



IAW-Kurzbericht

7/2007

Struktur und Determinanten ausländischer Direktinvestitionen baden-württembergischer Betriebe

Christian Arndt
Anselm Mattes
unter Mitarbeit von
Benedikt Battke
Tillmann Schwörer

Dezember 2007

INSTITUT FÜR
ANGEWANDTE
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG
Ob dem Himmelreich 1
72074 Tübingen

T: (0 70 71) 98 96-0
F: (0 70 71) 98 96-99
E-Mail: iaw@iaw.edu
Internet: www.iaw.edu

Struktur und Determinanten ausländischer Direktinvestitionen baden-württembergischer Betriebe

1 Hintergrund und Ziel des IAW-Kurzberichts	2
1.1 Ausländische Direktinvestitionen baden-württembergischer Betriebe.....	2
1.2 Forschungsleitende Fragen.....	2
2 Grundlagen der Theorie der Multinationalen Unternehmung	3
2.1 Definition von FDI, Offshoring und Outsourcing.....	4
2.2 Formen der Multinationalen Unternehmung.....	5
2.2.1 Horizontale multinationale Unternehmen.....	5
2.2.2 Vertikale multinationale Unternehmen.....	7
2.2.3 Unternehmensheterogenität.....	9
2.2.4 Internationales Outsourcing.....	10
2.3 Stand der empirischen Forschung zur Relevanz der Motive und Effekte ausländischer Direktinvestitionen.....	11
3 Struktur und Determinanten ausländischer Direktinvestitionen in Baden- Württemberg	14
3.1 Das IAB-Betriebspanel.....	15
3.1.1 Die Datengrundlage.....	15
3.1.2 Anmerkungen zum Stichprobenumfang der im Ausland investierenden Betriebe.....	16
3.2 Zeitliche Entwicklung der Direktinvestitionen und Vergleich mit anderen Bundesländern	16
3.2.1 Zeitliche Entwicklung.....	16
3.2.2 Bedeutung der Direktinvestitionstätigkeit in Baden-Württemberg im Vergleich zu anderen Bundesländern.....	18
3.3 Ausmaß und Struktur der Direktinvestitionstätigkeit in den Jahren 2004 und 2005.....	20
3.3.1 Ausmaß der Direktinvestitionstätigkeit mit Blick auf Betriebe und Beschäftigte in Baden-Württemberg.....	20
3.3.2 Konzentration der Direktinvestitionen auf wenige stark investierende Betriebe.....	21
3.3.3 Einfluss der Betriebsgröße auf die Direktinvestitionstätigkeit.....	22
3.3.4 Einfluss der Branchenzugehörigkeit auf die Direktinvestitionstätigkeit.....	23
3.3.5 Einfluss eines ausländischen Eigentümers auf die Direktinvestitionstätigkeit?.....	25
3.4 Charakteristika der Betriebe, die im Ausland investiert haben.....	26
3.4.1 Relevanz der Motive für Direktinvestitionen: Markterweiterungsmotiv versus Kostensenkungsmotiv.....	26
3.4.2 Verteilung der Zielregionen für Direktinvestitionen im Ausland.....	29
3.4.3 Unterschiede zwischen Betrieben mit und ohne FDI hinsichtlich Produktivität und Qualifikationsstruktur.....	33
3.5 Gegenüberstellung von Export- und Direktinvestitionstätigkeit im Ausland.....	37
4 Zusammenfassung und Fazit	40
Literaturverzeichnis	43

Die vorliegende Studie wurde im Auftrag des Wirtschaftsministeriums des Landes Baden-Württemberg durchgeführt. Christian Arndt und Anselm Mattes sind wissenschaftliche Referenten am Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW) Tübingen. Tillmann Schwörer und Benedikt Battke wirkten an dem Gutachten im Rahmen eines Praktikums am IAW Tübingen mit.

1 Hintergrund und Ziel des IAW-Kurzberichts

1.1 Ausländische Direktinvestitionen baden-württembergischer Betriebe

Der Prozess der Internationalisierung erfolgt nicht nur durch den Handel von Waren und Dienstleistungen, sondern spätestens seit den 1990-er Jahren zunehmend auch über den Kanal ausländischer Direktinvestitionen (Foreign Direct Investment, FDI). Baden-württembergische Unternehmen sehen sich nicht nur einem intensiven internationalen Wettbewerb ausgesetzt, sondern sind darüber hinaus durch ausländische Direktinvestitionen international stark miteinander verflochten.

Eine systematische Analyse der Struktur der Direktinvestitionen im Ausland sowie ihrer Determinanten ist deshalb grundlegend für das Verständnis der internationalen Zusammenhänge einer vernetzten Wirtschaft. Dieses Verständnis ist notwendig für eine zielgerichtete und nachhaltige Wirtschaftspolitik und zur Abschätzung der gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen.

Ausländische Direktinvestitionen werden zusammen mit den Begriffen „Offshoring“ und „Produktionsverlagerungen“ oftmals mit Rationalisierungsmaßnahmen und auch Arbeitsplatzverlusten im Inland in Verbindung gebracht. Durch die Öffnung und den Beitritt der mittel- und osteuropäischen Länder zur Europäischen Union hat sich diese Diskussion vor dem Hintergrund der Nähe dieser Länder zu Deutschland nochmals verschärft: Vielfach wird vermutet, dass seither auch kleine und mittelständische Unternehmen Teile ihrer arbeitsintensiven Produktion auslagern können. Ein Sinken der Arbeitsnachfrage im Inland könnte zumindest aus theoretischer Sicht sinkende Löhne oder eine zunehmende Arbeitslosigkeit im Inland zur Folge haben. Gleichzeitig erlauben Direktinvestitionen neue Möglichkeiten der Markterweiterung, des Wachstums sowie der Risikodiversifizierung aus Sicht sowohl der Eigentümer als auch der Arbeitnehmer multinationaler Unternehmen.

Für Baden-Württemberg ist die Frage nach den Motiven und der Struktur von Direktinvestitionen besonders relevant, da Baden-Württemberg sowohl durch einen überdurchschnittlichen Anteil am deutschen Außenhandel als auch durch eine überdurchschnittlich hohe Industriedichte geprägt ist. Baden-Württemberg könnte somit nicht nur durch die positiven sondern auch durch die negativen Effekte der Internationalisierung stärker betroffen sein als andere Bundesländer.

1.2 Forschungsleitende Fragen

Vor diesem Hintergrund wird in dem vorliegenden IAW-Kurzbericht die Welle 2006 des IAB-Betriebspanels für Baden-Württemberg im Hinblick auf Struktur und Determinanten der DI-IAW Tübingen

rektionstätigkeit der Betriebe ausgewertet. Es ist dabei auf den Unterschied zwischen den Begriffen „Betrieb“ und „Unternehmen“ hinzuweisen. Bei einem Betrieb handelt es sich um eine örtliche, rechtlich unselbständige Niederlassung eines Unternehmens. Ein Unternehmen kann somit aus mehreren Betrieben bestehen. Die Auswertungen im vorliegenden Kurzbericht beziehen sich stets auf Betriebe.

In Kapitel 2 werden die zentralen Aspekte des aktuellen Stands der ökonomischen Theorie herausgearbeitet und Hypothesen abgeleitet, die als Grundlage der in Kapitel 3 durchgeführten empirischen Analyse dienen. Zusätzlich werden auch die in der empirischen Literatur verfügbaren Ergebnisse zu den Determinanten im Überblick dargestellt. Der eilige Leser mag sich auch direkt dem Kapitel 3 zuwenden.

Kapitel 3 widmet sich der eigentlichen und detaillierten Auswertung der Angaben zur Direktinvestitionstätigkeit baden-württembergischer Betriebe im IAB-Betriebspanel. Dabei werden nicht nur repräsentative Aussagen zur quantitativen Bedeutung der Direktinvestitionen getroffen. Auch die Struktur der Direktinvestitionstätigkeit wird mit Blick auf die zentralen Eigenschaften der heimischen Betriebe, beispielsweise der Betriebsgröße, ausgewertet. Es wird herausgearbeitet, in welchen Branchen die Direktinvestitionstätigkeit besonders stark ist, und in welchen Zielländern die meisten betrieblichen Direktinvestitionen getätigt werden. Anschließend wird der Fokus auf die Betriebe mit Auslandsinvestitionen in den Jahren 2004 und 2005 gelenkt. Dabei hat die Frage nach den Motiven für die Direktinvestitionen eine besondere Bedeutung, da die Art der Motive auch oft über die Folgen der Direktinvestitionstätigkeit mitentscheidet. Darüber hinaus wird untersucht, ob und in welchem Ausmaß sich die Betriebe, die Direktinvestitionen durchgeführt haben, von den restlichen Betrieben unterscheiden. Abschließend wird auch der Zusammenhang der Direktinvestitionstätigkeit mit der Exporttätigkeit baden-württembergischer Betriebe aufgezeigt.

In Kapitel 4 werden die zentralen Ergebnisse dieses IAW-Kurzberichts nochmal im Überblick zusammengefasst.

2 Grundlagen der Theorie der Multinationalen Unternehmung

Eine klare begriffliche Definition der nicht immer einheitlich beschriebenen Konzepte aus der ökonomischen Theorie der Multinationalen Unternehmung hilft bei der empirischen Analyse der internationalen Verflechtung baden-württembergischer Betriebe. Vorrangiges Ziel dieses Abschnitts ist nicht nur der Überblick über den aktuellen Stand der theoretischen Forschung, sondern auch die Formulierung von Hypothesen zur Struktur und den Determinanten der Direktinvestitionstätigkeit auf Ebene der einzelnen Betriebe, auf die dann im empirischen

Abschnitt zurückgegriffen wird. Nicht zuletzt ermöglicht erst die Kenntnis der Hintergründe einzelbetrieblicher Entscheidungen zur Internationalisierung deren Interpretation sowie auch die Formulierung wirtschaftspolitischer Schlussfolgerungen. Dem eiligen Leser erlaubt der in sich geschlossene Charakter dieses zweiten Abschnitts auch den direkten Sprung in das empirische Kapitel 3.

2.1 Definition von FDI, Offshoring und Outsourcing

Sowohl in der politischen als auch in der wissenschaftlichen Debatte werden die Begriffe Offshoring, ausländische Direktinvestitionen (FDI) und (internationales) Outsourcing oft für ähnliche Zusammenhänge verwendet und sind nicht immer trennscharf von einander abgegrenzt.

Oftmals wird Offshoring synonym zum Begriff des Outsourcing (vgl. Amiti und Wei 2004) oder der ausländischen Direktinvestitionen (Markusen 2002) verstanden. In diesem Kurzbericht folgen wir hingegen der Definition von Helpman (2006) und Buch et al. (2007). In diesem Sinne ist Offshoring der Oberbegriff zweier verschiedener Arten von Auslandsaktivitäten der Unternehmen, den ausländische Direktinvestitionen (FDI) und dem internationalen Outsourcing. Aufgrund der spezifischen Datenverfügbarkeit im IAB-Betriebspanel können in diesem Kurzbericht nur ausländische Direktinvestitionen und damit ein Teilaspekt des Offshoring untersucht werden.¹

Die Untergliederung des Begriffes Offshoring orientiert sich an zwei Entscheidungsdimensionen, dem Standort, an dem das Unternehmen wirtschaftlich tätig ist, und der Eigentumsstruktur. Man spricht von ausländischen Direktinvestitionen, wenn ein Unternehmen im Ausland investiert, um dort beispielsweise einen Betrieb zu gründen, zu kaufen oder zu erweitern. Beim internationalen Outsourcing wird dagegen eine Leistung, die vorher selbst von dem Unternehmen erbracht wurde, an einen selbständigen Zulieferer im Ausland vergeben.

Laut OECD (1996) und IWF (1993) ist für ausländische Direktinvestitionen das langfristige Interesse eines inländischen Investors an einem ausländischen Unternehmen kennzeichnend. Dies impliziert das Bestehen einer langfristigen Beziehung zwischen Investor und ausländischem Unternehmen sowie eines wesentlichen Einflusses des Investors auf die Unternehmensführung. Definitionsgemäß ist dies gegeben, sobald der Stimmrechtsanteil an dem ausländischen Unternehmen den Schwellenwert von 10% überschreitet. Die Definitionen von OECD und IWF sind international weit verbreitet. Jedoch weichen einige wenige Länder von

¹ Die aktuellen Planungen für das IAB-Betriebspanel 2008 sehen vor, dass Daten über das Phänomen des internationalen Outsourcings erhoben werden.

der generellen Regel ab, da Unternehmen in Einzelfällen trotz niedrigerer Stimmanteile erheblichen Einfluss auf das andere Unternehmen ausüben können oder sie trotz hoher Stimmanteile in der Praxis nur einen geringen Einfluss besitzen.

Die Definition der ausländischen Direktinvestitionen im IAB-Betriebspanel bezieht sich nicht eindeutig auf die gängigen Definitionen der OECD und des IWF. Stattdessen wird auf Grundlage der Frage 87b der Welle 2006 im IAB-Betriebspanel „Wie hoch war der Gesamtbetrag der Auslandsinvestitionen in diesen beiden Geschäftsjahren (2004 und 2005)?“ ermittelt, in welcher Höhe Investitionen zur Erweiterung des FDI-Bestandes der baden-württembergischen Betriebe getätigt wurden.

2.2 Formen der Multinationalen Unternehmung

Die Theorie der Multinationalen Unternehmung ist eng mit der Außenhandelstheorie verknüpft. Analog zum intra-sektoralen Handel (Krugman 1979), also dem Handel zwischen Unternehmen desselben Sektors, der auf Skalenerträgen und dem Zugang zu großen Auslandsmärkten basiert, entstehen auf der einen Seite horizontal integrierte multinationale Unternehmen. Im Ausland werden dabei auf derselben Produktionsstufe die gleichen Güter wie im Inland hergestellt. Dies erklärt bilaterale Direktinvestitionen zwischen industrialisierten Ländern mit ähnlichen Faktorausstattungen. Ziel dieser Auslandsaktivitäten ist es, neue Märkte zu erschließen bzw. den ausländischen Markt durch Produktion vor Ort zu beliefern.

Auf der anderen Seite entstehen – analog zum inter-sektoralen Handel zwischen Unternehmen verschiedener Sektoren – vertikal integrierte multinationale Unternehmen. Ziel dieser Auslandsaktivitäten ist die Einsparung von Produktionskosten. Aufgrund von Unterschieden in den Faktorausstattungen der Länder und damit auch in ihren Faktorkosten werden dem In- und Ausland jeweils verschiedene Produktionsstufen zugeordnet. Dies erklärt einseitige Direktinvestitionen aus kapitalreichen Ländern in weniger kapitalreiche Länder. Das Referenzmodell aus der Außenhandelstheorie ist hier das klassische Heckscher-Ohlin-Modell.

2.2.1 Horizontale multinationale Unternehmen

Determinanten horizontaler Direktinvestitionen

Die Theorie horizontaler multinationaler Unternehmen beschreibt, unter welchen Umständen eine Unternehmung eine ausländische Produktionsstätte aufbaut, um den dortigen Markt zu beliefern.

Nach Brainard (1993, 1997) hat ein Unternehmen, das einen ausländischen Markt beliefert, prinzipiell die Entscheidung zu treffen, ob es die im Inland produzierten Güter exportiert oder ob es einen ausländischen Produktionsstandort aufbaut und damit das Ausland direkt versorgt. Im ersten Fall nimmt es die anfallenden Handelstransportkosten (inklusive Zölle und nicht-tarifärer Handelshemmnisse) in Kauf, im zweiten Fall sind es die Fixkosten der ausländischen Produktion. Horizontale Direktinvestitionen sind dabei umso wahrscheinlicher, je höher die Transportkosten und Handelshemmnisse zwischen den beiden Ländern sind und je niedriger die fixen Produktionskosten für einen ausländischen Standort sind.

Barba Navaretti und Venables (2004) analysieren den Einfluss von Skalenerträgen auf die Entstehung multinationaler Unternehmen. Skalenerträge gibt es einerseits auf Unternehmensebene und andererseits auf Ebene einer Produktionsstätte. Auf Unternehmensebene entstehen Skalenerträge, wenn die Erschließung ausländischer Märkte die gesamte Ausbringungsmenge erhöht und gleichzeitig die Kosten für die so genannten Headquarter-Services konstant bleiben. Zu den Headquarter-Services zählen beispielsweise die Pflege des Markennamens und die Forschung und Entwicklung. So kann eine von der FuE-Abteilung hervorgebrachte Erfindung, die durch ein Patent geschützt ist, ohne wesentliche weitere Kosten in allen (auch internationalen) Niederlassungen des Unternehmens eingesetzt werden. Diese oft wissensintensiven Aktiva wie Patente, Marken und spezielles Wissen werden in der Theorie als so genanntes *knowledge capital* bezeichnet. Darauf baut auch das *knowledge capital*-Modell von Markusen (2002) auf, das horizontale und vertikale FDI in einem Modell verbindet.

