400	47	48	31	+47	+29	768	(29)
Nachbarländer ¹	69 528	82 686	104 800	34	28	18	+19	+27	425	(16)
Nicht-europäische Industrieländer	60 414	94 190	248 000	29	32	42	+56	+163	620	(23)
Asiat. Schwellenländer ²	3 972	8 349	26 700	2	2,8	4,5	+110	+218	178	(7)
Visegrad-Länder ³	2 300	10 778	32 500	1	3,6	5,5	+368	+201	312	(12)
Welt gesamt	207 071	297 438	589 200	100	100	100	+44	+104	2647	(100)

¹ Dänemark, Belgien, Luxemburg, Niederlande, Frankreich, Schweiz, Österreich. ² Hongkong, Malaysia, Singapur, Süd Korea, China. ³ Polen, Tschechien, Ungarn.

Quellen: Informationen der Deutschen Bundesbank; eigene Berechnungen.

als Netzwerkstrategien bezeichnet. Netzwerkstrategien sollten dort von besonderer Bedeutung sein, wo die Transaktionskosten für Außenhandel und Direktinvestitionen besonders niedrig sind. Die Vollendung des Europäischen Binnenmarktes hat hier zu einer erheblichen Reduzierung geführt. Im Rahmen von Netzwerkstrategien können die Unternehmen zum einen die Produktion der verschiedenen Endprodukte und Wertschöpfungsstufen an den am besten geeigneten Standorten konzentrieren (Efficiency-seeking). Dies schafft für die Firmen neue Möglichkeiten, ihre Produktion im EU-Rahmen zu „rationalisieren“ und Skalenvorteile sowie Standortvorteile zu nutzen. Durch die zunehmende Spezialisierung intensiviert sich die Leistungsverflechtung zwischen den an den Netzwerken partizipierenden Unternehmen. Zum anderen können sich multinationale Unternehmen an Standorten mit hoher technologischer Kompetenz (so genannte Kompetenzzentren) niederlassen, um vom Zugang zu dem in den Gastländern vorhandenen technischen Wissen und Know-how zu profitieren (Asset-seeking).

Netzwerkstrategien bringen am ehesten die Integration voran, und sie profitieren auch in besonderem Maße von der Liberalisierung im Binnenmarkt. Es ist zu vermuten, dass Netzwerkstrategien zu vermehrten und stärker spezialisierten Direktinvestitionen führen. Das Gegenteil kann von marktorientierten Strategien angenommen werden: Die parallele Produktion gleicher Güter in mehreren EU-Ländern, die dort ursprünglich den Marktzugang verbessern sollte, kann sich im Zuge der EU-Integration oftmals erübrigen. Dies kann dann zu einem niedrigeren Niveau an Direktinvestitionen führen.

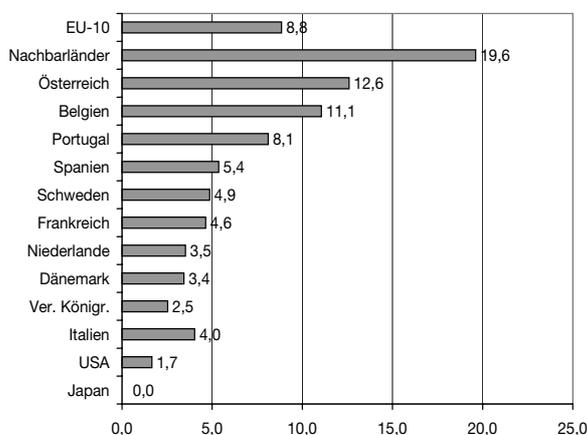
Eine empirische Überprüfung der These veränderter Zielsetzungen von industriellen Direktinvestitionen innerhalb der EU müsste an spezifischen Kennzeichen der drei besonders interessierenden Investitionstypen ansetzen.

- Asset-seeking Strategien sollten sich durch Orientierung der Direktinvestitionen an der technologischen Kompetenz in möglichen Gastländern identifizieren lassen,
- Effizienzstrategien müssten an der Spezialisierung der Konzerngesellschaften und an der Realisierung von Skalenvorteilen erkennbar sein,
- Marktstrategien müssten sich durch Orientierung der Auslandsproduktion an Größe und/oder Wachstum möglicher Anlageländer erkennen lassen.

