BERICHTE UND DOKUMENTE

WERTSCHÖPFUNG AMERIKANISCHER MULTIS IN ÖSTERREICH 1966–1994

CHRISTIAN BELLAK

1. Fragestellung

Ein immer größerer Teil der Wertschöpfung eines Landes wird von dessen Unternehmen durch Produktion im Ausland erzielt. Obwohl diese in Direktinvestitionen im Ausland erbrachte Wertschöpfung den inländischen Unternehmen zuzuordnen ist, schafft sie doch de facto Arbeitsplätze und Einkommen im Ausland. Doch was aus der Perspektive eines Landes als „Verlust" erscheint, ist der „Gewinn" eines anderen Landes und für einzelne Länder können sich durchaus beachtliche Ungleichgewichte ergeben. Internationale Statistiken geben zwar Auskunft über die Kapitalverflechtungen der Länder bezüglich Direktinvestitionen, aber fast keine Auskunft über deren Auswirkungen auf Beschäftigung etc. – Österreich ist keine Ausnahme.

Ein wesentlicher Indikator, der Rückschlüsse auf die Auswirkungen der Unternehmenstätigkeit im Ausland ermöglicht, ist die Wertschöpfung, welche mittels Direktinvestitionen erzielt wird. Sie kann – unter bestimmten Annahmen – als Proxy für Beschäftigung, Exportvolumina und Einkommen dienen.

Dieser Artikel untersucht die Auswirkungen der amerikanischen Tochterunternehmen in Österreich über eine längere Periode.

In Abschnitt 2 werden die verwendete Datengrundlage sowie die Methode der Ermittlung der Wertschöpfung erläutert. Die Abschnitte 3 und 4 schließlich fassen die wesentlichsten Ergebnisse der Erhebung kurz zusammen und interpretieren sie auch unter Bezugnahme auf die österreichische Statistik. Abschnitt 5 ist industriepolitischen Fragestellungen, v. a. der Ansiedlungspolitik, gewidmet.

2. Methode

Daten über amerikanische Tochterunternehmen mit Mehrheitsbeteiligung sind für Österreich aus der amerikanischen Statistik (1) verfügbar – in früheren Perioden wurde Österreich aufgrund seiner geringen Bedeutung nicht getrennt ausgewiesen. Die Daten beziehen sich auf die Industrie, im Dienstleistungssektor gibt es keine Erhebung.

Die Daten zur Wertschöpfung werden in sogenannten „Benchmark Surveys" bei den amerikanischen Mutterunternehmen periodisch erhoben.

Die Wertschöpfung kann prinzipiell auf zwei Arten ermittelt werden: erstens durch Abzug der Vorleistungen vom Bruttoumsatz (inklusive der Lagerveränderung). Die amerikanische Untersuchung folgt der zweiten Methode, der Addition verschiedener Kostenarten: Löhne (direkt/indirekt) + Gewinn (Nettogewinn + Gewinn-

steuern + Substanzverlust – Kapitalgewinne/-verluste – Eigenkapitalverzinsung) + Nettozinszahlung (+/– Zinszahlung, +/– imputierte Zinsen) + indirekte Steuern (andere als Einkommen- und Gewinnsteuern + Transfers – Subventionen) + Abschreibung (Kapitalverzehr). Die Daten sind sowohl nach Branchen als auch nach Ländern aufgeschlüsselt, jedoch nicht länderweise nach Kostenarten.

Die Daten zu Direktinvestitionen wurden den OeNB-Studien entnommen und repräsentieren den Nominalkapitalbestand an Direktinvestitionen, d. h. die Buchwerte minus Saldo aus langfristigen Krediten minus gesetzliche und freie Rücklagen minus Gewinn bzw. Verlustvortrag minus Eigenkapital.