Den Skalenerträgen auf Unternehmensebene gegenüber stehen Skalenerträge auf Ebene der Produktionsstätte. Sind die Durchschnittskosten bei einer hohen Ausbringungsmenge besonders niedrig, lohnt sich eine Bündelung von Aktivitäten an einem Ort. Horizontale Direktinvestitionen sind somit wahrscheinlicher, wenn die Skalenerträge auf Firmenebene hoch und auf Produktionsstättenebene niedrig sind.

Eine weitere Determinante horizontaler Direktinvestitionen ist die Marktgröße. Da das Ziel horizontaler Aktivitäten die Erschließung bzw. Sicherung ausländischer Märkte ist, hängt die Wahrscheinlichkeit ausländischer Direktinvestitionen positiv von der Größe des ausländischen Marktes ab.

Arbeitsmarkteffekte horizontaler Direktinvestitionen

Die Effekte von horizontalen multinationalen Unternehmen auf den heimischen Arbeitsmarkt sind insgesamt nicht eindeutig. Einerseits fallen durch den Aufbau einer ausländischen Produktionsstätte heimische Arbeitsplätze in der Produktion weg, da die Teile der Produktion, IAW Tübingen

die zuvor exportiert wurden, nun direkt im Ausland produziert werden. Andererseits steigt die Nachfrage nach qualifizierter Arbeit, insbesondere im Bereich der Headquarter-Services, da der Koordinationsaufwand wächst und der Absatz der Unternehmen durch den Wegfall der Transportkosten steigt. Wenn zuvor nicht in das Land exportiert wurde und somit die horizontale Direktinvestition die Erschließung des ausländischen Marktes erst ermöglicht, ist der Arbeitsmarkteffekt eindeutig positiv.

Die Verschiebung der Nachfrage von niedrig zu hoch qualifizierter Arbeit führt zu einem Auseinanderdriften der Einkommensniveaus oder, falls die Löhne nicht hinreichend flexibel sind, zu einem Anstieg der Arbeitslosigkeit im Bereich der gering Qualifizierten.

Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene werden diese Arbeitsmarkteffekte abgeschwächt. Sie werden dadurch kompensiert oder gar überkompensiert, dass auch ausländische Unternehmen im Inland investieren. Abschließend ist zu bemerken, dass die Entstehung horizontaler multinationaler Unternehmen die Gesamtwohlfahrt beider Länder steigert, Gewinne und Verluste über verschiedene Gruppen hinweg jedoch unterschiedlich verteilt sein können.

2.2.2 Vertikale multinationale Unternehmen

Determinanten vertikaler Direktinvestitionen

Vertikale multinationale Unternehmen sind dadurch gekennzeichnet, dass die Wertschöpfungskette eines Unternehmens aufgegliedert wird. Dieser Umstand wurde von Paul Krugman 1995 als „*slicing up the value chain*“ in die Literatur eingeführt. Einzelne Teile der Wertschöpfungskette werden vollständig in Produktionsstätten im Ausland verlagert. Auf diese Weise können Unterschiede zwischen den Faktorkosten in verschiedenen Ländern ausgenutzt werden. So werden beispielsweise Produktionsprozesse, die einen hohen Einsatz an niedrig qualifizierter Arbeit erfordern, in Länder verlagert, in denen der Lohn für niedrig qualifizierte Arbeiter gering ist. Vertikale Direktinvestitionen sind deshalb umso wahrscheinlicher, je stärker sich die Länder in ihrer Faktorausstattung unterscheiden (vgl. Barba Navaretti und Venables 2004, Kap. 4).

Da durch eine vertikale Aufteilung so genannte Fragmentierungskosten entstehen, lohnt sich dies nur dann, wenn die Kosten durch Einsparungen bei den Faktorkosten mindestens kompensiert werden.

Deutschland ist im Vergleich zum Rest der Welt mit relativ viel Kapital und hoch qualifizierter Arbeit ausgestattet, aber relativ wenig mit gering qualifizierter Arbeit. Aus der Theorie kann deshalb geschlossen werden, dass Deutschland die Produktionsschritte ins Ausland verlagert, die einen relativ hohen Bedarf an niedrig qualifizierter Arbeit haben. Durch die hohe

Produktivität in Deutschland wird dieser Effekt allerdings abgeschwächt. Maßgeblich ist deshalb hier das Verhältnis von Produktivität und Faktorkosten. Zudem gilt, dass eine Verlagerung der Produktion umso wahrscheinlicher ist, je standardisierter der Produktionsprozess ist. Im Bereich der qualifizierten Arbeit kommen im Inland neue Arbeitsplätze hinzu, da vertikale Strukturen einen höheren Koordinationsaufwand erfordern.

Haarland et al. (2002) sowie Cunat und Melitz (2006) gehen auf die Rahmenbedingungen des Arbeitsmarktes ein. Sie zeigen, dass Firmen aus risikoreichen Industrien Länder mit restriktiven Arbeitsmarktbestimmungen meiden, um mögliche Marktaustrittskosten zu minimieren. Länder mit flexiblen Arbeitsmärkten spezialisieren sich auf risikoreiche Branchen, da sie dort gegenüber den anderen Ländern einen komparativen Vorteil haben.

Transportkosten und Handelsbeschränkungen beeinflussen vertikale Aktivitäten in anderer Richtung als horizontale Aktivitäten. Je höher die in diesem Bereich anfallenden Kosten für das Unternehmen sind, desto unwahrscheinlicher werden vertikale Direktinvestitionen, da sich der Reimport von Vor- und Zwischenprodukten verteuert.

Die absolute Größe des Weltmarktes hat nach Markusen (2002) einen positiven Einfluss auf horizontale und damit relativ gesehen einen negativen Einfluss auf vertikale Auslandsaktivitäten. Durch ein gestiegenes Welteinkommen verbessert sich die relative Gewinnsituation von horizontalen zu vertikalen multinationalen Unternehmen, da bei letzteren noch Transportkosten anfallen, die den Gewinn schmälern. Insbesondere im Hinblick auf das Verhältnis von Deutschland zu den osteuropäischen Ländern ist festzustellen, dass die Größe des Gesamtmarktes steigt und die Faktorpreisunterschiede zu schrumpfen beginnen. Das bedeutet, dass durch die europäische Integration langfristig horizontale Direktinvestitionen relativ zu vertikalen Direktinvestitionen an Bedeutung gewinnen werden.

Arbeitsmarkteffekte vertikaler Direktinvestitionen

Im Vergleich zu horizontalen Aktivitäten ist bei vertikalen FDI deutscher Unternehmen im Ausland ein negativer Einfluss auf die gesamte Arbeitsnachfrage wahrscheinlicher. Dies ist verbunden mit einer erhöhten relativen Nachfrage nach gut ausgebildeten Arbeitskräften und mit einer zunehmenden Lohnspreizung.

Feenstra und Hanson (2001) diskutieren die Auswirkungen des Offshoring auf die Entwicklung von Einkommensunterschieden zwischen hoch und niedrig qualifizierten Arbeitnehmern. Entwickelte Länder wie Deutschland spezialisieren sich auf die Headquarter-Services und verlagern die Produktion weitestgehend in ausländische Betriebsstätten. Können die Unternehmen dadurch Kosten sparen und ihre Marktanteile ausbauen, gibt es einen positiven Be-

schäftigungseffekt bei den Headquarter-Services. Damit steigen die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften und deren Lohnniveau. Hingegen sinkt die Nachfrage nach niedrig qualifizierter Arbeit, sodass in diesem Bereich die Löhne und das Beschäftigungsniveau zurückgehen.

Der Verlust an Nachfrage nach unqualifizierter Arbeit wird auch nicht, wie im Falle horizontaler Aktivitäten, durch ausländische Direktinvestitionen in Deutschland kompensiert. Die Direktinvestitionen fließen hauptsächlich von entwickelten in weniger entwickelte Länder. Ein negativer Effekt auf das gesamte Beschäftigungsniveau im Inland ist dadurch wahrscheinlicher.

2.2.3 Unternehmensheterogenität

Die traditionellen Theorien der Außenwirtschaft gehen von repräsentativen Unternehmen aus, die alle gleiche Eigenschaften haben. Empirisch sind jedoch wesentliche Unterschiede auch zwischen Unternehmen des gleichen Sektors zu beobachten. Neuere theoretische Studien betonen die Bedeutung von Produktivitätsunterschieden zwischen Unternehmen. Sie argumentieren, dass sich die Globalisierung positiv auf die Gesamtwohlfahrt und das Beschäftigungsniveau auswirkt, da unproduktive Unternehmen schneller vom Markt verdrängt werden.

Aufbauend auf einer wegweisenden Arbeit von Melitz (2003) untersuchen Helpman, Melitz und Yeaple (2004) die Entscheidung zwischen Exporten und horizontalen Direktinvestitionen. Sie argumentieren, dass sich horizontale Direktinvestitionen nur für die Unternehmen mit der höchsten Produktivität lohnen, da die Fixkosten bei FDI höher sind als bei Exporten, und diese wiederum höher sind als die Fixkosten der Unternehmen, die nur den nationalen Markt bedienen. Höhere Fixkosten nehmen nur die Unternehmen in Kauf, die hoch produktiv sind und deshalb einen größeren Marktanteil und eine größere Produktionsmenge haben. Unternehmen entscheiden in Abhängigkeit ihrer Produktivität, ob sie nur für den Heimatmarkt produzieren, in das Ausland exportieren oder Produktionsstätten im Ausland errichten.

In schrumpfenden und expandierenden Industrien entstehen und sterben fortwährend Unternehmen. Die Anpassungsmuster dieser Industrien lassen sich aber unterscheiden: In den schrumpfenden Branchen gibt es einen negativen Nettoeffekt auf die Beschäftigung und es kommt zu einem Bruttoeffekt der Faktorallokation hin zu den produktiveren Unternehmen des Sektors. Wenn einer der Marktteilnehmer ausscheidet, wechselt zumindest ein Teil der Belegschaft in diejenigen Unternehmen, die am Markt verbleiben. In expandierenden Bran-

chen ist der Nettoeffekt hingegen positiv. Zusätzlich kommt es aber auch hier zu Bruttoströmen in die produktiveren Unternehmen (vgl. z.B. auch Strotmann 2005, 2002).

Aufgrund der Globalisierung haben sich diese Anpassungsprozesse innerhalb der Branchen beschleunigt, da die internationale Konkurrenz die unproduktiven Unternehmen schneller vom Markt drängt. Damit ist auf sektoraler Ebene mit einer Produktivitätssteigerung der auslandsaktiven Branchen zu rechnen. Das Ausscheiden der weniger produktiven Unternehmen führt nach Melitz (2003) zu Wohlfahrtsgewinnen.

Es zeigt sich jedoch auch, dass diese Wohlfahrtswirkungen auch von der Flexibilität des Arbeitsmarktes abhängen. Wohlfahrtsgewinne lassen sich nur dann realisieren, wenn die globalisierungsbedingt notwendigen Strukturveränderungen auch zeitnah umgesetzt werden.

2.2.4 Internationales Outsourcing

Die bereits diskutierten Offshoring-Aktivitäten finden in Form von FDI innerhalb der Unternehmen statt. Dem gegenüber steht das internationale Outsourcing, das oftmals nicht sauber von ausländischen Direktinvestitionen unterschieden wird. Beim internationalen Outsourcing werden Teile der eigenen Produktion an selbständige ausländische Zulieferer abgegeben und liegen damit außerhalb des Unternehmens.

Generell beruht die theoretische Analyse des Outsourcing auf der Annahme, dass in einer Zulieferer-Produzenten-Beziehung spezifische Investitionen getätigt werden müssen. Richtet beispielsweise ein Zulieferer seine Produktion ganz auf die Bedürfnisse eines Endproduzenten aus, so entsteht ein starkes Abhängigkeitsverhältnis und er verliert an Verhandlungsmacht.

McLaren (2000) sowie Grossman und Helpman (2005) analysieren die lokale Wirtschaftsstruktur als Determinante des internationalen Outsourcing. Wenn die Zuliefererdichte in einer Region hoch ist, reduziert dies die anfallenden Suchkosten für das Unternehmen und macht damit ein Outsourcing wahrscheinlicher.

Antràs (2003) stellt einen Zusammenhang zwischen der Kapitalintensität eines Sektors und dem internationalen Outsourcing her. So neigen kapitalintensive Sektoren stärker zur Integration innerhalb eines Unternehmens, während arbeitsintensive Sektoren eher das internationale Outsourcing wählen. Dies beruht auf der Annahme, dass spezifische Investitionen in Kapital zwischen Investor und Zulieferer aufgeteilt werden können, wohingegen Investitionen in ausländische Arbeitskräfte von dem Zulieferer selbständig getätigt werden müssen.

Weitere Determinanten des internationalen Outsourcing sind das Rechtssystem eines Landes, Regelungen zum Schutze geistigen Eigentums sowie die Forschungsintensität eines Unternehmens.

2.3 Stand der empirischen Forschung zur Relevanz der Motive und Effekte ausländischer Direktinvestitionen

Im Folgenden soll ein kurzer Überblick über den Stand der empirischen Literatur zu den Determinanten und den Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen deutscher Unternehmen gegeben werden.

Ein Überblick über die internationale empirische Literatur findet sich in Barba Navaretti und Venables (2004) und in Blonigen (2005). Die Ergebnisse bestätigen die Theorie insofern, als dass sowohl das Markterschließungsmotiv als auch das Kostensenkungsmotiv empirisch gestützt werden.

Hinsichtlich der relativen Bedeutung des Markterschließungs- und des Kostensenkungsmotivs gibt es in der empirischen Literatur verschiedene Ergebnisse. Die Mehrzahl der Studien zeigt, dass ausländische Direktinvestitionen vor allem horizontaler Natur sind und damit von der Absicht der Unternehmen, Märkte (neu oder besser) zu erschließen, getragen werden. Zu nennen sind beispielsweise Brainard (1997) und Carr et al. (2001) bzw. speziell für Deutschland Becker et al. (2004) und Klodt (2004). Ergebnisse von Waldkirch (2003) gehen in die gleiche Richtung. Andere Untersuchungen kommen zum Ergebnis, dass auch vertikale ausländische Direktinvestitionen und damit kostengetriebene Auslandsengagements eine bedeutende Rolle einnehmen. Hier ist vor allem Hanson et al. (2001) für die USA sowie für Deutschland Kinkel und Lay (2004) zu nennen. Für den Spezialfall der Produktionsverlagerung baden-württembergischer Betriebe in die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer der EU kommen Mattes und Strotmann (2005) ebenfalls zu dem Ergebnis, dass Kostenmotive dominieren.

Eine ausführliche Studie von Buch et al. (2007) kommt zu dem Ergebnis, dass der überwiegende Teil deutscher Direktinvestitionen horizontaler Natur ist, das vertikale Motiv jedoch in einigen Bereichen des Verarbeitenden Gewerbes dominiert. Ferner spielt bei Buch et al. (2007) die Zielregion als Determinante der ausländischen Direktinvestition eine Rolle. Bei Unternehmen, die in den USA investieren, dominiert das horizontale Motiv; bei Unternehmen, die in Osteuropa, der GUS oder in Asien aktiv sind, ist es hingegen das vertikale Motiv. Dies bestätigt die Hypothese, dass horizontale Direktinvestitionen umso wahrscheinlicher sind, je ähnlicher die Einkommensniveaus der Länder sind.

Die Unterschiede zu der Studie von Kinkel und Lay (2004) erklären sich möglicherweise dadurch, dass diese nur die Direktinvestitionen aus dem Kernbereich des Produzierenden Gewerbes analysieren und damit einen großen Teil der deutschen Direktinvestitionen vernachlässigen, die im Dienstleistungssektor stattfinden.

Bezüglich der Arbeitsmarkteffekte zeigen Buch et al. (2007), dass sich deutsche Direktinvestitionen im Ausland tendenziell neutral bis positiv auf das inländische Beschäftigungsniveau auswirken. Dies bestätigt die in dem Gutachten aufgezeigte Dominanz horizontaler Direktinvestitionen. Deutliche Abweichungen ergeben sich erneut auf sektoraler Ebene. Während beim Dienstleistungssektor die Auswirkungen auf den inländischen Arbeitsmarkt als positiv einzustufen sind, überwiegen beim Verarbeitenden Gewerbe die negativen Effekte. Dieses Ergebnis wird durch die Studie von Kinkel und Lay (2004) gestützt. Ein Zusammenhang besteht auch zwischen den Zielregionen der Direktinvestitionen und den Beschäftigungseffekten. Negativ sind die Auswirkungen von deutschen Direktinvestitionen im Fernen Osten sowie in Japan. Keine relevanten Beschäftigungseffekte sind im Fall deutscher Direktinvestitionen in den Ländern der EU, des Nahen Ostens, Ozeaniens sowie Australiens und Neuseelands festzustellen. Im Fall der USA und Kanada sind die Effekte signifikant positiv.

