

---

---

# Exportieren österreichische Unternehmen Arbeitsplätze nach Osteuropa?

Wilfried Altzinger, Elisabeth Beer, Christian Bellak

---

---

"Products and processes that would not have otherwise been used or produced within the host economy can arrive with inward investment, whilst outward investment can enable domestic firms to open up markets that would not otherwise have been available and maximise the rents accruing to their firm-specific assets. In this sense the foreign investment process *need not be a zero sum game*, with winners in host countries matched by losers in the investing countries." (Agarwal (1997) 70)

## 1. Problemstellung und frühere empirische Ergebnisse

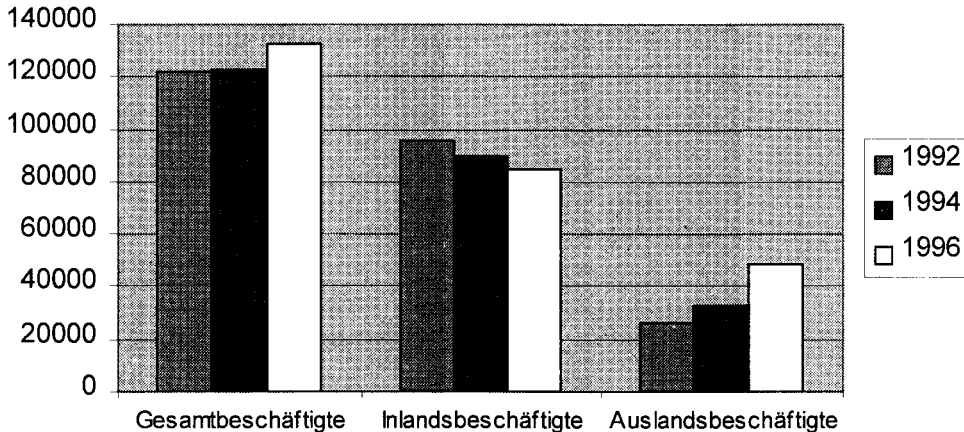
Ein Blick auf die Beschäftigungsentwicklung der 30 größten Industrieunternehmen von 1992 bis 1996 (Abbildung 1) zeigt den folgenden Trend: Beschäftigungsrückgänge im Inland sind mit einem Beschäftigungsaufbau im Ausland einhergegangen. So hat sich der Anteil der Beschäftigung im Ausland an jener im Inland während nur vier Jahren verdoppelt (1992: 27%, 1994: 36%, 1996: 57%)!

Vergleicht man die Entwicklung der 30 größten Industrieunternehmen mit jener der Industrie insgesamt, zeigt sich folgendes: Nahm die Gesamtbeschäftigung der 30 größten Unternehmen (ohne ÖIAG) 1992-96 um 8,5% ab, so sank jene der Industrie 1992-95 um nur 3,7%. Die Auslandsbeschäftigten der 30 größten Unternehmen aber legten im selben Zeitraum um 83% zu, während jene der Industrie insgesamt um 36% zunahmen.

Die andauernde Beschäftigungskrise in der Europäischen Union und die Ostöffnung haben zu einem Wiederaufleben der Job-Export-Diskussion der sechziger Jahre geführt. Kurzgefaßt wird heimischen Unternehmen vorgeworfen, ihre Investitionen (und damit Umsatz, Beschäftigung etc.) im Ausland zu erhöhen, während diese im Inland reduziert werden, indem Produktion verlagert wird. Die Unternehmen selbst rechtfertigen die steigenden Auslandsinvestitionen mit dem internationalen Konkurrenzdruck und den Marktchancen im Ausland.

**Abbildung 1:**

**Beschäftigtenstruktur 30 größte Industrieunternehmen  
(ohne ÖIAG)**



Quelle: SMOPEC Datenbank

Anmerkung: Das Sample umfaßt die im Jahr 1992 30 größten Industrieunternehmen nach Beschäftigung; die ÖIAG hat seitdem im Zuge der Privatisierung Beteiligungen abgestossen und würde das Sample ungerechtfertigterweise verzerren, weshalb sie exkludiert wurde. Eine weitere Einschränkung betrifft den Einbezug von Produktivitätsunterschieden zwischen Österreich und den ausländischen Gastländern, insbesondere Mittel- und Osteuropa, die bei der Interpretation der Anzahl der Arbeitsplätze miteinbezogen werden muß.