Im Folgenden soll die Bedeutung von Netzwerkstrategien und auch von marktorientierten Strategien deutscher multinationaler Unternehmen innerhalb der EU untersucht werden. Die drei hier interessierenden Typen von Auslandsproduktion werden bestimmten Strukturmerkmalen zugeordnet: Die Ausrichtung der Direktinvestitionen (in regionaler und sektoraler Hinsicht) an den technologischen Standortvorteilen im Ausland wird als Asset-seeking interpretiert. Effizienzorientierte Strategien können vermutet werden, wenn die regionale/sektorale Struktur der Auslandsproduktion deutscher Unternehmen mit der Struktur der deutschen Exporte und auch der Importe korrespondiert. Dies wäre ein Indiz dafür, dass grenzüberschreitende Produktionsnetzwerke innerhalb der EU mit

⁴ Vgl. P. Braunerhjelm, R. Svensson: Agglomeration in the geographical location of Swedish MNFs, in: P. Braunerhjelm, K. Ekholm, a.a.O., S. 99-115.

**Marktanteile¹ deutscher Unternehmen durch
Auslandsproduktion in der Industrie 2001**



¹ Umsatz „deutscher“ Produktionsstätten in % des gesamten Industriumsatzes im Gastland.

Quelle: Deutsche Bundesbank; OECD STAN Datenbank; eigene Berechnungen.

Handelsströmen einhergehen. Von Marktorientierung schließlich wird ausgegangen, wenn sich die Auslandsproduktion an der Marktgröße (BIP) möglicher Anlageländer orientiert.

Datenbasis und Methoden

Die Untersuchung basiert weitgehend auf einer Sonderauswertung der deutschen Direktinvestitionsstatistik, die freundlicherweise von der Deutschen Bundesbank bereit gestellt wurde. Sie enthält für zwei Jahre (1996 und 2001) Daten zur industriellen Auslandsproduktion deutscher Unternehmen, differenziert nach elf Zielländern in der EU und 20 Sektoren des Verarbeitenden Gewerbes. Unser Indikator „Auslandsproduktion“ spiegelt das Auslandsengagement deutscher Unternehmen realistischer wider als der meist verwendete Indikator „Direktinvestitionen“. Verzerrungen durch Handelsgesellschaften, die eine bedeutende Rolle in deutschen Direktinvestitionen spielen, werden ebenso ausgeschaltet wie Verzerrungen durch finanzierungsstrategische Verhaltensweisen der Investoren.

Zur Untersuchung des Asset-seeking wurden Regressionen durchgeführt, in denen das sektorale und regionale Muster der deutschen Auslandsproduktion in den EU-Ländern erklärt wird. Als Indikator für die technologische Spezialisierung des Ziellandes wird, in Anlehnung an Braunerhjelm/Svensson (1998)⁴, der Anteil einer Branche *i* an den gesamten FuE-Aufwendungen eines Landes *j* in Relation zum entsprechenden Anteil dieses Sektors in allen berücksichtigten Zielländern berechnet. Wenn Asset-seeking Strategi-

en von Bedeutung sind, müsste dieser technologische Spezialisierungsindikator positiv mit der Auslandsproduktion zusammenhängen.

In Bezug auf das Efficiency-seeking wurden die Determinanten des deutschen Außenhandels (Exporte und Importe) mit den EU-Ländern untersucht. Bei den Determinanten des Außenhandels liegt unser besonderes Augenmerk auf der Auslandsproduktion. Wenn Effizienzstrategien eine Rolle spielen, sollte ein positiver Zusammenhang zwischen Außenhandel (Exporte und Importe) und Auslandsproduktion zu beobachten sein.

Zur Ausschaltung von Größeneffekten wurden die Variablen Auslandsproduktion, Exporte und Importe mit dem BIP des Ziellandes sowie der Größe der deutschen Branche relativiert⁵.

Um zu prüfen, inwieweit die Marktorientierung (noch) eine Rolle für die Auslandsproduktion spielt, wurde auch die Marktgröße (BIP) als Determinante einbezogen. Da die abhängige Größe Auslandsproduktion bereits mit dem BIP relativiert wurde, würde ein positives Vorzeichen einen überproportionalen Einfluss der Marktgröße anzeigen. Bei Insignifikanz oder negativem Vorzeichen wäre eher davon auszugehen, dass deutsche Investoren die EU als einen gemeinsamen Markt ansehen, da in diesem Fall kein „large-country bias“ für die Auslandsproduktion bestünde.