Kasten 1: Theoretische Hypothesen

An dieser Stelle sollen Hypothesen dargestellt werden, die sich aus der im zweiten Kapitel zusammengefassten Theorie ableiten lassen und gleichzeitig unter der gegebenen Datenlage mit dem IAB-Betriebspanel empirisch überprüfbar sind.

Hypothese 1a: Nur die produktivsten Unternehmen sind in der Lage Direktinvestitionen im Ausland durchzuführen. Deshalb ist nur ein sehr kleiner Teil der deutschen Unternehmen mit eigenen Niederlassungen im Ausland vertreten.

Hypothese 1b: Produktive Unternehmen, mit einem hohen Bestand an wissensintensiven Aktiva (so genanntes knowledge capital) werden besonders häufig eine FDI-orientierte Internationalisierungsstrategie wählen und auch mehr im Ausland investieren.

Hypothese 1c: Vor allem produktive Unternehmen wählen ausländische Direktinvestitionen als Internationalisierungsstrategie. Da produktive Unternehmen oft relativ groß sind, sind es in der Regel größere Unternehmen, die im Ausland investieren.

Hypothese 2: Aufgrund der unterschiedlichen Bedeutung von Fixkosten und knowledge capital sowie aufgrund von Unterschieden in den Transportkosten führen Unternehmen in verschiedenen Branchen FDI in unterschiedlicher Häufigkeit durch.

Hypothese 3a: Es sind vor allem Direktinvestitionen in große und wachsende Märkte wie die USA oder China zu beobachten (horizontale FDI).

Hypothese 3b: Es sind vor allem Direktinvestitionen aus Gründen der Markterschließung zu beobachten (horizontale FDI).

Hypothese 4a: Es sind vor allem Direktinvestitionen in Länder mit niedrigen Arbeitskosten zu beobachten (vertikale FDI).

Hypothese 4b: Direktinvestitionen im Ausland werden vor allem getätigt, um Arbeitskosten in Deutschland einzusparen (vertikale FDI).

3 Struktur und Determinanten ausländischer Direktinvestitionen in Baden-Württemberg

Nach einer kurzen Beschreibung der zentralen Eigenschaften des IAB-Betriebspanels in 3.1 beginnt mit Abschnitt 3.2 die systematische Analyse der Struktur und Determinanten der Direktinvestitionen baden-württembergischer Unternehmen im Ausland: Zunächst erfolgt ein Überblick über die zeitliche Entwicklung der Direktinvestitionstätigkeit in Baden-Württemberg seit 1976 und der Vergleich der Direktinvestitionstätigkeit in Baden-Württemberg gegenüber Deutschland insgesamt.

Die Abschnitte 3.3 und 3.4 bilden den Schwerpunkt des vorliegenden IAW-Kurzberichts. In Abschnitt 3.3 wird die Bedeutung der Direktinvestitionen baden-württembergischer Betriebe in den Jahren 2004 und 2005 herausgearbeitet. Dazu werden die Angaben im IAB-Betriebspanel für Baden-Württemberg hochgerechnet. Weiterhin wird die Direktinvestitionstätigkeit der Betriebe nach verschiedenen betrieblichen Eigenschaften, wie insbesondere Unternehmensgröße und Branchenzugehörigkeit disaggregiert. Somit wird herausgearbeitet, inwiefern sich diese Betriebsgruppen mit Blick auf Investitionen im Ausland unterscheiden.

In Abschnitt 3.4 liegt der Fokus dann auf den investierenden Betrieben. Dabei wird gezeigt, durch welche Eigenschaften sich die Betriebe auszeichnen, die in den Jahren 2004 und 2005 im Ausland investiert haben, und inwiefern sich diese gegenüber den Betrieben ohne Auslandsinvestitionen in diesen beiden Jahren unterscheiden.

In Abschnitt 3.5 wird kurz auf den Zusammenhang zwischen Exporten und ausländischen Direktinvestitionen als verschiedene Strategien der betrieblichen Internationalisierung eingegangen.

Zur genaueren Interpretation der vorliegenden Daten über ausländische Direktinvestitionen muss noch angemerkt werden, dass ausländische Töchter deutscher Unternehmen sich auch durch Eigenfinanzierung weiterentwickeln und wachsen können. Auch über Joint Ventures kann ein weiteres Unternehmenswachstum im Ausland finanziert werden. Dies kann in Erhebungen, die im Inland durchgeführt werden, nicht berücksichtigt werden. Daher unterschätzen die vorliegenden Zahlen aus dem IAB-Betriebspanel, die lediglich Bruttoinvestitionen erfassen, tendenziell das wahre Ausmaß des Engagements der deutschen Unternehmen im Ausland. Die Daten der Direktinvestitionsstatistik der Deutschen Bundesbank in Abschnitt 3.2 decken Änderungen in der Bilanz der Auslandstöchter jedoch mit ab.

3.1 Das IAB-Betriebspanel

3.1.1 Die Datengrundlage

In diesem IAW-Kurzbericht wird die Erhebungswelle 2006 des IAB-Betriebspanels ausgewertet. Das IAB-Betriebspanel ist ein Datensatz mit Panelstruktur, der auf der Grundlage von jährlich etwa 16.000 Betriebsbefragungen eine umfassende Analyse verschiedenster wirtschaftspolitisch relevanter Eigenschaften deutscher Betriebe ermöglicht. Das IAB-Betriebspanel wird jährlich vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung in Nürnberg erhoben. Grundgesamtheit des IAB-Betriebspanels sind sämtliche Betriebe, die mindestens einen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten haben. Während andere betriebsbezogene Datengrundlagen sich häufig auf ausgewählte Branchen (z.B. den industriellen Sektor) oder aber Betriebe einer bestimmten Größe beschränken müssen, ist das IAB-Betriebspanel wesentlich breiter angelegt und ermöglicht mit nur geringen Ausnahmen² Aussagen über die Gesamtheit aller Betriebe. Die geschichtete Stichprobe basiert auf der Betriebsdatei der Bundesagentur für Arbeit. Da es sich dabei um eine vollständige Datei sämtlicher Betriebe mit sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten handelt, stellt sie die beste Grundlage für die Stichprobenziehung von Betriebsbefragungen dar. Die Zahl der auswertbaren Interviews ist mit gut 75 Prozent deutlich höher als in zahlreichen vergleichbaren Studien. Durch die Schichtung nach Größe, Branchen und Bundesländern wird eine hohe Repräsentativität erreicht. Seit dem Jahr 2000 wurde die Zahl der von der TNS Infratest Sozialforschung befragten Betriebe in Baden-Württemberg aus Mitteln des baden-württembergischen Wirtschaftsministeriums auf rund 1.200 Betriebe so aufgestockt, dass auch repräsentative Analysen auf Bundesländerebene möglich sind.

Schwerpunkt der Befragungen ist das Arbeitsnachfrageverhalten der Betriebe. Zusätzlich werden zu verschiedenen Themenkomplexen jährlich wechselnd Fragen gestellt. Für diesen IAW-Kurzbericht ist von besonderer Bedeutung, dass die Welle 2006 erstmalig Analysen zur Direktinvestitionstätigkeit baden-württembergischer Betriebe erlaubt, da Fragen zur Höhe, zu den Motiven und zu den Zielregionen der in den Jahren 2004 und 2005 getätigten Direktinvestitionen implementiert wurden. In der Erhebung wurden die Informationen über das Direktinvestitionsverhalten der Jahre 2004 und 2005 zusammengefasst, so dass diese Information nicht getrennt für die beiden Jahre auswertbar sind.

² Lediglich Betriebe ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte sowie private Haushalte mit weniger als 5 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten werden im IAB-Betriebspanel nicht erfasst.

3.1.2 Anmerkungen zum Stichprobenumfang der im Ausland investierenden Betriebe

Trotz der Repräsentativität des IAB-Betriebspanels für Baden-Württemberg insgesamt ist bei den folgenden Analysen zu beachten, dass nur ein sehr kleiner Anteil aller Betriebe Direktinvestitionen durchführt. Während es analog zu den theoretischen Vorüberlegungen bereits eher große und produktive Betriebe sind, die Direktinvestitionsbestände im Ausland besitzen, so ist die Anzahl der Betriebe, die ihre Direktinvestitionsbestände durch Auslandsinvestitionen erweitern, nochmals geringer.

Somit ist in der deskriptiven Analyse stets zu beachten, dass trotz der bewussten Überrepräsentierung der großen Unternehmen im Rahmen der Schichtung der Stichprobe die Teilstichprobe aus Betrieben mit Direktinvestitionen in den letzten beiden Jahren mit insgesamt 66 Betrieben eher klein ist. Deshalb ist in den folgenden Disaggregationen nach verschiedenen Eigenschaften der Unternehmen auch stets zu beachten, dass die Anzahl der in die statistischen Kennzahlen einfließenden Beobachtungen für belastbare Aussagen nicht zu gering wird. Deshalb wurden, wo notwendig, die Auswertungskategorien (z.B. nach Größenklassen) zusammengefasst.

Wie bereits erläutert, eignet sich das IAB-Betriebspanel dazu, repräsentative Aussagen zur aktuellen Struktur und den Determinanten der Direktinvestitionen baden-württembergischer Betriebe herauszuarbeiten. Um aber die zeitliche Entwicklung der Direktinvestitionstätigkeit in Baden-Württemberg sowie die internationale Verflechtung Baden-Württembergs im Vergleich zu anderen Bundesländern darzustellen, kann auf weitere Datengrundlagen sowie auch Vorarbeiten des IAW zurückgegriffen werden (siehe Abschnitt 3.2). Abschnitt 3.3 und die folgenden widmen sich dann der detaillierteren deskriptiven Analyse der Direktinvestitionstätigkeit baden-württembergischer Betriebe auf Grundlage des IAB-Betriebspanels.

3.2 Zeitliche Entwicklung der Direktinvestitionen und Vergleich mit anderen Bundesländern

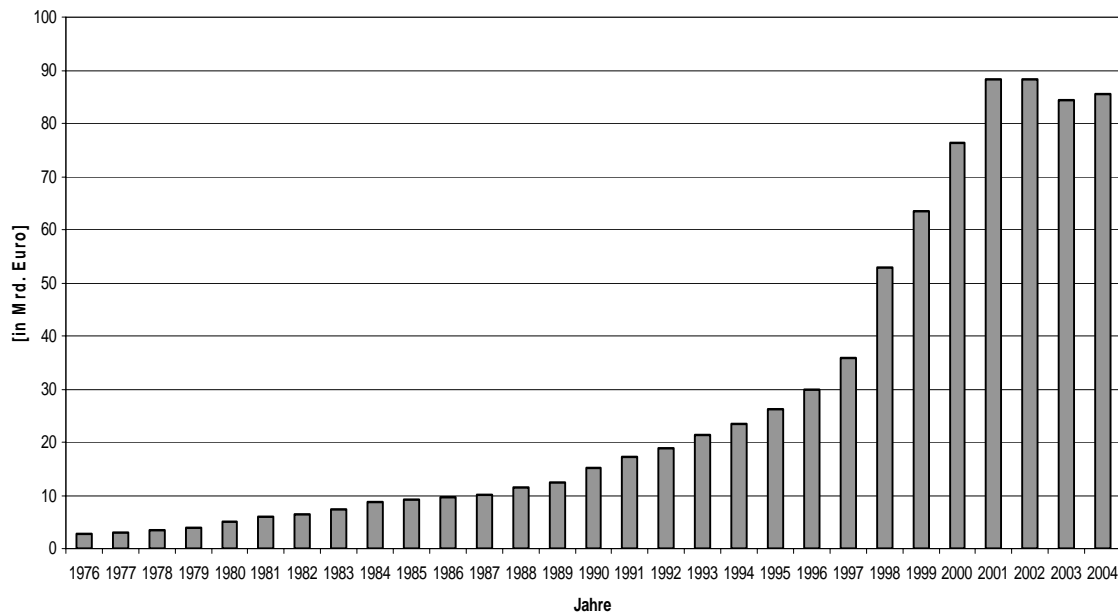
3.2.1 Zeitliche Entwicklung

In Abbildung 1 wird deutlich, dass sich der Bestand an Direktinvestitionen, die von baden-württembergischen Unternehmen gehalten werden, in den knapp drei Jahrzehnten von 1976 bis 2004 vervielfacht hat. Seinen bisherigen Höchststand erreichte der bei der Bundesbank insgesamt verzeichnete Direktinvestitionsbestand im Jahr 2001 – seither ist er auf ein Niveau in Höhe von rund 85,4 Mrd. Euro leicht gesunken.

Entwicklung der Direktinvestitionstätigkeit aus Baden-Württemberg vergleichbar mit der gesamtdeutschen Entwicklung

Bei genauerem Blick lassen sich vier Entwicklungsphasen unterscheiden: Nach einer ersten Phase mit kontinuierlich moderaten Steigerungen von 1976 bis etwa 1989 nahmen die jährlichen Veränderungen in einer zweiten Phase von 1990 bis 1997 merklich zu. Von 1998 bis 2001 folgte dann die dritte Phase mit den stärksten Netto-Investitionsbeträgen baden-württembergischer Unternehmen. In der vierten Phase von 2002 bis 2004 ist schließlich das Gesamtniveau des Direktinvestitionsbestands aus Baden-Württemberg leicht zurückgegangen.

Abbildung 1: Entwicklung der Bestände der Direktinvestitionen baden-württembergischer Unternehmen von 1976 bis 2004 auf Grundlage der Direktinvestitionsstatistik der Deutschen Bundesbank.



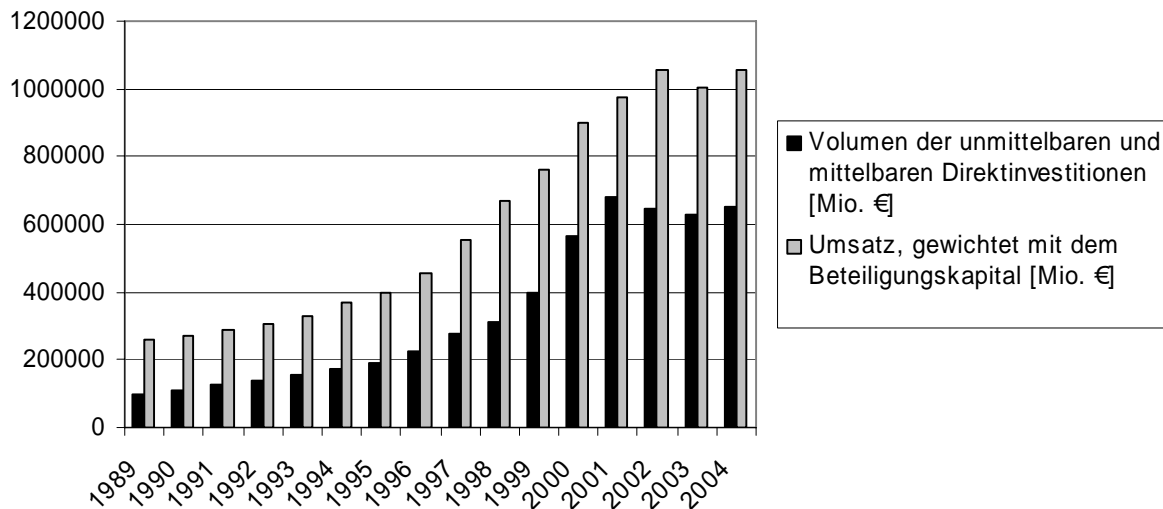
Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg (2007)

Bestände jeweils zum Jahresende; Untergrenze bis 1988: mehr als 25 % Anteile am Nominalkapital oder an den Stimmrechten; ab 1989: Beteiligungen von mehr als 20 %; 2004: vorläufige Angaben. Bis 2001: In Euro umgerechnete DM-Werte (Umrechnungskurs 1,95583). Dargestellt sind nur unmittelbare Direktinvestitionen, die nicht über Holdings gehalten werden.