Als Produktionsverlagerung im klassischen Sinn gilt die Schließung einer Produktionsstätte im Inland bei gleichzeitigem Aufbau der Produktion im Ausland. Dies führt einerseits zur Substitution von Inlandsproduktion durch Importe und andererseits zur Substitution von (soweit vorhanden) Exporten (bzw. Produktion für den Inlandsmarkt) des neuen Auslandsstandortes. Wie noch zu zeigen sein wird, ist allerdings weder auf theoretischer noch auf empirischer Ebene dieser simple Zusammenhang gegeben. Insbesondere die Möglichkeit eines komplementären Zusammenhangs zwischen Auslandsinvestition und Beschäftigung (Exporten), wobei die Entwicklung des Inter- und Intra-Firmenhandels unterschiedlich beurteilt werden muß (s.u.), ist hier zu erwähnen.

Empirische Ergebnisse früherer Studien (im folgenden eine Auswahl rezenter Studien) zeigen überwiegend, daß Investitionen im Ausland nur selten "echte" Verlagerungen darstellen:

- Österreich: Pfaffermayr (1996) schließt für den Zeitraum 1980-94 auf ein signifikant komplementäres Verhältnis von österreichischen Direktinvestitionen im Ausland und österreichischen Exporten, und damit indirekt auf positive Beschäftigungswirkungen. Pichl (1990) gelangt zu ähn-

- lichen Ergebnissen und schätzt für Ende der achtziger Jahre geringfügig positive Wirkungen auf Export und Beschäftigung, während sie negative Zahlungsbilanzeffekte prognostiziert. Rezente empirische Evidenz anhand von Fallstudien bieten Schwarz und Tinkl (1998).
- EU: Eine Studie von Jungnickel und Burger (1) kommt zu dem Schluß, daß "while it is true that cost-motivated relocations lead to less employment for the production in question, there is evidence that these relocations do not necessarily lead to job losses on the whole – not even in the investing firm – when they are integrated into a system of low-cost production and international selling." Der Beschäftigungsverlust bei gering qualifizierten Elementen der Wertschöpfungskette würde durch den Beschäftigungsgewinn bei hochqualifizierten Elementen aufgewogen.
  - Schweiz: Verschiedene Studien zur Schweiz (2) fragen etwa, ob "schweizerische Wachstumsdynamik nur noch im Ausland" stattfindet und kommen bezüglich der Maschinenbauindustrie zu dem Ergebnis, daß "gerade diejenigen Schweizer Unternehmen ihre Belegschaft viel stärker reduziert (haben), die über *keine* Direktinvestitionen im Ausland verfügen."
  - Deutschland: Henneberger et al. (1996) und Henneberger und Graf (1997) äußern sich sehr kritisch zur Möglichkeit, auf aggregiertem Niveau Beschäftigungseffekte abzuleiten. Derks und Halbach (1996) argumentieren, daß viele Faktoren, u.a. die Motivstruktur und *Spillover*-Effekte dafür sprechen, "daß die deutschen Auslandsinvestitionen durchaus nicht den hohen negativen Arbeitsplatzeffekt im Inland haben, den man aus der Investitionssumme allein meint ablesen zu können." Sie zitieren dann Studien der großen deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute, die alle durchwegs positive Rückwirkungen der Auslandsinvestitionen auf Deutschland feststellen. In einer Analyse von empirischen Studien über die Entwicklung der Abwanderung der deutschen Industrie und dem Abbau von Arbeitsplätzen in den neunziger Jahren kommt Tüselmann (1998) zum Schluß, daß selbst bei kostenorientierten Direktinvestitionen der Nettoeffekt auf die Beschäftigung "eher gering ausgefallen (ist) (im ungünstigsten Fall)." Sein Fazit ist, daß "das gängige Standardargument, der kräftige Anstieg der deutschen Auslandsinvestitionen in den neunziger Jahren deute auf eine Standortflucht der deutschen Industrie aufgrund einer Verschlechterung der Standortbedingungen auf der Kostenseite hin und wäre schädlich für die Beschäftigung in Deutschland, nicht haltbar" ist.
  - Finnland: Ali-Yrkkö und Ylä-Anttila (1997) untersuchten die dreißig größten Industrieunternehmen Finnlands und stellen einen komplementären Zusammenhang zwischen heimischen Investitionen und Direktinvestitionen bis Ende der achtziger Jahre fest (und damit einhergehend einen positiven Beschäftigungseffekt), "however, in the 1990s foreign production has started – at least partly – to replace domestic production."
  - Schweden: Blomström und Kokko (1994) analysieren den Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen im Ausland mit Exporten, Inlands-

investitionen und Beschäftigung. Obwohl sie teilweise Exportsubstitution feststellen, ist der Nettoeffekt insgesamt positiv. Ein interessanter Nebenaspekt ist dabei auch die Frage der Wirkungen der Direktinvestitionen auf die Exportstruktur. Insbesondere hat der Intrafirmen-handel mit Vorleistungen zugenommen, wobei sich die Schwedischen Mutterunternehmen vor allem auf F&E spezialisieren und damit die Produktion in Schweden selbst weniger wertschöpfungsintensiv werden könnte.