Daten zu Direktinvestitionen sind aus verschiedenen Gründen problematisch (vgl. dazu Bellak 1994). (2) Sieht man von diesen Problemen jedoch ab, so kann man die Wertschöpfung zum Direktinvestitionsbestand in Beziehung setzen. Zusätzlich zu dieser Quote wird noch der Anteil der Wertschöpfung der US-Tochterunternehmen an der österreichischen Gesamtwertschöpfung ermittelt. Aus dem Vergleich der Wertschöpfung pro Beschäftigten in der österreichischen Industrie insgesamt wird schließlich noch die Beschäftigung in amerikanischen Tochterunternehmen in Österreich geschätzt. (3) Es wird ein Wechselkurs von 1 : 10 für US-$/ATS angenommen.

3. Langfristige Entwicklung

3.1 US-amerikanische Direktinvestitionen in Österreich

Einen ersten Eindruck über die Bedeutung der amerikanischen Direktinvestitionen gibt die Entwicklung

Tabelle 1:
Amerikanische Direktinvestitionen in Österreich (Nominalkapital), Mio. öS

Jahr	Gesamtwirtschaft			Industrie		
	U.S. Investitionen (1)	Ausländisches Nominalkapital (2)	(3) = (1)/(2) x 100	U. S. Investitionen (4)	Ausländisches Nominalkapital (5)	(6) = (4)/(5) x 100
1972	2.153	16.511	13,04	991	8.413	11,78
1974	2.708	20.734	13,06	1.118	10.256	10,90
1975	2.807	22.913	12,25	1.110	11.083	10,02
1977	3.193	25.398	12,57	1.376	14.611	9,42
1979	3.160	27.968	11,30	1.655	15.770	10,49
1980	3.793	29.931	12,67	1.654	16.203	10,21
1981	4.442	31.632	14,04	1.801	17.024	10,58
1982	5.198	35.033	14,84	2.198	17.901	12,28
1983	5.448	37.029	14,71	2.209	18.209	12,13
1984	6.067	38.647	15,70	3.003	20.348	14,76
1985	5.967	39.376	15,15	2.765	20.780	13,31
1986	5.088	42.427	11,99	2.295	24.378	9,41
1987	4.256	44.305	9,61	1.833	25.277	7,25
1988	4.474	48.617	9,20	1.835	25.970	7,07
1989	4.136	51.549	8,02	1.755	27.833	6,31
1990	4.308	55.220	7,8	1.742	29.430	5,92

Quelle: OeNB, Ausländische Direktinvestitionen in Österreich (div.)

der Nominalkapitalbestände. Obwohl das Verhältnis von Kapitalinvestition und Wertschöpfung über die Zeit hinweg keineswegs konstant ist, ist eine gewisse Korrelation dennoch gegeben (4).

Während in anderen europäischen Ländern die amerikanischen Investitionsbestände stark gestiegen sind, hat sich in Österreich der Anteil des amerikanischen Nominalkapitals am Gesamtbestand ausländischer Direktinvestitionen seit 1970 praktisch halbiert. Absolut gemessen hat er sich zwar knapp verdoppelt, allerdings von einem niedrigen Ausgangsniveau von ca. 2 Mrd. öS im Jahr 1970. In der Industrie ist die Enwicklung genauso verlaufen – eine Halbierung des Anteils und eine knappe Verdoppelung des Nominalkapitals.

Die in Kapitel 2 erwähnte Möglichkeit, daß die Buchwerte stark von den Nominalkapitalwerten abweichen, bestätigt eine jüngste Aussendung der amerikanischen Handelskammer in Österreich (1994): Demnach belaufen sich die Investitionen amerikanischer Unternehmen in Österreich auf 16,4 Mrd. öS. (Diese Zahl dürfte von der OeNB stammen, da sie zum Gesamtbestand ausländischer Direktinvestitionen in Beziehung gesetzt wurde. Der Anteil beträgt rund 10%. Auf Anfrage bei der OeNB für eine frühere Studie des Autors waren keine regional aufgeschlüsselten Daten erhältlich.) Rund 300 Unternehmen mit ca. 20.000 Mitarbeitern sind in Österreich tätig. Gemäß dieser Presseaussendung sind Produktionen amerikanischer Unternehmen vor allem in den Bereichen Elektronik/Prozeßautomation und Chemie/Pharma zu finden. Dieses sehr positive Bild amerikanischer Investitionen wird durch die Wertschöpfungsdaten nicht bestätigt (vgl. dazu den nächsten Abschnitt).