In Abbildung 2 wird die Entwicklung der Direktinvestitionsbestände im Ausland (Beteiligungskapital an den Auslandstöchtern) aller in Deutschland ansässigen Unternehmen und die Entwicklung des Umsatzes der zugehörigen Auslandstöchter von 1989 bis 2004 dargestellt. Der Vergleich der Entwicklung in Baden-Württemberg (Abbildung 1) mit der in Gesamtdeutschland (Abbildung 2) lässt keine systematischen Unterschiede erkennen. Die unter-

schiedliche Entwicklung vom Jahr 2001 auf das Jahr 2002 muss zum Teil darauf zurückgeführt werden, dass im Fall der Abbildung 2 bereinigte Daten verwendet worden sind.³

Abbildung 2: Beteiligungskapital und Umsatz der Töchter im Ausland, 1989 bis 2004, Deutschland



Quelle: Buch et al. (2007), S. 82. Auf Grundlage der Direktinvestitionsdaten der Deutschen Bundesbank; Direktinvestitionsvolumina im Ausland und Umsatz der deutschen Auslandstöchter (jeweils nominal, Unternehmen mit unmittelbarer und mittelbarer Kapitalbeteiligung über Holdings), 1989 bis 2004.

3.2.2 Bedeutung der Direktinvestitionstätigkeit in Baden-Württemberg im Vergleich zu anderen Bundesländern

Abbildung 3 zeigt eine Übersicht über den Anteil der auslandsaktiven Unternehmen im Bundeslandvergleich. Für jedes Bundesland ist jeweils der Anteil der Unternehmen an allen deutschen Unternehmen dargestellt, die im Ausland Direktinvestitionen getätigt haben (Bundesbank-Daten) bzw. angegeben haben, Offshoring-Aktivitäten durchzuführen (IHK-Daten⁴).

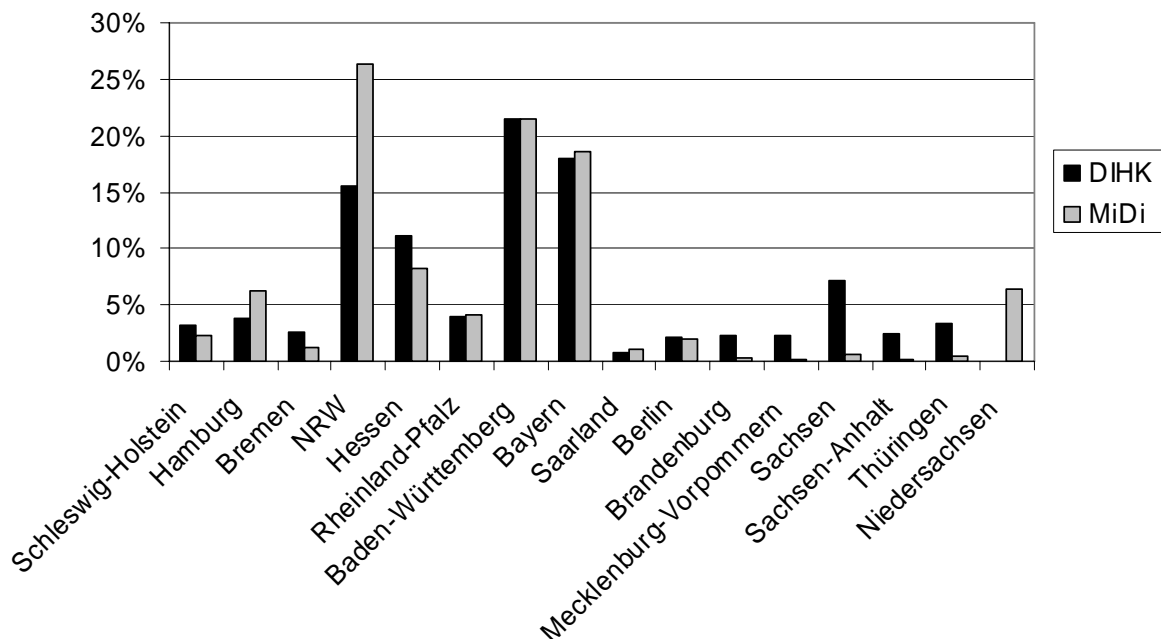
³ Die Bestimmungen zur Meldepflicht von Auslandsinvestitionen bei der Bundesbank wurden im betrachteten Zeitraum mehrfach geändert. Bei der Erstellung der Abbildung 2 wurden deshalb ausschließlich Direktinvestitionsbestände berücksichtigt, die auch bei der für den gesamten Schätzzeitraum insgesamt strengsten Melderegrenzendefinition Eingang in die Statistik gefunden hätten. Somit sind nicht alle der im Folgenden dargestellten Auswertungen mit den Angaben in der offiziellen jährlichen deskriptiven MiDi-Auswertung, der Sonderveröffentlichung Nr. 10 der Bundesbank, in der prinzipiell nicht bereinigt wird, vergleichbar.

⁴ Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag hat im Jahr 2005 die Umfrage „Going International – Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft“ durchgeführt. Im Zuge dieser Umfrage wurden bundesweit insgesamt 55.000 auslandsaktive Mitgliedsunternehmen der IHK angeschrieben. In den 4325 beantworteten Fragebögen sind Angaben zur Art, zu den Gründen, und zu den Zielregion und verschiedenen weiteren Eigenschaften des Auslandsengagements dieser Unternehmen enthalten.

Baden-Württemberg eines der Länder mit den höchsten Beständen an Direktinvestitionen im Ausland

Der Vergleich macht deutlich, dass es mit Baden-Württemberg, Bayern, Hessen und Nordrhein-Westfalen eine Gruppe von vier Bundesländern gibt, die zusammen 74 % (Direktinvestitionen – Deutsche Bundesbank) bzw. 66 % (Offshoring – DIHK) der betrachteten Auslandsaktivitäten ausmachen. Danach folgt eine Gruppe der übrigen westdeutschen Bundesländer, die einen Anteil von 1 % bis 6 % an allen im Ausland direkt investierenden Unternehmen haben. Anschließend folgen in einer dritten Gruppe die ostdeutschen Bundesländer, die mit Anteilen von unter einem Prozent kaum ins Gewicht fallen.

Abbildung 3: Anteile der deutschen Mutterunternehmen in den einzelnen Bundesländern (2007)



Quelle: Buch et al. (2007), S. 88. IAW-Berechnungen; Anteile der deutschen multinationalen Mutterunternehmen (Deutsche Bundesbank) bzw. auslandsaktiven Unternehmen (DIHK) in den einzelnen Bundesländern im MiDi-Datensatz und DIHK-Datensatz, 2004, im DIHK-Datensatz fehlt Niedersachsen.

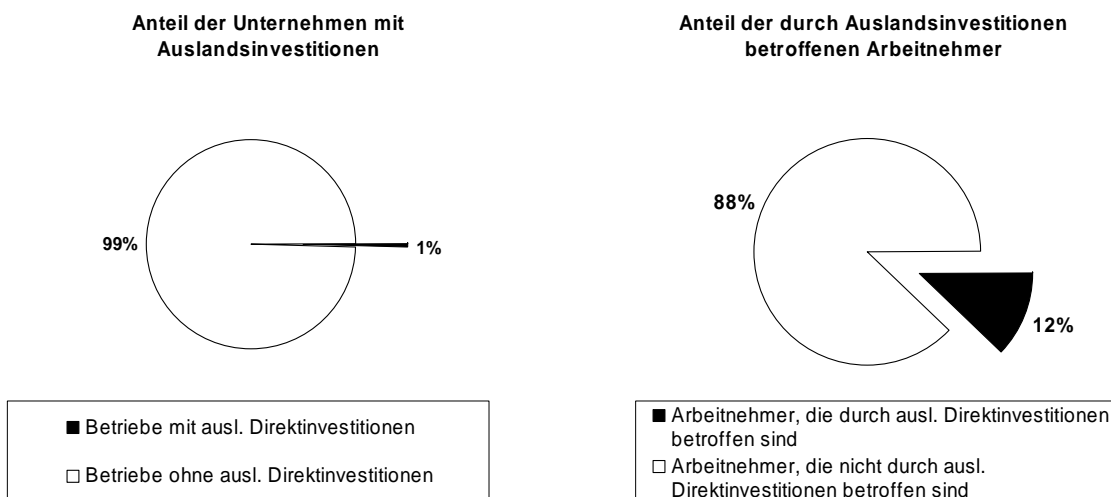
Somit zeigen beide Datenquellen, unabhängig voneinander, die Spitzenstellung Baden-Württembergs als Herkunftsland eines großen Teils der Direktinvestitionen und Offshoringaktivitäten in Deutschland.

3.3 Ausmaß und Struktur der Direktinvestitionstätigkeit in den Jahren 2004 und 2005

3.3.1 Ausmaß der Direktinvestitionstätigkeit mit Blick auf Betriebe und Beschäftigte in Baden-Württemberg

Abbildung 4 zeigt – in Übereinstimmung mit Hypothese 1a –, dass nur knapp 1 % der baden-württembergischen Betriebe in den Jahren 2004 oder 2005 ausländische Direktinvestitionen getätigt haben.⁵ Da im IAB-Betriebspanel keine Angaben zum Direktinvestitionsbestand erhalten sind, kann das Ausmaß der Stromgröße Brutto-Investitionstätigkeit im Ausland nicht mit dem Anteil der Unternehmen verglichen werden, die überhaupt Direktinvestitionen im Ausland besitzen (Bestandsgrößen).

Abbildung 4: Anteil der baden-württembergischen Betriebe mit ausländischen Direktinvestitionen und Anteil der Arbeitnehmer in baden-württembergischen Betrieben mit ausländischen Direktinvestitionen (2005)



Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, Berechnungen des IAW

Der Anteil der Betriebe, welche Direktinvestitionen im Ausland durchführen, unterschätzt den Anteil der Beschäftigten, die in diesen Betrieben arbeiten

Abbildung 4 zeigt darüber hinaus auch, dass zwar nur in einem kleinen Teil der Betriebe Auslandsinvestitionen getätigt wurden, gleichzeitig aber ein bedeutender Teil aller baden-württembergischen Beschäftigten in diesen Betrieben mit Auslandsinvestitionen arbeitet. So arbeiten in diesem einen Prozent der Betriebe, die FDI getätigt haben, insgesamt 12 Prozent

⁵ Damit entspricht der Anteil der im Ausland investierenden Betriebe in Baden-Württemberg der entsprechenden Kennzahl für Deutschland insgesamt.

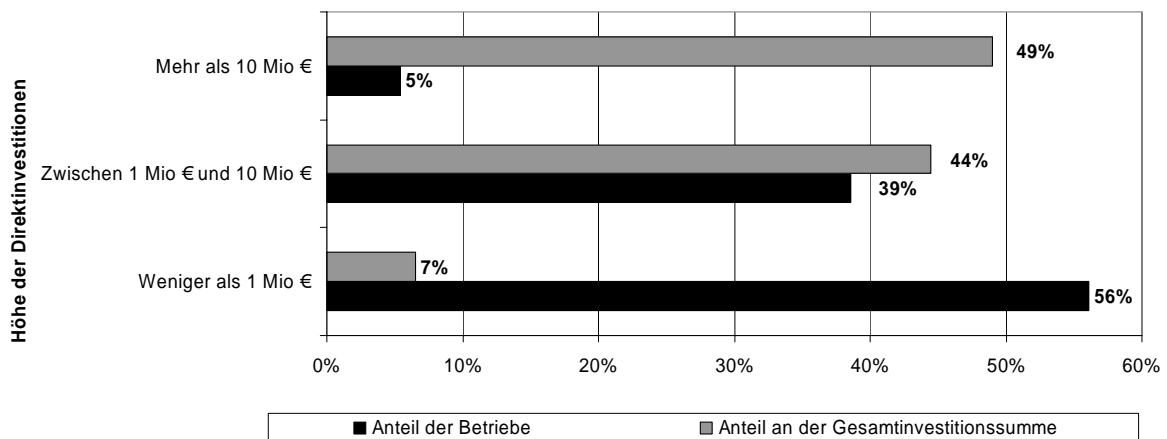
aller Beschäftigten in Baden-Württemberg. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass zwischen der Gruppe der Betriebe, die Direktinvestitionen getätigt haben, und den Betrieben, die nicht im Ausland investiert haben, ein deutlicher Größenunterschied bestehen muss. Dies bestätigt Hypothese 1c.

Der nächste Unterabschnitt widmet sich der Gruppe jener Betriebe, die im Ausland investiert haben, um zu untersuchen, ob sich die Investitionen innerhalb dieser Gruppe auf wenige Großinvestoren konzentrieren.

3.3.2 Konzentration der Direktinvestitionen auf wenige stark investierende Betriebe

Abbildung 5 zeigt, dass die gesamte Brutto-Investitionssumme der Jahre 2004 und 2005 nicht nur von eher wenigen Betrieben beigesteuert wurde, sondern dass der Großteil dieser Investitionssumme darüber hinaus auch innerhalb der Gruppe investierender Betriebe auf nur wenige Großinvestoren entfällt.⁶

Abbildung 5: Auslandinvestitionen aufgeteilt nach der Höhe der Investition (2005)



Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, Berechnungen des IAW

Es gibt zum einen eine große Gruppe von Betrieben, die weniger als eine Million Euro im Ausland investiert haben (hochgerechnet rund 56 % aller im Ausland investierenden Betriebe). Zum anderen weist nur ein kleiner Anteil von Betrieben hohe Direktinvestitionsvolumina von über 10 Millionen Euro auf (hochgerechnet lediglich rund 5 % aller im Ausland investierenden Betriebe). Die Bedeutung dieser kleinen Gruppe für die Gesamtsumme aller ausländischen Direktinvestitionen baden-württembergischer Betriebe ist allerdings erheblich: So

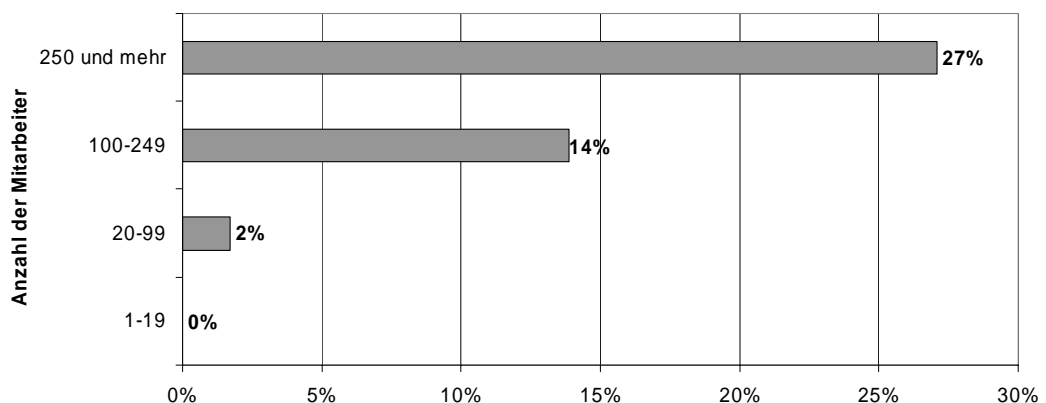
⁶ Es muss allerdings beachtet werden, dass durch die geringe Fallzahl von lediglich 66 befragten Betrieben, die im Ausland investiert haben, Aussagen über die Zusammensetzung dieser Gruppe statistisch nicht belastbar sind und lediglich als Trendaussagen interpretiert werden sollten.

tragen die 56 % der Betriebe, die 2004 und 2005 bis zu einer Million Euro investiert haben, nur 7 % zum Gesamtinvestitionsvolumen bei. Die 5 % der Unternehmen mit über 10 Millionen Euro an Investitionen sind dagegen für knapp die Hälfte (49 %) des gesamten Investitionsvolumens verantwortlich. Hochrechnungen mit dem IAB-Betriebspanel lassen vermuten, dass rund 40 Betriebe in Baden-Württemberg zu dieser Gruppe gehören. Somit zeigt sich deutlich, dass eine kleine Gruppe von Betrieben für einen Großteil der Direktinvestitionstätigkeit verantwortlich ist. Dieser Zusammenhang wird auch in Hypothese 1b postuliert.

3.3.3 Einfluss der Betriebsgröße auf die Direktinvestitionstätigkeit

Um den bisher indirekt angedeuteten Zusammenhang zwischen der Direktinvestitionstätigkeit und der Betriebsgröße im Fall von Baden-Württemberg zu verdeutlichen, wurde der Anteil der Betriebe, die im Ausland investiert haben, für verschiedene Betriebsgrößenklassen ermittelt (siehe Abbildung 6).

Abbildung 6: Anteil der Betriebe mit ausländischen Direktinvestitionen nach Größenklassen (2005)



Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, Berechnungen des IAW.

Anzahl der Mitarbeiter = sozialversicherungspflichtig Beschäftigte + Beamte + Inhaber und Familienangehörige + geringfügig Beschäftigte + sonstige Beschäftigte. Anzahl der ungewichteten Beobachtungen in den einzelnen Klassen (Betriebe mit Direktinvestitionen / alle Betriebe in der Klasse): 250 und mehr (49/165); 100-249 (12/124); 20-99 (5/232); 1-19 (20/439).