- USA: Für die USA gibt es unzählige Studien, "and the majority of these studies have come out in favor of a positive effect as far as the economy as a whole is concerned." (3) Lipsey (1994) beispielsweise stellt einen sogenannten *Headquarter*-Effekt fest, da "within U.S. multinationals, those with higher shares of their production overseas have higher employment at home relative to home production." Brainard und Riker (1997) zeigen für den Zeitraum 1983-92, daß "foreign affiliate employment substitutes modestly at the margins for U.S. parent employment." Sie betonen, daß Substitutionseffekte zwischen den Belegschaften in Niedriglohnländern jedoch viel bedeutsamer sind.
- USA und Schweden im Vergleich: Eine neuere Studie (4) untersucht die Auswirkungen der ausländischen Direktinvestitionen auf die Beschäftigung im Mutterunternehmen für die USA und Schweden und kommt dabei zu folgender interessanter Unterscheidung: Amerikanische Multinationale Unternehmen investieren bevorzugt in arbeitsintensiven Produktionszweigen in Entwicklungsländern. Die Ansiedlung dieser Tochterunternehmen erfolgte in erster Linie aus kostenorientierten Motiven. Diese Tochterunternehmen weisen auch hohe Exportquoten in die USA auf. Der Beschäftigungseffekt dieser Direktinvestitionen in den heimischen Mutterunternehmen ist eindeutig negativ. Schwedische Direktinvestitionen hingegen sind vor allem in entwickelten Industriestaaten mit hohem Lohnniveau vorgenommen worden (USA und Europa), und nur zu einem geringen Teil in Entwicklungsländern. Der heimische Beschäftigungseffekt ist jedoch für beide Ländergruppen positiv. Die positiven Beschäftigungseffekte bei Direktinvestitionen in Industriestaaten konzentrieren sich jedoch auf weniger qualifizierte Arbeitskräfte und bei jenen in Entwicklungsländern auf qualifizierte Arbeitskräfte. Die wesentliche Erklärung für diese unterschiedlichen Beschäftigungseffekte amerikanischer und schwedischer Unternehmen wird damit begründet, daß erstere stärker kostenorientierte Direktinvestitionen mit hohen Exportquoten sind, während letztere stärker für lokale Märkte produzieren.

In Österreich setzte die Debatte um die Beschäftigungswirkungen des verstärkten Engagements österreichischer Unternehmen im Ausland mit dem Beginn der Ostöffnung ein. Die Debatte ist stark ideologisch geprägt, und empirische Grundlagen fehlen weitgehend, so daß viel Raum für Spekulationen bleibt. In diesem Artikel präsentieren wir neue empirische Ergebnisse und widmen uns vor allem den folgenden Fragestellungen:

- Fragen auf theoretischer Ebene:

- Welche Ursache hat die Verlagerung von Produktion / Dienstleistungen?

Hier ist auf makroökonomischer Ebene insbesondere die traditionelle und moderne Außenhandelstheorie (5) zu nennen, sowie auf mikroökonomischer Ebene die Theorie der internationalen Produktion (6) und der Neo-Schumpetersche Ansatz (7) (vgl. Abschnitte 2.1 und 2.2.2).

- Wie wirken sich die mit der Auslandsinvestition verknüpften Kapital- und Güterströme auf den Leistungsbilanzsaldo aus? (vgl. 2.1 und 2.2) Die makroökonomischen Ansätze der Außenhandelstheorie sowie der Theorie der internationalen Investitionen stellen Hypothesen über Zu- und Abflüsse von Kapital im Ursprungsland auf, deren Ausmaß und damit letztlich Nettosition nur empirisch festgestellt werden können.
- Welche theoretische Erklärung besteht für den Zusammenhang zwischen Inlandsbeschäftigung und Produktionsverlagerung (vgl. 2.3)? Dazu geben die makroökonomische Grenzproduktivitätstheorie sowie die mikroökonomische Spieltheorie Auskunft.
  - Fragen auf empirischer Ebene:
- Welche volkswirtschaftliche Bedeutung haben Produktionsverlagerungen?
- Läßt sich der vermutete positive Zusammenhang zwischen Beschäftigungsabbau im Inland und –aufbau im Ausland empirisch zeigen?
- Geht von Produktionsverlagerungen ein negativer Effekt auf die Leistungsbilanz bzw. die Wohlfahrt aus?