3.2 Wertschöpfungsentwicklung

Die Wertschöpfungsentwicklung korrespondiert mit der Entwicklung der Kapitalbestände. Der Anteil Österreichs an der amerikanischen Wertschöpfung im Ausland schwankt seit den siebziger Jahren um ein Prozent (vgl. Tabelle 2). Absolut gemessen hat sich die Wertschöpfung zwischen 1977 und 1991 knapp verdreifacht.

Tabelle 2:
Wertschöpfung amerikanischer Tochterunternehmen im Mehrheitsbesitz des Nichtbankensektors in Österreich (Mio. US-$ und %)

	1966 1)	1970 1)	1977	1982	1989	1990	1991
Alle Länder (1)	25.838	38.470	161.136	223.717	319.994	356.033	356.069
Europa (2)	10.901	17.957	69.360	11,257.758	17,975.819	21,341.915	217.515
Österreich (3)	n. v.	n. v.	844	981	2,021	2,380	2,365
(3) in % von (2)	n. v.	n. v.	1,22	0,87	1,12	1,12	1,09
Gesamtproduktion der Industrie in Österreich brutto (2) (4)	–	–	36.137,6	50.511,4	65.928,8	70.494,1	71.731,8
(3) in % von (4)	n. v.	n. v.	2,34	1,94	3,07	3,38	3,30

n. v. = nicht verfügbar
1) Sample
2) Industrieproduktion ges. ohne Elektr. in US-$ (WIFO-Datenbank)
Quelle: Survey of Current Business 1977, 1983, 1994

4. Details der Untersuchung

4.1 Wertschöpfung in Prozent des Bruttoinlandsproduktes im internationalen Vergleich

Seit 1966 wurde die Wertschöpfung der amerikanischen Tochterunternehmen standardisiert mit dem Bruttoinlandsprodukt des jeweiligen Gastlandes publiziert (vgl. Tabelle 3).

Demnach lag dieser Anteil am österreichischen BIP 1991 bei nur 1,4%. Andere, vergleichbare Staaten weisen wesentlich höhere Werte auf. In der Schweiz etwa – nicht gerade ein Paradeindustrieland – oder in Deutschland liegt der Anteil langfristig bei immerhin 3%. Die Sprachbarriere scheint also kein Hindernis zu sein für die Steigerung des Anteils. Bei der Schweiz ist noch bemerkenswert, daß sie in dieser Periode – wie Österreich auch – nicht Mitglied der EG war und daß nicht Dienstleistungen, sondern Industriebranchen den größten Anteil der Wertschöpfung stellen. Daß amerikanische Investitionen die Entwicklung eines Landes unterstützen können, zeigen Länder wie Singapur und Portugal (vgl. Tabelle 3).

Natürlich hat solch ein Vergleich auch Schwächen, da das BIP der einzelnen Staaten ungleich zusammengesetzt ist – aber die Aussage hier scheint langfristig gültig zu sein: Österreich hat vergleichsweise weniger US-Investitionen angezogen als seine wichtigsten Konkurrenten. Österreich wird von amerikanischen Unternehmen offenbar nicht in gleichem Maße als Industriestandort betrachtet. Weder Lohnkosten-, noch Produktivitätsvorteile scheinen echte Anreize für US-Investoren zu bieten. Wichtiger scheint zu sein, einen gewissen Stock an Investoren zu haben, die ein Netzwerk bilden und somit Markteintritte neuer Investoren erleichtern. Zusätzlich zu dieser Globalgröße gibt die sektorale Gliederung der Wertschöpfung wesentliche Informationen.

4.2 Sektorale Gliederung der Wertschöpfung im internationalen Vergleich

Die Branchengliederung der amerikanischen Investitionen in Österreich gibt Informationen über die Verteilung der Wertschöpfung und damit die Qualität der amerikanischen Direktinvestitionen.