Weitere Regressoren werden als Kontrollvariablen verwendet, um die uns interessierenden Zusammenhänge möglichst unbeeinflusst von anderen Größen zu untersuchen. Die wichtigsten sind:

- Die FuE-Intensität einer Branche in Deutschland, definiert als FuE-Aufwendungen in Prozent vom Umsatz. Sie ist ein Indikator für die technologische Kompetenz der deutschen Unternehmen. Es wird ein positiver Einfluss der FuE-Intensität auf die Auslandsproduktion und die Exporte vermutet, da die technologische Kompetenz ein Kernfaktor der firmenspezifischen Wettbewerbsfähigkeit ist, die gleichermaßen durch Exporte oder Auslandsproduktion verwertet werden kann.
- Skalenvorteile auf Firmenebene in Deutschland. Sie werden durch die durchschnittliche Unternehmensgröße (gemessen am Umsatz) in einer Branche gemessen⁶. Wir erwarten einen positiven Einfluss

⁵ Bei den Regressionen der Auslandsproduktion wurde mit der Größe der deutschen Investorbranche (Umsätze), bei den Regressionen der Exporte mit der Größe der Exportbranche relativiert. Bei der Erklärung der Importe wurde auf die Relativierung mit der Importbranche verzichtet.

Tabelle 2
Determinanten der deutschen Auslandsproduktion in EU-Ländern (Regressionen¹)

Regressor	Auslandsproduktion	Exporte	Importe
BIP	-0,03	-	-
Auslandsproduktion	-	0,26**	0,26**
Spezialisierungs-Indikator	0,33**	-	-
FuE-Intensität	0,32**	0,21**	0,25**
Skalenvorteile	0,23**	0,11 *	-
Arbeitskosten	-0,19*	1,61**	0,03
Arbeitskosten quadriert	-	1,30**	-
Interaktionsvariablen:			
Auslandsproduktion ²	-	0,60	0,08
Spezialisierungs-Indikator ³	-0,07	-	-
R ²	0,38	0,53	0,23
n	335	351	351

¹ Regressionen mit robusten Standardfehlern (Huber/White/Sandwich Schätzer); standardisierte Regressionskoeffizienten; Parametersignifikanz, Irrtumswahrscheinlichkeit < 5% (*), < 1% (**). ² Jahresdummy × Auslandsproduktion. ³ Jahresdummy × Spezialisierungs-Indikator.

Quellen: Statistisches Bundesamt; OECD, Eurostat; eigene Berechnungen.

sowohl auf die Auslandsproduktion als auch auf die Exporte.

- Arbeitskosten pro Stunde im Verarbeitenden Gewerbe in Zielland j in Relation zu Deutschland. Wenn dieser Indikator die Lohnhöhe widerspiegelt, dann erwarten wir einen negativen Einfluss auf die Auslandsproduktion. Wenn er dagegen die Qualifikation der Arbeitskräfte widerspiegelt, dürfte der Einfluss positiv sein.

Die Daten der unabhängigen Variablen stammen vom Statistischen Bundesamt, der OECD und von Eurostat.

In den Regressionen werden so genannte „Interaktionsvariablen“ verwendet; sie sind das Produkt aus der Jahresdummy-Variablen und einem Regressor. Die Interaktionsvariablen enthalten den Wert 0 für das Jahr 1996 und den Wert des Regressors für das Jahr 2001. Sie messen daher die Veränderung der Regressionskoeffizienten von 1996 bis 2001.

Asset seeking-Strategien: Determinanten der Auslandsproduktion

Tabelle 2 zeigt die Regressionsergebnisse für die Determinanten der Auslandsproduktion. Fast alle Variablen weisen das erwartete Vorzeichen auf⁷:

- Das wichtigste Ergebnis ist, dass zwischen dem Spezialisierungs-Indikator und der deutschen Auslandsproduktion ein signifikant positiver Zusam-

menhang besteht. Dies könnte auf Asset-seeking Strategien hindeuten.

- Die Marktgröße des Gastlandes (BIP) ist nicht signifikant, sie weist demnach keinen überproportionalen Einfluss auf die deutschen Direktinvestitionen in der EU auf. Anscheinend sehen deutsche Investoren die EU als einen gemeinsamen Markt an. Dies bedeutet jedoch nicht, dass marktorientierte Strategien keine Rolle mehr spielen.
- Wie erwartet, weist die FuE-Intensität in Deutschland einen positiven Einfluss auf. Die firmenspezifische Wettbewerbsfähigkeit des Investors ist demnach eine wichtige Voraussetzung für Direktinvestitionen.
- Der Zusammenhang zwischen den Arbeitskosten und der Auslandsproduktion ist negativ. Demnach spiegelt die Variable eher die Lohnhöhe als die Qualifikation der Arbeitskräfte wider.

Keine der Interaktions-Variablen ist signifikant für die Erklärung der Auslandsproduktion. Zu vermuten ist daher, dass deutsche Investoren sich nicht erst in jüngster Zeit auf Netzwerkstrategien umgestellt haben, sondern dass sie schon seit längerem die EU als gemeinsamen Markt betrachten.