Große Betriebe investieren häufiger im Ausland als kleine

Während im Mittel über alle Betriebe hinweg rund 1 % aller Betriebe 2004 oder 2005 Direktinvestitionen getätigt haben (siehe Abschnitt 3.3.1), hat in der Klasse der kleinsten Betriebe mit maximal 19 Beschäftigten kein Betrieb im IAB-Betriebspanel angegeben, im Ausland investiert zu haben. Auch in der Klasse der Betriebe mit einer mittleren Größe von 20 bis 99 Beschäftigten fanden sich hochgerechnet nur rund 2 % Betriebe mit Auslandsinvestitionen. Dieser Anteil steigt jedoch bei den Betrieben mit mindestens 100 bis höchstens 249 Beschäf-

tigten bereits auf ca. 14 % an. In der Klasse der größten Betriebe ab 250 Beschäftigten hat hingegen mit rund 27 % bereits mehr als jeder vierte Betrieb in den Jahren 2004 und 2005 ausländische Tochterunternehmen gegründet, gekauft oder erweitert.

Dies stimmt mit der theoretischen Voraussage der Modelle nach Melitz (2003) überein, die besagen, dass nur eine kleine Spitze an produktiven und damit großen Unternehmen Direktinvestitionen betreibt. Somit wird gezeigt, dass, wie bereits in Hypothese 1c vermutet, auch in Baden-Württemberg ein starker positiver Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und der Investitionstätigkeit besteht und das Volumen der Direktinvestitionstätigkeit auf wenige Großinvestoren konzentriert ist.

3.3.4 Einfluss der Branchenzugehörigkeit auf die Direktinvestitionstätigkeit

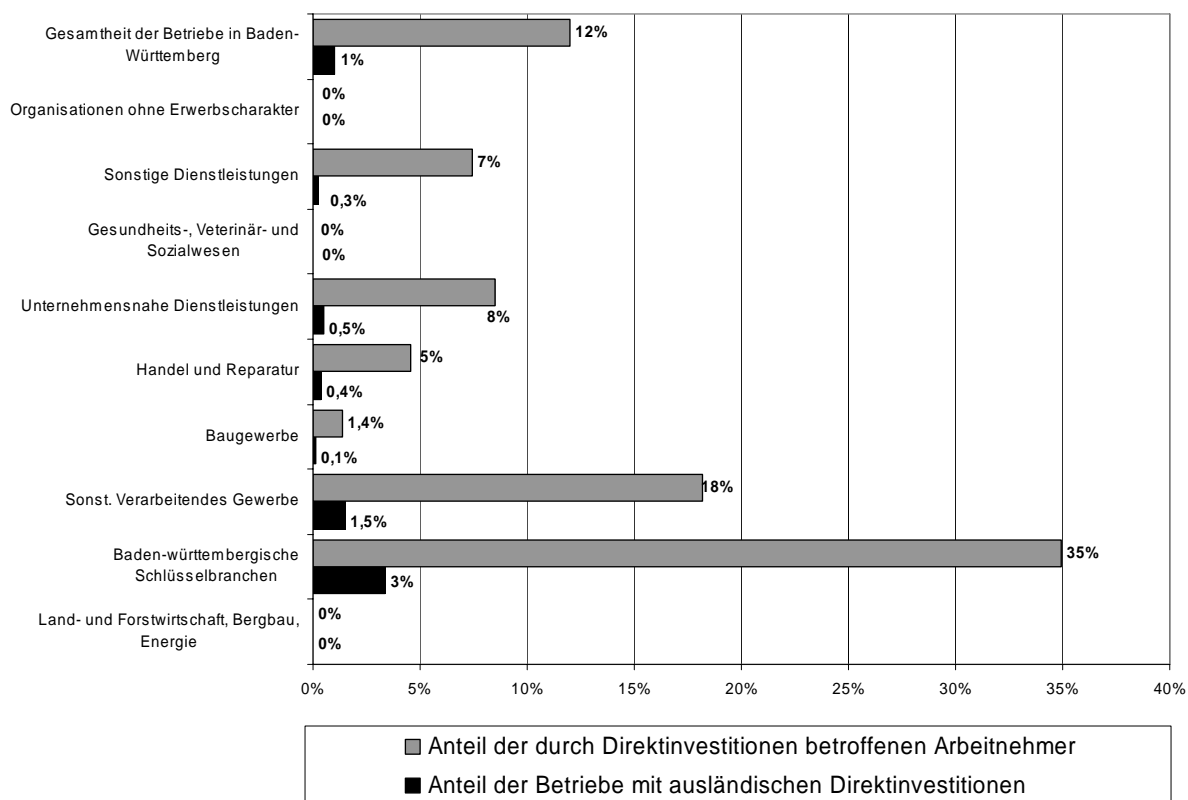
Die bisherigen theoretischen Vorüberlegungen lassen vermuten, dass auch zwischen Branchen Unterschiede im Ausmaß der Direktinvestitionstätigkeit bestehen. Auf der einen Seite, könnte die in der Hypothese 2 formulierte Bedeutung unterschiedlich hoher Fix- und Transportkosten für die Direktinvestitionstätigkeit zur Folge haben, dass der Anteil der Betriebe, die ihre Direktinvestitionen erweitert haben, in den verschiedenen Branchen unterschiedlich hoch ist. Auf der anderen Seite hat die Bedeutung von firmeninternem Wissen, Humankapital oder *knowledge capital* einen wichtigen Einfluss auf die Internationalisierungsstrategie der Betriebe. Da die Bedeutung dieses Wissens in den Branchen unterschiedlich ist, sollten wiederum Unterschiede zwischen den verschiedenen Branchen erkennbar sein (der Einfluss des Humankapitals wird im nächsten Abschnitt noch detaillierter aufgegriffen).

Direktinvestitionstätigkeit in den baden-württembergischen Schlüsselbranchen am stärksten

Abbildung 7 zeigt deshalb das tatsächliche Ausmaß der Direktinvestitionstätigkeit in einzelnen Branchen – sowohl mit Blick auf den Anteil der Betriebe, die in den Jahren 2004 und 2005 im Ausland investierten, als auch mit Blick auf den entsprechenden Anteil der Beschäftigten.

Abbildung 7 zeigt, dass in einigen Branchen nur sehr wenige ausländische Direktinvestitionen zu verzeichnen sind. So hat im Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen, bei den Organisationen ohne Erwerbscharakter und im Bereich der Land- und Forstwirtschaft und des Bergbaus und Energie jeweils kein Betrieb angegeben, in den Jahren 2004 oder 2005 im Ausland investiert zu haben.

Abbildung 7: Anteil der Betriebe mit ausländischen Direktinvestitionen in den Jahren 2004 und 2005 sowie Anteil der Beschäftigten in diesen Betrieben nach Branchen



Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, Berechnungen des IAW. Einzig in der Branche „Land- und Forstwirtschaft, Bergbau, Energie“ ist der Stichprobenumfang (47) zu gering, um statistisch belastbare Aussagen zu treffen.

Lesebeispiel: „In den baden-württembergischen Schlüsselbranchen (Kfz-, Elektro-, Maschinenbauindustrie) sind 35% aller Beschäftigten in Betrieben tätig, die in den Jahren 2004 oder 2005 ausländische Direktinvestitionen durchgeführt haben“.

Bei den unternehmensnahen Dienstleistungen haben insgesamt hochgerechnet etwa 0,5 % der Betriebe Direktinvestitionen durchgeführt. In den Branchen Handel und Reparatur beträgt dieser Anteil 0,4 %, bei den sonstigen Dienstleistungen 0,3 %. Diesen geringen Anteilen an allen Betrieben stehen jedoch, wie bereits über alle Branchen hinweg, größere Anteile mit Blick auf die Beschäftigten gegenüber. So arbeiten bei den Betrieben im Bereich unternehmensnahe Dienstleistungen hochgerechnet rund 8 % und bei den sonstigen Dienstleistern etwa 7 % aller Beschäftigten in Betrieben, die im Ausland Kapital investiert haben.

Im baden-württembergischen Verarbeitenden Gewerbe ist der Anteil der Betriebe mit Direktinvestitionen im Ausland höher als im Dienstleistungssektor. So haben hochgerechnet rund 3% der Betriebe in baden-württembergischen Schlüsselbranchen (Kfz-, Elektro-, Maschinenbauindustrie) angegeben, in den Jahren 2004 und 2005 FDI durchgeführt zu haben. Auch im restlichen Verarbeitenden Gewerbe liegt dieser Anteil mit rund 1,5 % noch höher als im Dienstleistungssektor.

Auffallend ist der besonders hohe Anteil der Personen in Betrieben, die 2004 oder 2005 Direktinvestitionen im Ausland durchführten, an allen Beschäftigten in den Schlüsselbranchen. So arbeitet mit einem Anteil von 35 % bereits mehr als jeder dritte Beschäftigte der Kfz-, Elektro- und Maschinenbauindustrie in einem Betrieb, der 2004 oder 2005 ausländische Direktinvestitionen getätigt hat. Dies macht deutlich, dass mögliche positive als auch negative Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die heimischen Mutterunternehmen gerade in den Schlüsselbranchen bereits einen erheblichen Anteil der Beschäftigten betreffen können. Im restlichen Verarbeitenden Gewerbe beträgt dieser Anteil immerhin noch 18 %: fast jeder fünfte Beschäftigte dieser Branchen arbeitet somit in einem Betrieb, der im Ausland investiert hat.

3.3.5 Einfluss eines ausländischen Eigentümers auf die Direktinvestitionstätigkeit?

Diskussionen über Nutzen und Kosten ausländischer Investoren bestimmen seit langem die wirtschaftspolitische Diskussion sowohl in Schwellenländern als auch in entwickelten Ländern. Nicht zuletzt im Zuge der durch den damaligen Bundesarbeitsminister Franz Müntefering Mitte des Jahres 2005 ausgelösten „Heuschreckendebatte“ wurden die Effekte der Übernahme inländischer Unternehmen durch ausländische Investoren diskutiert und dabei vor allem deren mögliche Gefahren in den Vordergrund gestellt. Darüber hinaus wurde von verschiedener Seite öffentlichkeitswirksam vor möglichen Gefahren mit Blick auf undurchsichtige Investitionsstrategien ausländischer Staatsfonds gewarnt. In der wissenschaftlichen Literatur wurden diverse Hypothesen angeführt, um zu erklären, warum Unternehmen unter Kontrolle ausländischer Eigentümer möglicherweise produktiver sind als Unternehmen mit deutschen Eigentümern (vgl. z.B. Pfaffermayr und Bellak 2000).

Betriebe in ausländischem Eigentum führen mit der gleichen Häufigkeit Direktinvestitionen durch wie Betriebe mit deutschen Eigentümern

Deshalb wurde auf Grundlage des IAB-Betriebspanels für Baden-Württemberg untersucht, ob Betriebe in ausländischem Mehrheitseigentum in den Jahren 2004 oder 2005 mehr oder weniger Direktinvestitionen im Ausland getätigt haben als Unternehmen, die sich nicht im ausländischem Mehrheitseigentum befinden. Dabei hat sich gezeigt, dass von einem ausländischen Investor kein Einfluss auf die Entscheidung, Direktinvestitionen im Ausland zu tätigen, ausgeht: Die im IAB-Betriebspanel enthaltenen Betriebe, die ganz oder zumindest mehrheitlich in ausländischem Eigentum sind, führen mit der gleichen Häufigkeit Direktinvestitionen durch wie Betriebe mit deutschen Eigentümern.

Dagegen spielt die ausländischen Kontrolle aber durchaus eine Rolle bei der Entscheidung, Waren ins Ausland zu exportieren: Der Exportanteil der Betriebe in ausländischem Eigentum liegt mit 10 % deutlich über dem Exportanteil der deutschen Unternehmen (4 %).

3.4 Charakteristika der Betriebe, die im Ausland investiert haben

Nachdem bisher das Ausmaß der Direktinvestitionstätigkeit hinsichtlich verschiedener Gesichtspunkte betrachtet wurde, wird in diesem Abschnitt der Blick auf diejenigen Betriebe fokussiert, die angegeben haben, 2004 oder 2005 Direktinvestitionen im Ausland durchgeführt zu haben. Bei den deskriptiven Auswertungen und Hochrechnungen ist stets die recht geringe Anzahl der Beobachtungen von maximal 66 im Ausland investierenden Betrieben im IAB-Betriebspanel Baden-Württemberg zu beachten. Bei einzelnen Fragen kann die Anzahl der Beobachtungen auf Grund von Antwortausfällen nochmals niedriger liegen. Die daraus resultierenden Hochrechnungen sind somit grundsätzlich mit der notwendigen Vorsicht zu interpretieren.

Um dennoch auch bei diesen eher geringen Fallzahlen die statistische Belastbarkeit der Ergebnisse zu beurteilen, eignen sich statistische Signifikanztests. Diese bewerten die Aussagekraft (d.h. die statistische Signifikanz) der gemessenen Unterschiede zwischen den Kennzahlen der Betriebe mit und ohne Direktinvestitionstätigkeit grundsätzlich mit Hilfe des bei der jeweiligen Fallzahl auftretenden Stichprobenfehlers.

3.4.1 Relevanz der Motive für Direktinvestitionen: Markterweiterungsmotiv versus Kostensenkungsmotiv

In Kapitel 2 wurde bereits erläutert, dass Direktinvestitionen im Ausland geeignet nach dem Motiv der Markterweiterung (horizontale FDI, Hypothesen 3a und 3b) und dem Motiv der Kostenersparnis (vertikale FDI, Hypothesen 4a und 4b) unterschieden werden können. Eine besondere Bedeutung hat diese Unterscheidung, wenn die Folgen der Direktinvestitionstätigkeit auf die Beschäftigungsentwicklung im heimischen Unternehmen bzw. Betrieb abgeschätzt werden sollen: Während im Fall von horizontalen FDI eine unveränderte bis positive Beschäftigungsentwicklung vermutet werden kann, sind negative Beschäftigungseffekte zu befürchten, wenn Kosten senkende Motive überwiegen.

Im Fragebogen des IAB-Betriebspanels wurden insgesamt sechs mögliche Motive hinter den im Ausland getätigten Direktinvestitionen abgefragt.⁷ Vier dieser Einzelgründe wurden zu den beiden theoretisch fundierten Kernmotiven Markterschließung und Kostensenkung wie folgt zusammengefasst: Das Kostensenkungsmotiv umfasst die Einzelmotive

- „niedrigere Arbeitskosten“,
- „niedrigere Kosten, Abgaben und Steuern“ sowie auch das Einzelmotiv
- „bessere Einkaufs- und Beschaffungsmöglichkeiten für Vorprodukte“.

Dem Markterschließungsmotiv zugeordnet wurde das Einzelmotiv,

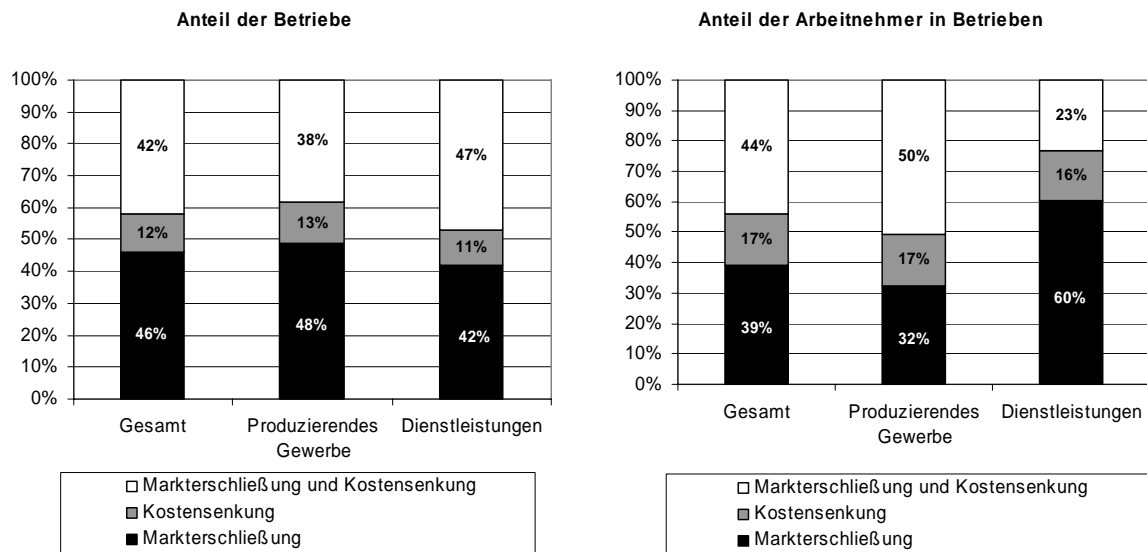
- durch die ausländische Direktinvestition Zugang zu neuen Absatzmärkten in den jeweiligen Ländern zu erhalten.