Tabelle 3:
Wertschöpfung in Prozent des Bruttoinlandsproduktes

Land	1991	1977	1966
Irland	13,6	n. v.	3
Singapur	8,3	7	n. v.
Deutschland	3,1	3	3
Schweiz	2,9	3	3
Portugal	2,3	1	n. v.
Spanien	1,6	2	2
Österreich	1,4	2	n. v.
Finnland	1,0	n. v.	n. v.

n. v. = nicht verfügbar
Quelle: Survey of Current Business, 1994, S. 52, und Survey of Current Business, 1983, S. 28

Tabelle 4:

Wertschöpfung nach Branchen (Mio. US-$)

	Alle Branchen	Industrie								Sonstige	Großhandel	Finanzierung 5)	Dienstleistungen	Sonstige
		Öl	Gesamt	Nahrungsm. 1)	Chem. 2)	Metall	Maschinen 3)	Maschinen 4)	Transport					
1966														
Welt	36752	11838	17977	1476	2677	1693	4669	*)	3,810	3,652	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.
Öst.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.
1977														
Welt	161136	62010	71609	5598	10075	4231	13555	8062	13921	16165	11301	1948	3929	10339
Öst.	844	D	226	25	17	12	D	D	D	70	307	0	27	D
1982														
Welt	223717	85608	99756	8884	16429	5402	17619	9876	18055	23491	19409	1180	8009	9757
Öst.	981	D	246	D	16	1	D	77	-20	122	297	1	81	D
1989														
Welt	319994	77195	172008	13643	32059	7623	30430	12646	33764	41843	37947	3439	14612	14793
Öst.	2021	582	695	73	53	6	24	82	D	D	659	3	58	24
1990														
Welt	356033	86987	187573	16348	32572	7665	33433	13382	37078	47096	40233	5637	17090	18513
Öst.	2380	D	733	88	48	15	33	125	D	D	694	24	104	D
1991														
Welt	356069	88835	182085	17922	32690	7113	29923	13389	33944	47104	41060	4739	18097	21253
Öst.	2356	D	759	90	47	13	38	161	D	D	594	38	103	D

Quelle: Survey of Current Business, div.
D. . . nicht veröffentlicht, da Rückschluß auf Einzelunternehmen möglich.
1) Nahrungsmittel
2) Chemische Industrie
3) außer elektrische und elektronische
4) elektrische und elektronische
5) außer Banken, Versicherungen und Grundstücke
*) sind in Maschinen enthalten

Die Branchengliederung ist nicht sehr aufschlußreich, da viele Daten nicht veröffentlicht werden. Der Löwenanteil der Investitionen der amerikanischen Industrie entfällt auf den Großhandel – strategische Sektoren wie Chemie, Metall, Maschinen etc. sind mit durchwegs (z. T. bedeutend) weniger als 200 Mio. US-$ Wertschöpfung vertreten. Andere Dienstleistungen als der Handel sind praktisch nicht vorhanden und die Industrie selbst ist (Produktion) stark unterrepräsentiert. Die Investitionen sind also weder solche, die langfristig hochqualitative Arbeitsplätze schaffen, noch entsprechen sie der Idee der selektiven humankapital- und dienstleistungsintensiven Betriebsansiedlung. (Zu den industriepolitischen Implikationen vgl. Abschnitt 5.)

Die wichtigste Branche im Jahr 1991 war Elektronik und elektronische Maschinen, die Wertschöpfung der Chemieindustrie war – entgegen der Presseaussendung der amerikanischen Handelskammer – vergleichsweise niedrig (47 Mio. US-$). Die Nahrungsmittelindustrie wies gemäß Survey of Current Business eine doppelt so hohe Wertschöpfung auf.