Effizienz-Strategien: Determinanten des Außenhandels

Evidenz für oder gegen effizienzorientierte Strategien ergibt sich aus dem Zusammenhang zwischen Auslandsproduktion und Außenhandel. Dieser müsste im Grunde für den gesamten Außenhandel der Auslandsstöchter ermittelt werden. Mangels entsprechender Informationen kann hier allerdings nur der bilaterale Handel mit Deutschland untersucht werden. Uns geht es vor allem um die Frage, inwieweit ein möglicher positiver Zusammenhang nicht nur beim Export, sondern auch beim Import festzustellen ist. Nur dann wird man von einer effizienzorientierten Arbeitsteilung zwischen in- und ausländischen Unternehmensteilen ausgehen können.

Die Regressionsergebnisse bestätigen im Wesentlichen unsere Vermutungen (vgl. Tabelle 2). Die Auslandsproduktion steht sowohl mit den Exporten als auch den Importen in einem signifikant positiven Zusammenhang. Dies deutet auf arbeitsteilige Struk-

⁶ Im Falle der Exporte wird statt der Firmengröße die Betriebsgröße verwendet, da es hier um Skalenvorteile auf der Betriebsebene geht. In Anlehnung an P. Braunerhjelm, R. Svensson, a.a.O., wurde als Variable für Skalenvorteile auf Unternehmensebene auch die sektorale Relation von Unternehmens- und Betriebsgröße verwendet. Dabei ergaben sich keine grundlegend anderen Ergebnisse.

⁷ In der Tabelle 2 sind nicht alle Regressoren aufgeführt, sondern nur die wichtigsten.

turen der Auslandsproduktion hin. Da auch die Interaktionsvariable für die Auslandsproduktion im Falle der Exporte einen signifikant positiven Wert aufweist, hat die Effizienzorientierung im Betrachtungszeitraum vermutlich zugenommen.

Ergebnis

Unsere Untersuchung hat die Vermutung erhärtet, dass deutsche Unternehmen im Europäischen Binnenmarkt Netzwerkstrategien verfolgen. Die Strategie der allgemeinen Marktorientierung wird ergänzt durch die Nutzung des ausländischen technologischen Potentials sowie durch die Nutzung zunehmend arbeitsteiliger Strukturen. Damit wird offenbar das praktiziert, was die UNCTAD „complex integration strategies“ nennt, die Elemente der Marktorientierung, des Asset-seeking und der Effizienzorientierung enthält. Die Auslandstöchter in der EU sind nicht (mehr) nur Empfänger von Vorleistungen der deutschen Muttergesellschaften, sondern sie übernehmen einen eher gleichgewichtigen Part in der konzerninternen grenzüberschreitenden Arbeitsteilung.

Dies Ergebnis entspricht zwar den in der neueren Literatur geäußerten Erwartungen bezüglich der Internationalisierungsprozesse. Dennoch ist es insofern erstaunlich, als die Welle von Direktinvestitionen in den späten 90er Jahren von Fusionen und Übernahmen getragen worden ist, bei denen man nicht von vornherein solche Produktivität und Spezialisierung fördernden Effekte hätte erwarten können.

Die Entwicklung in Richtung auf Netzwerkstrategien ist insofern von Interesse für die Wirtschaftspolitik, als die solchermaßen in internationale Konzernstrukturen eingebundenen Gesellschaften besonders hohe Anforderungen an die administrative und physische Infrastruktur sowie an die Qualifikation der Arbeitskräfte und das im Anlageland verfügbare technische Wissen stellen⁸. Ebenso dürfte bei ihnen die Standortwahl besonders flexibel sein, soweit die Wettbewerbsfähigkeit der Produktion primär von Skalenvorteilen abhängt, deren Realisierung nicht an einen bestimmten Ort gebunden ist. Damit intensiviert sich der Standortwettbewerb. Eine Politik zur Verbesserung der Standortattraktivität wird dringender; angesichts vergrößerter Standortflexibilität eröffnen sich aber gleichzeitig neue Spielräume für eine solche Politik, denn mit sinkenden Transaktionskosten vergrößert sich die Zahl potentieller Investoren.

⁸ Vgl. C. Borrmann et al.: Standort Deutschland im internationalen Verbund, Baden-Baden 2001.

Die neue Springer-Website

Schnell, intelligent, aktuell

- ▶ Einfache Navigation und schnelle Suchergebnisse.
- ▶ Bücher und Zeitschriften auf einen Blick.
- ▶ Ständig neue Online-Angebote.

Unsere neue Website – Ihr Wissensvorsprung

springer.de

Die interaktive Website für alle Bücher und Zeitschriften von Springer



Springer

010331x