Da bei den vier Einzelmotiven Mehrfachnennungen möglich waren, wurden die insgesamt 66 Betriebe in drei Gruppen aufgeteilt:

- Betriebe mit **ausschließlich horizontalem FDI** (ausschließlich Markterweiterungsmotiv)
- Betriebe mit **ausschließlich vertikalem FDI** (ausschließlich Kostensenkungsmotiv)
- Betriebe, die **sowohl aus dem Markterweiterungs- als auch aus dem Kostensenkungsmotiv** heraus in den Jahren 2004 und 2005 im Ausland investiert haben.

⁷ Von den 66 FDI-Betrieben in der Welle 2006 des IAB-Betriebspanels Baden-Württemberg haben 64 Gründe für ihre Direktinvestitionstätigkeit angegeben.

Abbildung 8: Motive für ausländische Direktinvestitionen



Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, Berechnungen des IAW

Anmerkungen über den Stichprobenumfang: Gesamt (64); Produzierendes Gewerbe (49), Dienstleistungen (15)

Lesebeispiel: „50% der Beschäftigten im Produzierenden Gewerbe arbeiten in Betrieben, die als Grund für ihre ausländischen Direktinvestitionen Markterschließung und Kostensenkung angegeben haben. Dagegen haben 38% der Betriebe im Produzierenden Gewerbe als Motiv für ihre Direktinvestitionen „Markterschließung und Kostensenkung“ genannt.“

Markterweiterung wichtigstes Direktinvestitionsmotiv baden-württembergischer Betriebe

Abbildung 8 zeigt, dass rund 46 % der Betriebe in Baden-Württemberg die Erschließung neuer Märkte als einziges Investitionsmotiv genannt haben. Darüber hinaus haben 42 % zumindest auch auf Grund des Marktzugangs im Ausland investiert. Das Markterweiterungsmotiv spielt somit bei insgesamt rund 88 % der Betriebe eine Rolle bei der Entscheidung, im Ausland zu investieren. Dagegen nannten lediglich rund 12 % der Betriebe ausschließlich die Kostensenkung als Motiv für die Auslandsinvestition. Ähnliches gilt darüber hinaus sowohl für die Teilbereiche des Produzierenden Gewerbes, als auch im Dienstleistungsbereich.

Ein ähnliches Bild hinsichtlich der Relevanz der Investitionsmotive zeigt sich auch bei der Anzahl der betroffenen Beschäftigten: Während in diesem Fall im Produzierenden Gewerbe eine leicht höhere Bedeutung des Kostensenkungsmotivs bemerkbar wird als im Fall der Betriebsanteile, nimmt für die Beschäftigten in den Dienstleistungsbranchen die Bedeutung des horizontalen FDI-Motivs zu.

Somit wird wie bereits in den genannten empirischen Studien zu Deutschland insgesamt deutlich, dass auch im Fall der baden-württembergischen Betriebe das Markterschließungsmotiv gegenüber dem Kostenmotiv deutlich überwiegt.

Schließlich wurde auch untersucht, ob die Direktinvestitionsmotive möglicherweise in einem Zusammenhang mit der Qualifikationsstruktur und dem Lohnniveau stehen (Ergebnisse nicht näher dargestellt). Bei der Gruppierung der Betriebe nach den verschiedenen Investitionsmotiven ergaben sich keine signifikanten Unterschiede hinsichtlich der Qualifikationsstruktur (gemessen am Anteil der Arbeitsplätze, die einen Hochschulabschluss voraussetzen) und dem Gehalt in Vollzeitäquivalenten.

3.4.2 Verteilung der Zielregionen für Direktinvestitionen im Ausland

Auf Grundlage des IAB-Betriebspanels können fünf Zielregionen der Direktinvestitionen baden-württembergischer Betriebe in den Jahren 2004 und 2005 unterschieden werden:

- die Länder der Europäischen Währungsunion,
- die neuen EU-Mitgliedsländer,
- Südosteuropa inklusive Russland, Ukraine und Türkei,
- Asien sowie
- das übrige Ausland.

Zunächst wird aufgezeigt, welche Relevanz die fünf Regionen jeweils für die Investitionstätigkeit baden-württembergischer Betriebe haben. Diese Ergebnisse zu Baden-Württemberg werden anschließend auch mit den entsprechenden Resultaten für Westdeutschland insgesamt verglichen. Da zu vermuten ist, dass bei Investitionen in bestimmte Regionen auch jeweils unterschiedliche Direktinvestitionsmotive vorherrschen (Hypothesen 3a und 4a), wird für die einzelnen Zielregionen auch untersucht, wie relevant jeweils das Markterweiterungs- und Kostensenkungsmotiv ist.

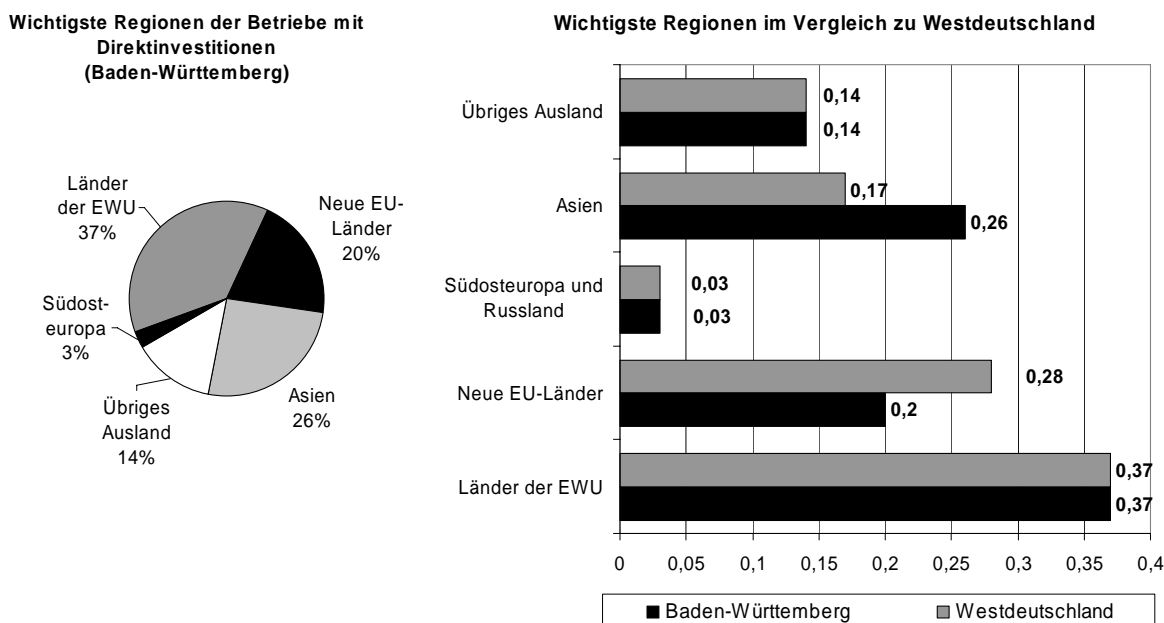
Länder der Währungsunion wichtigste Zielregion der Direktinvestitionen baden-württembergischer Betriebe – gefolgt von Asien

Im IAB-Betriebspanel wurde nicht nur erhoben, in welche Weltregionen die Betriebe überhaupt investierten, sondern auch, welche dieser Regionen dabei die größte Bedeutung hat-

te.⁸ Der linke Teil der Abbildung 9 gibt die Häufigkeiten der Antworten auf die Frage nach der wichtigsten Zielregion wieder. Die Zielregion, die mit Abstand am häufigsten als am wichtigsten genannt wurde, sind die Länder der Europäischen Währungsunion mit rund 37 % der 2004 oder 2005 im Ausland investierenden Betriebe, gefolgt von Asien sowie den neuen EU-Ländern (mit jeweils etwa 26 % bzw. 20 %). Schließlich folgt das übrige Ausland mit rund 14 % sowie Südost-Europa mit ca. 3 %.

Der Vergleich baden-württembergischer Betriebe mit der Gesamtheit der westdeutschen Betriebe hinsichtlich der wichtigsten Zielregion für FDI im rechten Teil der Abbildung 9 ergibt für die Länder der europäischen Währungsunion, „Südosteuropa inklusive Russland, Ukraine und Türkei“ sowie das übrige Ausland exakt die gleichen Anteile. Unterschiede in der Bedeutung der Zielregionen ergeben sich jedoch mit Blick auf die jeweils zweithäufigste Zielregion: Während für die westdeutschen Betriebe in 28 % der Fälle nach den Ländern der Europäischen Währungsunion die neuen EU-Länder die wichtigste Zielregion darstellen, ist im Fall von Baden-Württemberg für 26 % der Betriebe Asien nach den Ländern der Europäischen Währungsunion die wichtigste Zielregion.

Abbildung 9: Vergleich der wichtigsten Zielregionen der Betriebe mit Direktinvestitionen zwischen Baden-Württemberg und Westdeutschland (2004/2005)



Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, TNS Infratest (2007). Berechnungen des IAW.
Südosteuropa und Russland inklusive Türkei und Ukraine

⁸ Bei der ersten Frage waren Mehrfachantworten zulässig, da ein Betrieb in mehrere Weltregionen gleichzeitig investieren kann. Bei der zweiten Frage war nur eine Antwort zulässig, so dass sich die Anteile zu 100 % addieren.

Abbildung 10 stellt dar, in welche Zielregionen die Betriebe in Baden-Württemberg und Westdeutschland in den Jahren 2004 und 2005 investiert haben, unabhängig davon, ob diese Zielregionen als bedeutendste Zielregion bezeichnet wurde oder nicht. Dabei wird deutlich, dass die europäische Währungsunion nicht nur für die meisten Betriebe die wichtigste Zielregion ist, sondern dass auch ein großer Teil der Betriebe, für die eine andere Region wichtiger ist, in der Eurozone investiert. So haben 66 % der baden-württembergischen FDI-Betriebe unter anderem auch in der EWU investiert; die westdeutschen Betriebe kommen auf einen Anteil von 44 %. Ähnliches gilt auch für die EU-Beitrittsländer: Zwar kommen die EU-Beitrittsländer bei den baden-württembergischen Betrieben in der Wertung der „wichtigsten Region“ erst auf Platz 3 hinter Asien, es sind aber mit 56 % insgesamt mehr baden-württembergische FDI-Betriebe in Mittel- und Osteuropa aktiv als in Asien (36 %). Das bedeutet, dass zwar viele Betriebe in den neuen EU-Ländern investieren, dieses Engagement aber als weniger bedeutend bewerten als ihre anderen Direktinvestitionsprojekte. Insgesamt erfährt die These, dass Betriebe aus Markterschließungsgründen in Länder mit einem großen oder wachsenden Markt investieren (Hypothese 3a), eine größere Unterstützung als Hypothese 4a, der zufolge vor allem in Ländern mit niedrigen Lohnkosten investiert wird.

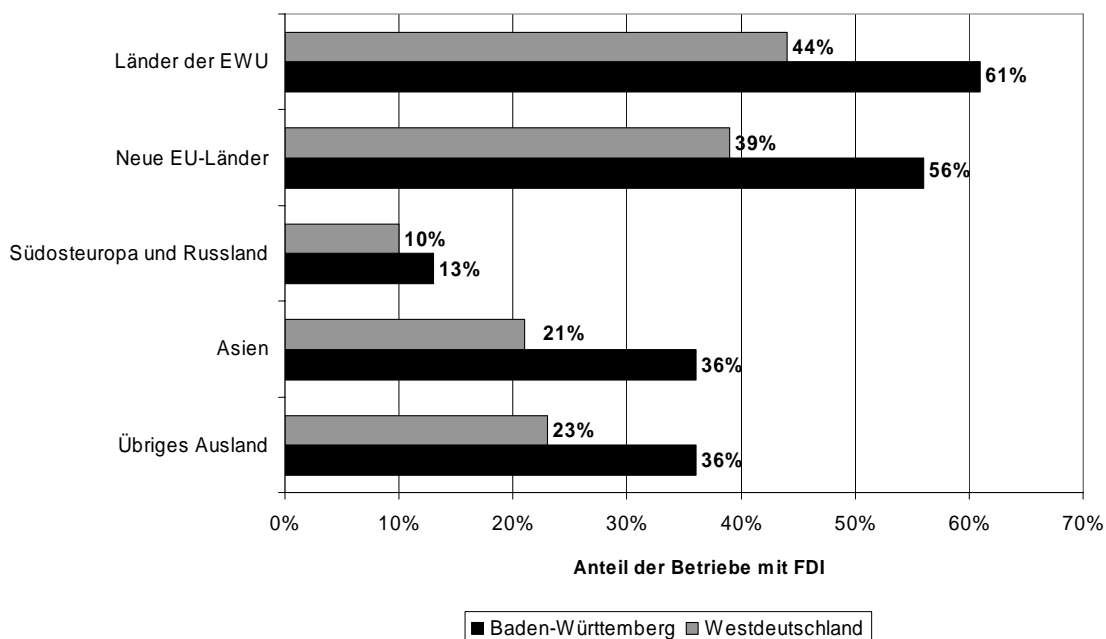
Baden-württembergische Betriebe in mehr Weltregionen aktiv als westdeutsche

Weiterhin fällt auf, dass baden-württembergische Betriebe in mehr Weltregionen aktiv sind als westdeutsche (Abbildung 10). So haben baden-württembergische Betriebe 2004 oder 2005 häufiger in jeder einzelnen Zielregion investiert als westdeutsche Betriebe. Dies ist ein weiterer Beleg für die überdurchschnittlich starke internationale Verflechtung der baden-württembergischen Wirtschaft über alle Zielregionen hinweg. Mit Blick auf die jeweilige Gesamtanzahl unterschiedlicher Zielregionen je Betrieb zeigt sich, dass baden-württembergische Betriebe in den Jahren 2004 und 2005 durchschnittlich in rund zwei der fünf oben genannten Regionen investiert haben. Dieses Ergebnis ist auch über die verschiedenen Betriebsgrößenklassen hinweg recht robust.⁹

Es wurde auch untersucht, ob sich möglicherweise die Bedeutung der Investitionsmotive in den verschiedenen Zielregionen unterscheiden. Auf Grundlage der theoretischen Vorüberlegungen wird vermutet, dass mit Investitionen in den neuen EU-Mitgliedsländern eher das Kostensenkungsmotiv verbunden ist, hinter Investitionen in die EU-Währungsunion oder die USA (hier in der Kategorie „übriges Ausland“) dagegen meist das Markterweiterungsmotiv steht (vgl. auch die Hypothesen 1 und 4).

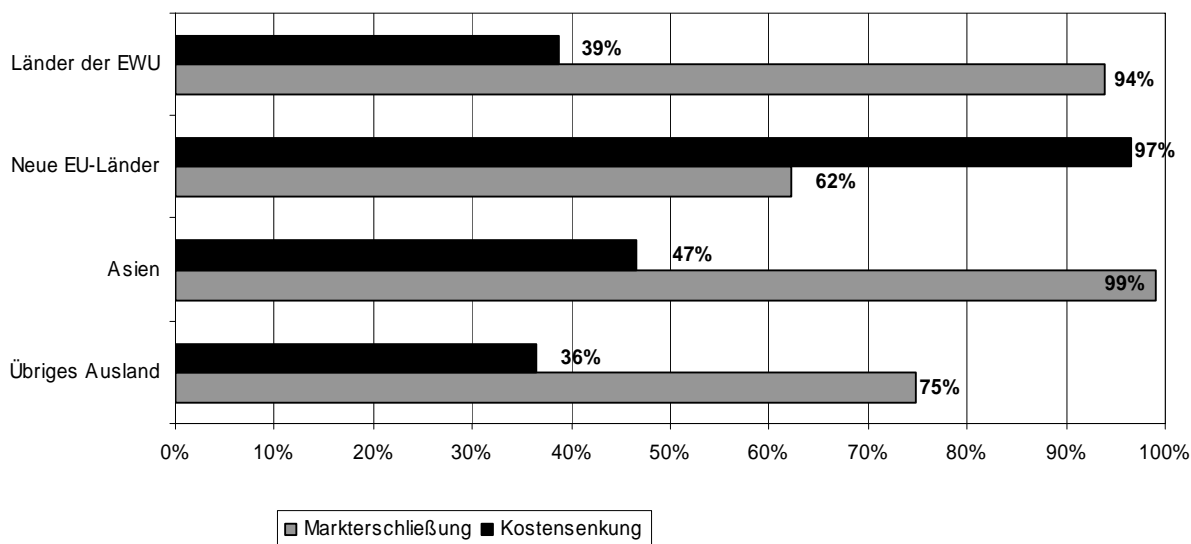
⁹ In TNS Infratest (2007) sind vergleichende Angaben für die westdeutschen Betriebe nicht enthalten.