Die Kombination der amerikanischen und der österreichischen Daten ist aufgrund unterschiedlicher Abgrenzungen und Definitionen problematisch. Es soll dennoch versucht werden, einige Kenngrößen zu ermitteln. Besonders interessant ist der Schluß von der Wertschöpfung auf die Beschäftigung. Dazu liegen einige Informationen vor: die Wertschöpfung pro Beschäftigten 1990 in österreichischen AGs (0,42806304 Mio. öS [5]), die Industrieproduktion pro unselbständig Beschäftigten in Österreich (1,3120089 Mio. öS), der Kapitalstock der amerikanischen Industrie in Österreich (Nominalkapital 1990: 1,742 Mrd. öS; Buchwert 1993: 16,4 Mrd. öS), die Beschäftigten 1993 (20.000) in amerikanischen Direktinvestitionen insgesamt sowie die amerikanische Wertschöpfung (2,356 Mrd. US-$; ca. 23.560 Mio. öS). Nimmt man an, daß die Beschäftigten auf Industrie- und Dienstleistungssektor proportional verteilt sind, wobei der Anteil des ersteren 35% ist, reduziert sich die Beschäftigtenzahl auf 14.000.

1. Wertschöpfung in amerikanischen Direktinvestitionen pro Beschäftigten: (2.356 Mio. US-$/14.000) 0,1683 Mio. US-$ (ca. 1,178 Mio. öS).
2. Industrieproduktion der amerikanischen Töchter in Österreich gesamt: (14.000 x 1,312 Mio. öS) 18.368 Mio. öS.
3. Wertschöpfung der amerikanischen Töchter in Österreich (14.000 x 0,428 Mio. öS) 5.992 Mio. öS.
4. Beschäftigte in amerikanischen Töchtern anhand
   - Industrieproduktion (23.560 Mio./ 1,312 Mio.) 17.957
   - Wertschöpfung (23.560 Mio./ 0,428 Mio.) 55.047

Es ist klar ersichtlich, daß die Wertschöpfungsdaten – obwohl in Österreich und den USA im Prinzip nach der gleichen Methode erhoben – nicht zusammenpassen, sehr wohl aber die Daten der Industrieproduktion aus Österreich und die amerikanischen Wertschöpfungsdaten. Die *Wertschöpfung* wurde in Österreich anhand der AGs erhoben, sie repräsentiert damit nicht die Gesamtindustrie. Die amerikanischen Direktinvestitionen in der Industrie haben im Durchschnitt 72 Beschäftigte (14.000/195) und sind oft nicht als AGs organisiert. Um die Daten der Wertschöpfung zwischen österreichischen und amerikanischen Unternehmen anzunähern, müßte nun unterstellt werden, daß Kleinbetriebe eine mehr als doppelt so hohe Wertschöpfung als Industriebetriebe aufweisen. Die *Industrieproduktion* wiederum überschätzt die Wertschöpfung um die Höhe der Vorleistungen. Daß die Quote der amerikanischen Wertschöpfung zu österreichischer Industrieproduktion pro Beschäftigten auf

rund 18.000 Beschäftigte 1990 hindeutet – was mit der Zahl 14.000 Beschäftigte 1993 korrespondiert – ist wohl eher als Zufall zu werten.

Dies läßt folgende Interpretation des Zahlenmaterials zu: Erstens könnte die Wertschöpfung, wie sie in der amerikanischen Studie erhoben wird, überschätzt sein. Dies könnte durch Doppelzählungen bei der Ermittlung der Wertschöpfung geschehen oder aufgrund des hohen Anteils des Handels selbst bei Industrieunternehmen. Zweitens könnte die Wertschöpfung der amerikanischen Töchter pro Beschäftigten wesentlich höher sein als bei österreichischen Unternehmen.

Drei Gründe sprechen für diese Interpretation: Erstens sind die amerikanischen Töchter auf wenige Unternehmensfunktionen konzentriert, was zu einer hohen Wertschöpfung führen kann, da keine „unproduktiven" Unternehmensfunktionen die Wertschöpfung drücken.

Zweitens sind viele der US-Investitionen recht jungen Ursprunges (verglichen mit den im Durchschnitt älteren österreichischen Industrieunternehmen). Dies bedeutet – vor allem bei *„greenfield-investments"* – optimalere Standortwahl, den Einsatz neuerer Technologie etc.

Drittens hat eine Studie (6) gezeigt, daß die Wertschöpfung ausländischer Töchter in Österreich im Durchschnitt höher als die der österreichischen Industrie ist.