Abbildung 10: Anteil der Zielregionen betrieblicher Direktinvestitionen aus Baden-Württemberg und Westdeutschland, 2004 und 2005



Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, TNS Infratest (2007), Berechnungen des IAW
Südosteuropa und Russland inklusive Türkei und Ukraine

Abbildung 11: Bedeutung des Kostensenkungs- und Markterschließungsmotivs nach der jeweils wichtigsten Zielregion der Direktinvestitionstätigkeit 2004 oder 2005



Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, TNS Infratest (2007), Berechnungen des IAW
Stichprobenumfang: Der Stichprobenumfang (66) lässt hier keine statistisch belastbaren Ergebnisse mehr zu
Übriges Ausland inklusive der Region „Südosteuropa, Russland und Ukraine“

Diese Vermutung wird auch durch die empirische Betrachtung bestätigt: Abbildung 11 zeigt, dass bei den Investitionen in die europäische Währungsunion in 94 % der Fälle unter anderem auch das Markterschließungsmotiv eine Rolle spielt, dagegen bei nahezu allen Direktinvestitionen in die neuen EU-Mitgliedsstaaten unter anderem auch das Kostensenkungsmotiv zum Tragen kommt (97 %). Auf der anderen Seite spielt das Kostenmotiv bei den Investitionen in die europäische Währungsunion nur in 39 % der Fälle unter anderem eine Rolle; bei den Direktinvestitionen in die neuen EU-Mitgliedsstaaten ist das Markterweiterungsmotiv lediglich in 62 % der Fälle von Bedeutung. Während bisher eher vermutet worden war, dass bei den Investitionen in Asien das Kostenmotiv vorherrschend ist, zeigen die Hochrechnungen mit dem IAB-Betriebspanel, dass bei 99 % dieser Investitionen auch das Markterweiterungsmotiv eine Rolle spielt, das Kostensenkungsmotiv dagegen nur in 47 % dieser Fälle.

3.4.3 Unterschiede zwischen Betrieben mit und ohne FDI hinsichtlich Produktivität und Qualifikationsstruktur

Wie bereits in Abschnitt 2 argumentiert, sind die Produktivität und möglicherweise auch die Qualifikationsstruktur betriebliche Eigenschaften, die in einem engen Zusammenhang mit der Durchführung von Auslandsinvestitionen stehen. Auf der einen Seite betonen aktuelle Beiträge zur Theorie der Multinationalen Unternehmung die Rolle der Produktivität auf Betriebs- oder Unternehmensebene für die Entscheidung, im Ausland Direktinvestitionen durchzuführen. Auf der anderen Seite ist zu vermuten, dass sich Unternehmen, die über ein solches Wissenskapital verfügen, eher zu einer FDI-orientierten Internationalisierungsstrategie entscheiden, anstatt die klassische Exportstrategie zu verfolgen (siehe die Hypothesen 1a und 1b). Zur Operationalisierung von Wissenskapital wird oft die Anzahl der Patente als Näherungsgröße verwendet. Während über die Anzahl der Patente keine Angaben im IAB-Betriebspanel enthalten sind, kann neben dem Qualifikationsprofil der Beschäftigten der baden-württembergischen Betriebe die Wertschöpfung pro Mitarbeiter als Ersatz herangezogen werden.

Positiver Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und Direktinvestitionstätigkeit

In Tabelle 1 werden die Betriebe, die in den Jahren 2004 und 2005 Direktinvestitionen im Ausland getätigt haben, mit den restlichen Betrieben, die in diesem Zeitraum nicht im Ausland investierten, hinsichtlich Arbeitsproduktivität und Direktinvestitionstätigkeit verglichen. Tabelle 1 zeigt das arithmetische Mittel und den Median der Arbeitsproduktivität (Wertschöp-

fung pro Mitarbeiter), des Umsatzes pro Mitarbeiter sowie der Anteile der hoch und niedrig qualifizierten Beschäftigten für jeweils beide Gruppen.

Bei den Betrieben, die in den Jahren 2004 und 2005 Direktinvestitionen im Ausland getätigt haben, ist die Arbeitsproduktivität mit rund 116 Tsd. Euro fast doppelt so hoch wie bei den restlichen Betrieben. Dies unterstützt die Hypothesen 1a und 1 b deutlich. Auch der Umsatz pro Mitarbeiter ist in den Betrieben mit FDI in den Jahren 2004 und 2005 höher als bei den Betrieben ohne Auslandsinvestitionen in diesem Zeitraum.

Kein messbarer Zusammenhang zwischen Qualifikationsstruktur und Direktinvestitionstätigkeit

Mit Blick auf den Zusammenhang zwischen FDI und der Qualifikationsstruktur wurde sowohl der Anteil der Beschäftigten mit Hochschulabschluss als auch das durchschnittliche Monatsgehalt berechnet.

Die Auswertung in Tabelle 1 zeigt zunächst, dass Betriebe mit Direktinvestitionen in den Jahren 2004 und 2005 mehr hoch qualifiziertes Personal mit Hochschulabschluss nachfragen als Betriebe ohne Direktinvestitionen im Vergleichszeitraum. Die Betriebe mit FDI haben durchschnittlich 18 % Beschäftigte mit Hochschulabschluss; dieser Anteil beträgt bei den anderen Betrieben dagegen lediglich 5 %. Gleichzeitig unterscheidet sich der Anteil der Beschäftigten ohne Berufsausbildung in den beiden Gruppen kaum.

Tabelle 1: Vergleich baden-württembergischer Betriebe mit und ohne ausländische Direktinvestitionen

	Maß	Betriebe...	
		mit ausländischen Direktinvestitionen	ohne ausländische Direktinvestitionen
Wertschöpfung ¹ [€]	arithmetisches Mittel	45 Mio.	0,8 Mio.
	Median ³	20 Mio.	0,15 Mio.
Wertschöpfung pro Mitarbeiter [€]	arithmetisches Mittel	116.926	54.500
	Median	88.235	33.333
Gehalt in Vollzeitäquivalenten ² [€]	arithmetisches Mittel	3266	1725
	Median	3191	1583
Anteil der Arbeitsplätze...	die einen Hochschulabschluss voraussetzen	18%	5%
	mit einfachen Tätigkeiten ⁴	20%	17%
Umsatz [€]	arithmetisches Mittel	89 Mio.	1,6 Mio.
	Median	52 Mio.	0,3 Mio.
Umsatz pro Mitarbeiter [€]	arithmetisches Mittel	280.489	101.877
	Median	164.234	62.500
Anzahl der Arbeitnehmer	arithmetisches Mittel	321	14
	Median	131	6

Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, Berechnungen des IAW. 1214 Betriebe in der Stichprobe enthalten.

1 Wertschöpfung = Umsatz – Vorleistungen;

2 Vollzeitäquivalent: Je abhängig Beschäftigten, d.h. Mitarbeiterzahl korrigiert um Teilzeitstellen und Auszubildende

3 Der Median halbiert die Stichprobe; je 50% der Beobachtungen sind kleiner bzw. größer als der Median.

4 Beschäftigte für einfache Tätigkeiten, die keine Berufsausbildung erfordern.

Darüber hinaus wurden auch die durchschnittlichen Monatsgehälter und -löhne pro Beschäftigten berechnet.¹⁰ Auch dabei resultiert ein deutlicher Unterschied hinsichtlich der Höhe der Monatsgehälter und -löhne zwischen den Betrieben mit und ohne FDI in den Jahren 2004 und 2005. So bezahlen die Betriebe mit Auslandstöchtern ein fast doppelt so hohes Durchschnittsgehalt wie die Vergleichsgruppe der Unternehmen ohne FDI.

¹⁰ Bruttolöhne ohne Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung und ohne Weihnachts- oder Urlaubsgeld.

Es muss vermutet werden, dass die Produktivität und die Menge an Wissenskapital nicht nur in einem Zusammenhang mit der Auslandsaktivität der Betriebe stehen, sondern dass sie gleichzeitig auch von der Betriebsgröße und der Branchenzugehörigkeit beeinflusst werden. Um sicher zu stellen, dass beim Vergleich zwischen den auslandsaktiven und den nicht auslandsaktiven Betrieben nicht fälschlicherweise Branchen- und Größeneffekte gemessen werden, wurde in Tabelle 2 für diese Effekte kontrolliert (partieller Effekt, für einen vergleichbaren empirischen Ansatz siehe z.B. Bernard et al., 2007). Tabelle 2 zeigt den partiellen Einfluss der Auslandsinvestitionen auf die Unternehmenscharakteristika (FDI-Zuschlag). Der FDI-Zuschlag wurde in drei verschiedenen Versionen geschätzt: In Spalte (1) wurde als einziger Regressor die Dummyvariable für FDI-Tätigkeit verwendet, in Spalte (2) wurde zusätzlich für Brancheneffekte kontrolliert und in Spalte (3) für Brancheneffekte und Effekte der Betriebsgröße (gemessen als Mitarbeiterzahl¹¹). Es wurde ein statistischer Test herangezogen, um zu überprüfen, ob der partielle Einfluss statistisch belastbar ist.

Tabelle 2: Partiieller Einfluss der Auslandsinvestitionen auf ausgewählte Unternehmenscharakteristika bei Kontrolle für die Branche und Unternehmensgröße

	FDI-Zuschlag		
	(1)	(2)	(3)
Wertschöpfung	386% ***	288% ***	100% ***
Arbeitsproduktivität: Wertschöpfung je Mitarbeiter	83% ***	68% ***	45% ***
Gehalt in Vollzeitäquivalenten	49% ***	36% ***	18% ***
Mitarbeiter in Vollzeitäquivalenten	283% ***	225% ***	-
Anteil der MA mit Hochschulabschluss [Prozentpunkte]	9 ***	10 ***	8 ***
Anteil der MA mit einfachen Tätigkeiten [Prozentpunkte]	-2	-8 ***	-7 ***
Umsatz	384% ***	290% ***	84% ***
Umsatz je Mitarbeiter	81% ***	63% ***	32% ***
Kontrolle für zusätzliche Variablen	Keine	Branche	Branche und Beschäftigung

Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, Berechnungen des IAW

Koeffizienten sind signifikant auf einen 1% Niveau (***)

¹¹ Um auch mögliche nichtlineare Einflüsse der Betriebsgröße auffangen zu können, wurde nicht nur auf die absolute Anzahl der Mitarbeiter, sondern auch auf die Anzahl der Mitarbeiter im Quadrat regressiert (siehe auch Bernard et al., 2007).

Die Zahlen zeigen, dass der positive Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und Produktivität der Beschäftigten auch dann signifikant und statistisch belastbar bleibt, wenn zusätzlich der Einfluss der Unternehmensgröße berücksichtigt wird. Hier wird wieder die Hypothese 1a gestützt. Auch der Zusammenhang mit dem Gehalt in Vollzeitäquivalenten und dem Anteil der Mitarbeiter mit Hochschulabschluss bleibt bestehen. Dagegen stellt sich im Gegensatz zu Tabelle 1 heraus, dass Unternehmen, die 2004 oder 2005 Direktinvestitionen im Ausland durchführten, einen niedrigeren Anteil an Mitarbeitern mit einfachen Tätigkeiten aufweisen. Schließlich zeigt Tabelle 2 auch, dass, wie vermutet, der Einfluss der Unternehmensgröße für alle überprüften Kennzahlen statistisch signifikant ist. Dies ist ein deutlicher Hinweis auf die Gültigkeit der Hypothese 1c.

3.5 Gegenüberstellung von Export- und Direktinvestitionstätigkeit im Ausland

Für auslandsaktive Unternehmen gibt es verschiedene Strategien der Internationalisierung. Beispielsweise ist es naheliegend, internationale Märkte auch über Exporte zu bedienen. Im Vergleich zu Direktinvestitionen liegt die Schwelle, sich für Exporte zu entscheiden, wesentlich niedriger. Deshalb gibt es typischerweise wesentlich mehr Unternehmen, die Güter und Dienstleistungen ins Ausland exportieren. Das IAB-Betriebspanel erlaubt es, gleichzeitig Export- und Direktinvestitionstätigkeit zu beobachten.¹²

Zum Zusammenhang zwischen Exporten und Direktinvestitionen aus der Theorie der Multinationalen Unternehmung ...

Aus der Theorie der Multinationalen Unternehmung lassen sich zwei verschiedene Hypothesen für das Verhältnis von Exporten und FDI ableiten. Für horizontale FDI ergibt sich eine Substitutionsbeziehung zwischen Exporten und FDI. Die Unternehmen gründen eigene Niederlassungen in Auslandsmärkten, um Handelskosten zu sparen und den Markt besser erschließen zu können. Damit fallen bisherige Exporte in diesen Markt weg. Im Falle der vertikalen FDI werden Vor- und Zwischenprodukte im Ausland produziert, ins Inland importiert und weiterverarbeitet. Die Fertigprodukte werden anschließend zumindest teilweise wieder exportiert. Daraus ergibt sich eine Komplementaritätsbeziehung zwischen FDI und Exporten.

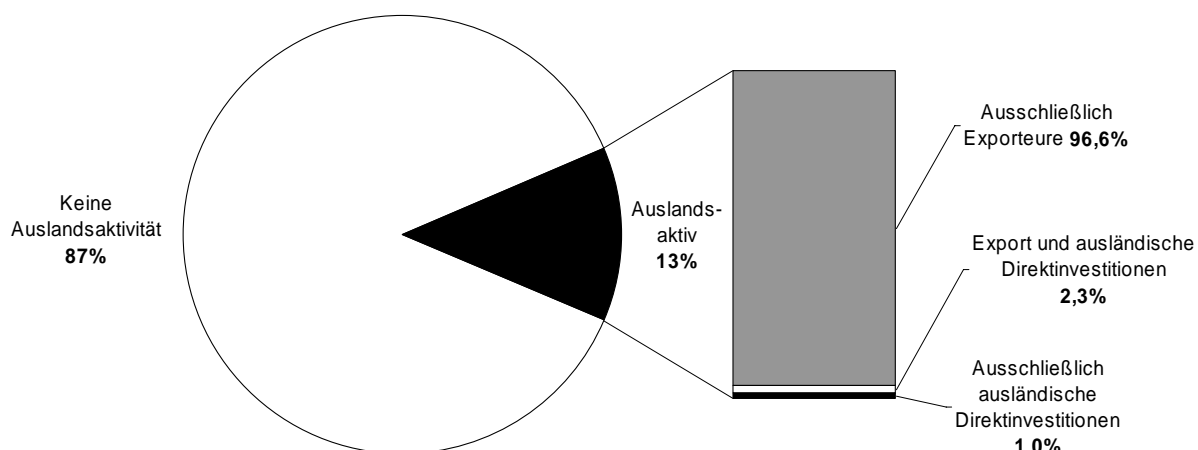
¹² Neben diesen beiden Formen der Auslandsaktivität sind noch viele weitere Arten des Auslandsengagements bekannt, wie z.B. Vorleistungsimporte, Internationales Outsourcing, Lizenzierung, Joint Ventures und strategische Allianzen, auf die im Rahmen dieses Kurzberichts nicht eingegangen wird.

Um den Zusammenhang zwischen diesen beiden Typen der Internationalisierung herauszuarbeiten, wurde untersucht, wie oft die Entscheidung zum Exportieren und für Direktinvestitionen zusammenfallen und wie oft sie getrennt vorkommen. Die baden-württembergischen Betriebe wurden deshalb den folgenden Kategorien zugeordnet:

- Keine Auslandsaktivität
- Ausschließlich Export
- Export und ausländische Direktinvestitionen
- Ausschließlich ausländische Direktinvestitionen

Abbildung 12 zeigt zunächst, dass insgesamt 13 % aller Betriebe in den Jahren 2004 oder 2005 auslandsaktiv waren, also im Panel angaben, exportiert oder Direktinvestitionen durchgeführt zu haben. Der Großteil (97 %) dieser auslandsaktiven Betriebe war ausschließlich durch Exporte international tätig. Dagegen sind nur ein sehr kleiner Teil der international tätigen Betriebe Exporteure und haben gleichzeitig ausländische Direktinvestitionen durchgeführt (rund 2%). Lediglich 1 % der auslandsaktiven Unternehmen haben in den Jahren 2004 und 2005 ausschließlich Direktinvestitionen im Ausland getätigt. Von den auslandsaktiven Betrieben haben somit in den Jahren 2004 oder 2005 insgesamt nur rund 3 % Direktinvestitionen im Ausland durchgeführt.