5. Industriepolitische Relevanz der Analyse

Der Beitrag hatte das Ziel, die Position Österreichs bezüglich der Ansiedlung amerikanischer Multis anhand deren Wertschöpfung aufzuzeigen. Die Relevanz der Analyse ist in zwei Bereichen gegeben, erstens im statistischen und zweitens im industriepolitischen.

All diese Ergebnisse und deren Interpretation sind nicht sehr befriedigend. Sie zeigen aber, daß die Diskrepanz zwischen den Ergebnissen der amerikanischen und der österreichischen Statistik einer Erklärung bedarf. Im Lichte dieser Ergebnisse ist auch zu überlegen, derartige Daten von österreichischer Seite zu erheben (bzw. zu publizieren), um nicht auf die Ergebnisse der amerikanischen Statistik angewiesen zu sein. Daten zur Wertschöpfung ausländischer Unternehmen in Österreich (und natürlich auch zur stark wachsenden Wertschöpfung der österreichischen Industrie im Ausland) wären ein notwendiger und aussagekräftiger realwirtschaftlicher Indikator in Ergänzung zu den verfügbaren monetären Größen. Aus Gründen der Effizienz könnte das Statistische Zentralamt im Rahmen der VGR die Wertschöpfung der ausländischen Unternehmen getrennt ausweisen und die OeNB im Rahmen der Studie zu österreichischen Direktinvestitionen im Ausland die Wertschöpfung der Auslandstöchter miterheben.

Die vorstehende Analyse hat deutlich die geringe Bedeutung der amerikanischen Direktinvestitionen in bezug auf Wertschöpfung und Beschäftigung in Österreich sowie auch im internationalen Vergleich gezeigt.

Amerikanische Multis sind in vielen Sektoren nach wie vor Technologie- und Marktleader und aus diesem Grund ist ihre Tätigkeit in Österreich im Forschungs-, Produktions- und Vertriebsbereich besonders zu begrüßen. Der gezeigte hohe Anteil der Großhandelsaktivitäten der Industrie und die geringe Produktionstätigkeit führen direkt zur Frage nach der Rolle der Wirtschaftspolitik bezüglich ausländischer Direktinvestitionen. Präziser formuliert geht es um den Erfolg und den Beitrag der Ansiedlungspolitik zur Steigerung der österreichischen Wohlfahrt. Wie auch in vielen anderen Ländern sind alle *„Big Names"* hier vertreten – jedoch vor allem mit Handelsaktivitäten. Es stellt sich

damit auch die Frage, ob die Industrieansiedlungspolitik versagt hat. Das Muster der amerikanischen Wertschöpfung entspricht jedenfalls nicht einer selektiven, qualitativ hochwertigen Industrieansiedlung. Die verfügbaren Daten zeichnen – trotz ihrer eingeschränkten Aussagekraft – eine beunruhigende Tendenz auf.

Auch die Mitgliedschaft Österreichs in der EU wird nicht automatisch amerikanische Unternehmen hereinströmen lassen, obwohl sicherlich ein gewisser Sogeffekt entsteht.

Beispielsweise wird berichtet (7), daß derzeit 36 Ansiedlungsprojekte mit einem Beschäftigungspotential von 1.400 Arbeitsplätzen von US-Konzernen in Österreich mit der ICD verhandelt werden. Einschränkend wird jedoch erwähnt, daß „immer nur ein relativ geringer Prozentsatz der Investitionsprojekte verwirklicht wird." (7) Außerdem ist abzuwarten, welche Wertschöpfungspotentiale diese Investitionen aufweisen: die Übernahme eines erfolgreichen österreichischen Unternehmens wie z. B. „Vogel-Pumpen" durch „Goulds" bringt zunächst nur eine Änderung der Eigentumsposition, aber keinen zusätzlichen Arbeitsplatz. Aus einem österreichischen Unternehmen wird eine passive Direktinvestition. Gelingt es, wie angekündigt, das Engineeringvolumen auszubauen, so wird daraus eine hochqualitative Ansiedlung. Wie wichtig eine erstmalige US-Direktinvestition werden kann, zeigt die geplante Erweiterung bei General Motors. Ursprünglich gewährte Subventionen könnten sich durch zusätzliche Expansion „rechnen", wenn die Neusubventionen nicht zu hoch sind. Die positive Stimmung scheint jedenfalls gegeben zu sein – die Wertschöpfungsdaten in einigen Jahren werden hoffentlich die realisierten Investitionen reflektieren.