Abbildung 12: Auslandsaktivität baden-württembergischer Betriebe aufgegliedert nach Exporteuren ohne Direktinvestitionen, Exporteuren mit Direktinvestitionen und Betrieben ohne Export, aber mit Direktinvestitionen



Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, Berechnungen des IAW. Da für einige wenige Betriebe, die auch FDI durchgeführt haben, keine Angaben über ihre Exporte vorliegen und für einige andere Betriebe, die exportieren, keine Angaben über ihr FDI-Aktivitäten vorliegen, summieren sich die Anteile der Betriebe mit ausländischen Direktinvestitionen nicht zu den unter 3.3.1 genannten 0,55 % auf.

Die meisten der Betriebe mit FDI exportieren ebenfalls ins Ausland

Der Zusammenhang zwischen Export- und Direktinvestitionstätigkeit im Ausland wird somit deutlich: Auf der einen Seite ist der Anteil der Betriebe mit FDI an den Exporteuren mit 3 % deutlich höher als der Anteil der Betriebe mit FDI an allen Betrieben in Baden-Württemberg. Auf der anderen Seite sind etwa 70 % der Betriebe mit ausländischen Direktinvestitionen gleichzeitig auch Exporteure.

Tabelle 3 unterstreicht diesen positiven Zusammenhang zwischen Exporten und FDI, indem sie den durchschnittlichen Exportanteil am Gesamtumsatz dokumentiert. Betriebe mit ausländischen Direktinvestitionen haben mit 32% Exportanteil am Gesamtumsatz einen weitaus höheren Anteil als Exporteure ohne ausländische Direktinvestitionen (4%).

Tabelle 3: Exportanteil am Gesamtumsatz nach ausländischen Direktinvestitionen

		Betriebe...	
		mit ausländischen Direktinvestitionen	ohne ausländische Direktinvestitionen
Exportanteil am Gesamtumsatz	arithmetisches Mittel	32%	4%
	Median	24%	0%

Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, Berechnungen des IAW

Der Zusammenhang zwischen FDI und Exporten ist auch dann noch signifikant, wenn man für den Einfluss der Unternehmensgröße – und damit auch den Einfluss der Produktivität als bestimmende Variable der Unternehmensgröße – sowie die Branchenzugehörigkeit kontrolliert (dazu wird wieder auf das bereits in Abschnitt 3.4.3 verwendete Verfahren zurückgegriffen). Dies zeigt Tabelle 4. Sowohl die Betriebsgröße als auch die Direktinvestitionstätigkeit der Betriebe haben einen signifikant positiven partiellen Einfluss auf den Exportanteil am Gesamtumsatz.

Tabelle 4: Partiieller Einfluss der Auslandsinvestitionen auf den Exportanteil am Gesamtumsatz bei Kontrolle für die Branche und die Unternehmensgröße

	FDI-Zuschlag		
	(1)	(2)	(3)
Exportanteil am Umsatz	36% ***	27% ***	18% ***
Kontrolle für zusätzliche Variablen	Keine	Branche	Branche und Beschäftigung

Quelle: IAB-Betriebspanel, Welle 2006, Berechnungen des IAW
Koeffizienten sind signifikant auf einen 1% Niveau (***), 5% Niveau (**) oder 10% Niveau (*)

4 Zusammenfassung und Fazit

Der vorliegende IAW-Kurzbericht analysiert auf Grundlage des IAB-Betriebspanels Baden-Württemberg, einer repräsentativen jährlichen Panelbefragung von rund 1.200 Betrieben aller Branchen und Größenklassen, Struktur und Determinanten baden-württembergischer Direktinvestitionen im Ausland.

Zunächst wurde der nicht nur in der öffentlichen Diskussion sondern auch in der Fachliteratur oft unterschiedlich verwendete Begriff der ausländischen Direktinvestitionen definiert und gegenüber anderen Definitionen der betrieblichen Internationalisierung, insbesondere Offshoring und Outsourcing, abgegrenzt: Somit bezeichnen ausländische Direktinvestitionen Investitionen im Ausland, hinter denen die Absicht steht, in Form eines Tochterunternehmens oder einer Firmenbeteiligung selbst langfristig im Ausland unternehmerisch aktiv zu sein.

Um Hypothesen über die relevanten Determinanten herausarbeiten und die empirischen Ergebnisse auch ökonomisch präzise interpretieren zu können, wurde auf die aktuell stark diskutierte Theorie der Multinationalen Unternehmung zurückgegriffen. Diese unterscheidet insbesondere zwischen so genannten horizontalen und vertikalen Direktinvestitionen. Hinter horizontalen Direktinvestitionen steht das Motiv der Markterschließung. Dagegen entstehen vertikal integrierte multinationale Unternehmen, wenn die Unternehmen oder Betriebe niedrigere Faktorkosten im Ausland ausnutzen wollen. Die aktuellen theoretischen Ansätze betonen die Bedeutung der Heterogenität der Unternehmen: Wichtigste betriebliche Eigenschaft hinsichtlich der Entscheidung, im Ausland direkt zu investieren, ist dabei die Produktivität. Demnach wählen nur die produktivsten Unternehmen eine Internationalisierungsstrategie über ausländische Direktinvestitionen. Die weniger produktiven entscheiden sich hingegen für den Export oder konzentrieren sich ausschließlich auf den heimischen Markt.

Auf der einen Seite belegen unterschiedliche Datenquellen die enorme Zunahme des Bestands baden-württembergischer Direktinvestitionen im Ausland sowie auch die quantitative Bedeutung der Direktinvestitionen aus Baden-Württemberg im Vergleich zu Deutschland insgesamt. Auf der anderen Seite zeigt die Auswertung der Welle 2006 des IAB-Betriebspanels im Einklang mit den Erwartungen aus der Theorie, dass nur ein sehr kleiner Teil aller baden-württembergischer Betriebe in Höhe von rund einem Prozent in den Jahren 2004 und 2005 ausländische Direktinvestitionen durchgeführt hat. Dieses Ergebnis zur Konzentration der Direktinvestitionen auf wenige (produktive) Betriebe ist keine baden-württembergische Besonderheit, sondern ist auch für Deutschland insgesamt zu konstatieren. Während der Anteil der Betriebe in Baden-Württemberg, die im Ausland investierten, somit eher gering ist, muss festgestellt werden, dass die Relevanz mit Blick auf die baden-

württembergischen Beschäftigten mit rund zwölf Prozent deutlich höher ist. Somit kann durchaus ein erheblicher Anteil der baden-württembergischen Beschäftigten von den Vor- und Nachteilen der Internationalisierung mittels ausländischer Direktinvestitionen direkt betroffen sein.

Unterschiede gegenüber dem westdeutschen Durchschnitt ergeben sich dagegen mit Blick auf die Investitionssumme pro Betrieb und die Anzahl der unterschiedlichen Zielregionen: Baden-württembergische Betriebe investieren durchschnittlich deutlich höhere Summen im Ausland und investieren auch jeweils gleichzeitig in einer höheren Anzahl unterschiedlicher Zielregionen.

Aus der einschlägigen empirischen Literatur ist die Bedeutung des Markterschließungsmotivs im Fall von Deutschland insgesamt bereits bekannt. Lediglich in einzelnen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes sind auch vertikale Direktinvestitionsstrategien empirisch relevant. Ähnliches gilt aktuell auch für die empirischen Motive hinter den getätigten Direktinvestitionen baden-württembergischer Betriebe: Bei den Betrieben in Baden-Württemberg wird „Zugang zu neuen Märkten“ von rund 46 % der Betriebe als einziges Investitionsmotiv genannt. Darüber hinaus haben weitere 42 % zumindest auch auf Grund des Marktzugangs im Ausland investiert. Das Markterweiterungsmotiv spielt somit bei insgesamt rund 88 % der Betriebe eine Rolle bei der Entscheidung, im Ausland zu investieren. Dagegen nannten lediglich rund 12 % der Betriebe ausschließlich die Kostensenkung als Motiv hinter der Auslandsinvestition. Für die Teilbereiche des Produzierenden Gewerbes und des Dienstleistungsbereichs ergeben sich ähnliche Resultate.

Betrachtet man die Direktinvestitionstätigkeit nach Betriebsgrößenklassen zeigt sich, dass, wie zu erwarten, vor allem Großbetriebe im Ausland investieren. Während von den kleinsten Betrieben mit bis zu 19 Beschäftigten im IAB-Betriebspanel für Baden-Württemberg kein Betrieb angegeben hat, im betrachteten Zeitintervall im Ausland investiert zu haben, beträgt der Anteil der Betriebe mit Direktinvestitionen im Ausland in der Klasse ab 250 Beschäftigten rund 27 %.

Auch zwischen den verschiedenen Branchen gibt es, wie zu erwarten, große Unterschiede mit Blick auf die Direktinvestitionstätigkeit im Ausland. In den Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes ist der Anteil der Betriebe, die 2004 oder 2005 im Ausland investiert haben, deutlich höher als im Dienstleistungsbereich. In den für Baden-Württemberg besonders bedeutenden Branchen Kfz-Herstellung, Elektroindustrie und Maschinenbau liegt der Anteil der im Ausland investierenden Betriebe mit drei Prozent deutlich über dem Durchschnitt in Höhe von rund einem Prozent. In diesen Branchen sind sogar rund 35 % aller Beschäftigten in Betrieben tätig, die 2004 oder 2005 im Ausland investiert haben.

Mit den Daten des IAB-Betriebspanels kann auch gezeigt werden, dass Betriebe, die FDI durchführen, statistisch signifikant produktiver sind als die anderen Betriebe. Das gilt auch dann, wenn zusätzlich Größeneffekte berücksichtigt werden. Die einfachen bivariaten deskriptiven Analysen ergeben darüber hinaus auch, dass Betriebe, die FDI durchführen, im Durchschnitt statistisch signifikant höhere Gehälter zahlen und einen höheren Anteil hoch qualifizierter Mitarbeiter beschäftigen. Dieser Zusammenhang gilt aber nicht, wenn berücksichtigt wird, dass es vor allem große Unternehmen sind, die im Ausland investieren.

Die Analysen haben gezeigt, dass es einen Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen im Ausland und Exporten auf Betriebsebene gibt. Von den auslandsaktiven Betrieben in Baden-Württemberg sind fast 97 % nur im Export tätig, lediglich 3 % führen auch FDI durch. Auf der anderen Seite sind etwa 70 % der Betriebe mit ausländischen Direktinvestitionen gleichzeitig auch Exporteure.

Die empirischen Analysen unterstreichen somit die Relevanz ausländischer Direktinvestitionen für die Beschäftigten in den größeren baden-württembergischen Betrieben, aber auch für die baden-württembergische Wirtschaft insgesamt: Sie zeigen den hohen Grad der internationalen Verflechtung der Wirtschaft im Land über den Kanal der ausländischen Direktinvestitionen im Vergleich zu Deutschland insgesamt.

Während die öffentliche Diskussion über Offshoring und ausländische Direktinvestitionen oftmals von Ängsten vor Produktionsverlagerung und Arbeitsplatzverlusten geprägt ist, zeigt die empirische Analyse der Welle 2006 des IAB-Betriebspanels, dass der Großteil der baden-württembergischen Direktinvestitionen nicht aus Kostensenkungsgründen sondern aus dem Markterschließungsmotiv heraus durchgeführt werden.

Somit sollte eine auf Wachstum und Beschäftigung ausgerichtete Wirtschaftspolitik die Potenziale der internationalen Aktivitäten baden-württembergischer Unternehmen fördern und nutzen.

Literaturverzeichnis

- Amiti, M., S. Wei (2004) Fear of service outsourcing. Is it justified?, *Economic Policy* April 2005, S. 307-347
- Antràs, P. (2003) Firms, Contracts, and Trade Structure. *Quarterly Journal of Economics* 118 November, Nr. 4, S. 1375-1418
- Barba Navaretti, G., A. Venables (2004) *Multinational Firms in the World economy*. Princeton University Press
- Becker, S., R. Jäckle, M.-A. Muendler (2004) Kehren deutsche Firmen ihrer Heimat den Rücken? *ifo Schnelldienst* 1/2005, S. 23-33
- Bellak, C., M. Pfaffermayr, M. Wild (2006) Firm Performance after Ownership Change: A Matching Estimator Approach. *Applied Economics Quarterly* 52, Nr. 1, S. 29-54
- Bernard, A.B., J.B. Jensen, J.S. Redding, and P.K. Schott, P. K. (2007): Firms in international Trade, *NBER Working Paper* No. 13054, Cambridge, MA.
- Blonigen, B. (2005) A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants. *NBER Working Paper* No. 11299
- Brainard, S. (1993) A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration. *NBER Working Paper* No. 4269
- Brainard, S. (1997) An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade. *The American Economic Review* 87, Nr. 4, S. 520-544
- Buch, C.M., M. Schnitzer, C. Arndt, I. Kesternich, A. Mattes, C. Mugele, H. Strotmann (2007) *Analyse der Beweggründe der Ursachen und der Auswirkungen des so genannten Offshoring auf Arbeitsplätze und Wirtschaftsstruktur in Deutschland, Tübingen*
- Carr, D., J. Markusen, K. Maskus (2001) Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise. *The American Economic Review*, Vol. 91, No. 3, S. 693-708
- Cuñat, A., M. Melitz (2006) Volatility, Labor Market Flexibility, and the Pattern of Comparative Advantage. *NBER Working Paper* No. 13062
- Feenstra, R., G. Hanson (2001) Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages. *NBER Working Paper* No. 8372

- Grossman, G., E. Helpman (2005) Outsourcing in a Global Economy. *Review of Economic Studies* 72, S. 135-159
- Haaland, J.I., I. Wooton, G. Faggio (2003) Multinational Firms: Easy Come, Easy Go? *Finanz Archiv* 59, Nr. 3, S. 3-26
- Hanson, G., R. Mataloni Jr., M. Slaughter (2001) Vertical Production Networks in Multinational Firms. *NBER Working Paper* No. 9723
- Helpman, E. (2006) Trade, FDI, and the Organization of Firms. *NBER Working Paper* No. 12091
- Helpman, E., M. Melitz, S. Yeaple (2004) Export versus FDI with Heterogeneous Firms. *The American Economic Review* 94, Nr. 1, S. 300-316
- Hijzen, A., S. Jean, T. Mayer (2006) *The Effects at Home of Initiating Production Abroad: Evidence from Matched French Firms*. Mimeo
- IWF (1993) Balance of Payments Manual, fünfte Auflage, Washington D.C.
- Kinkel, S., G. Lay (2004) *Produktionsverlagerung unter der Lupe. Entwicklungstrends bei Auslandsverlagerungen und Rückverlagerungen deutscher Firmen*. Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung
- Klodt, H. (2004) Mehr Arbeitsplätze durch Auslandsinvestitionen. *Die Weltwirtschaft* 2004, Heft 4
- Krugman, P. (1979) Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. *Journal of International Economics* 9, S. 469-479
- Krugman, P. (1995) Growing World Trade: Causes and Consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*, Nr. 1, S. 327-377
- Markusen, J. (2002) *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. MIT press
- Mattes, A., H. Strotmann (2005), Ausmaß und Bestimmungsgründe des Offshoring in die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer der EU, *IAW-Kurzbericht* 5/2005, Tübingen
- McLaren, J. (2000) 'Globalization' and Vertical Structure. *The American Economic Review* 90, Nr. 5, S. 1239-1254
- Melitz, M. (2003) The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica* 71, Nr. 6, S.1695-1725
- OECD (1996) Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, dritte Auflage, Paris

- Pfaffermayr, M., C. Bellak (2000) Why Foreign Owned Firms are Different: A Conceptual Framework and Empirical Evidence for Austria, *HWWA Discussion Paper 115*
- Statistisches Landesamt Baden-Württemberg (2007), Bestände an unmittelbaren Direktinvestitionen baden-württembergischer Unternehmen im Ausland seit 1976 nach wichtigen Zielländern, <http://www.statistik.baden-wuerttemberg.de/VolkswPreise/Landesdaten/LRt1308.asp>, Onlinezugriff am 29.11.2007
- Strotmann, H. (2002) *Arbeitsplatzdynamik in der baden-württembergischen Industrie – eine Analyse mit amtlichen Betriebspaneldaten*. Hohenheimer Volkswirtschaftliche Schriften, Band 39, Peter Lang: Frankfurt
- Strotmann, H. (2005) Zur Gründungs- und Schließungsdynamik im Verarbeitenden Gewerbe – Erkenntnisse aus Betriebspaneldaten der Industriestatistik in Baden-Württemberg. *Schmollers Jahrbuch* 125, Nr. 4, S. 451-474
- TNS Infratest (2007) IAB-Betriebspanel (Welle 14) Arbeitgeberbefragung 2006, *Beschäftigungstrends Baden-Württemberg*, München
- Waldkirch, A. (2003). *The Structure of Multinational Activity: Evidence from Germany*. Oregon State University. Mimeo