Die geringe Bedeutung amerikanischer Multis in Österreich hat jedoch noch einen anderen bedeutenden Nebeneffekt: Direktinvestitionen sind in vielen Branchen typischerweise *„cross-investments"*, d. h., die eintretenden Unternehmen stimulieren Wettbewerb und veranlassen heimische Unternehmen zu Direktinvestitionen im Ausland. Nun, da Österreich die EU als Heimmarkt betrachten muß (8), geht es darum, in einer nächsten Welle der Internationalisierung auf „echten Auslandsmärkten" tätig zu werden. Die USA sind kein „einfaches Pflaster" – es gibt genügend Beispiele von Mißerfolgen (Bajou, Swarovski etc.), aber auch Erfolge sind zu verzeichnen (Koch Digitaldisc, Engel Maschinenbau etc.). Die Firma Rosenbauer AG (Löschutensilien) plant etwa, sich in den USA in „ein bestehendes Unternehmen mit ordentlichem Distributionsnetz einzukaufen." (9)

Für die Industrieansiedlungspolitik geht es in Zukunft darum, im Ansiedlungswettbewerb der Nationen erfolgreich zu sein. Die monetäre bzw. materielle Subvention ausländischer Investitionen wird dabei immer umstrittener – Stichwort „Diskussion der EU um Chrysler Österreich" – und bei zunehmender wettbewerbspolitischer Gesinnung der EU-Behörden in Zukunft schwieriger oder unmöglich.

Anmerkungen

(1) vgl. Survey of Current Business (1977, 1983, 1994).
(2) Dennoch wäre es von großer Bedeutung, Daten über Buchwerte und nicht bloß Nominalkapital zu erhalten, da letztere sehr stark von ersteren abweichen können. Die einzige Information der OeNB zu amerikanischen Direktinvestitionen beruht aber auf dem Nominalkapital.
(3) Zur Interpretation dieser Daten siehe Abschnitte 3 und 4.
(4) Zu beachten ist die eingeschränkte Vergleichbarkeit der Daten: die Erhebung der Direktinvestitionen umfaßt mehr als Mehrheitsbeteiligungen und die Repräsentativitätsgrade beider Untersuchungen sind unterschiedlich.
(5) OeNB (1994) 32.
(6) Glatz, Moser (1989).
(7) Bachhofer (1994) 1.
(8) Bellak (1994a).
(9) Woltron (1994) 40.

Literatur

Bachhofer, Monika: US-Investoren entdecken Österreich, in: Der Standard (6. September 1994) 1 und 13.
Bellak, Christian: FDI – Fairly Disappointing Indicator? in: Transnational Corporations (Sommer 1994, erscheint demnächst).
Bellak, Christian: Outsider's Response to EC '92 – Evidence from Austria, in: Multinational Business Review (Herbst 1994) 40–43.
Bureau of Economic Analysis: Gross Product of Foreign Affiliates of U.S. Companies, Survey 57 (Februar 1977) 17–28.
Bureau of Economic Analysis: Gross Product of U.S. Multinational Companies 1977, in: Survey of Current Business (Februar 1983) 24–29.
Bureau of Economic Analysis: Gross Product of U.S. Multination Companies 1977–1991, in: Survey of Current Business (Februar 1994) 42–63.
Glatz, Hans; Moser, Hans Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen in der österreichischen Industrie (Wien 1989).
Oesterreichische Nationalbank: Ausländische Direktinvestitionen in Österreich (div. Jg.).
Presseaussendung der amerikanischen Handelskammer (29. 6. 1994).
Woltron, Ute: Feuer und Flamme, in: Profil 34 (22. August 1994) 40–41.