Für Österreich haben diese Fragen u.a. durch die Wettbewerbsverschärfung im Zusammenhang mit dem EU-Beitritt und der Ostöffnung neue Brisanz erhalten, da die Beschäftigungssituation das zentrale wirtschaftspolitische Problem darstellt. Diese Überlegungen waren der Ausgangspunkt für ein Forschungsprojekt (8), welches die Analyse der Zahlungsbilanzwirkungen und die Beschäftigungseffekte österreichischer Investoren in Osteuropa zum Ziel hatte. Ziel dieses Beitrags ist eine Diskussion der Ergebnisse von Fallstudien über zwölf österreichische Ostinvestoren bezüglich der Wirkung ihrer Direktinvestitionen auf das Gesamtunternehmen (9).

Im Ergebnis zeigt sich, daß erstens "echte" Verlagerungen österreichischer Unternehmen kaum zu beobachten sind; zweitens daher die Auswirkungen der Ostinvestitionen auf Zahlungsbilanz und Beschäftigung gering und oft positiv sind; sowie drittens die Typenvielfalt der Ostinvestitionen und damit die verbundenen Effekte groß, Verallgemeinerungen also schwierig sind. Der Artikel umfaßt einen theoretischen Überblick (Abschnitt 2), die Diskussion der Evidenz der Fallstudien (Abschnitt 3) und schließt mit einer kurzen Diskussion (Abschnitt 4).

## **2. Theoretischer Hintergrund**

Um die Auswirkungen von inländischen Direktinvestitionen im Ausland auf die heimische Zahlungsbilanz und Beschäftigung zu untersuchen, müssen zunächst zwei Fragen beantwortet werden. Erstens gilt es abzuschätzen, welche Effekte Direktinvestitionen auf die heimischen Exporte

und Importe haben (2.1 Leistungsbilanzeffekte). Zweitens muß untersucht werden, welche Effekte Direktinvestitionen auf die heimische Investitionstätigkeit haben (2.2 Kapitalbilanzeffekte). Erst die Analyse dieser beiden Zahlungsbilanzeffekte läßt vorsichtige Schlüsse über die direkten und indirekten Auswirkungen der Direktinvestitionen auf die heimischen Arbeitsmärkte zu (2.3 Beschäftigungseffekte).

## 2.1 Leistungsbilanzeffekte

Theoretische und empirische Untersuchungen über die Auswirkungen von Direktinvestitionen auf heimische Exporte und Importe haben in den vergangenen zehn Jahren einen Boom verzeichnet. Im Mittelpunkt dieser Untersuchungen steht stets die Frage, ob zwischen Direktinvestitionen und Exporten eine komplementäre oder substitutive Beziehung besteht. Auf der Importseite stellt sich die Frage, ob Direktinvestitionen im Ausland zu verstärkten heimischen Importen führen oder nicht. Über diese Auswirkungen der Direktinvestitionen auf die heimische Leistungsbilanz können sodann auch entsprechende Beschäftigungseffekte abgeleitet werden.

Die Ergebnisse vorliegender theoretischer wie empirischer Studien sind alles andere als eindeutig. Während bisher die meisten Studien ein komplementäres Verhältnis zwischen Direktinvestitionen und Exporten feststellten (10), wurde dieser Befund in einigen jüngeren Studien wieder stärker in Frage gestellt (11). Zumeist können die unterschiedlichen Ergebnisse durch Struktur, Umfang und Entwicklungsphase der Direktinvestitionen sowie der Länderstruktur von Herkunfts- und Destinationsländern erklärt werden. Eine Generalisierung einzelner Ergebnisse ist jedoch nicht möglich. Ohne hier im weiteren einen umfassenden Überblick über diese kontroversielle Literatur bieten zu können, soll im folgenden eine kurze systematische Darstellung der wesentlichsten Argumentationsstränge erfolgen.

Die Auswirkungen von inländischen Direktinvestitionen im Ausland auf die heimische Leistungsbilanz können im wesentlichen durch vier Effekte charakterisiert werden:

*Erstens* können Direktinvestitionen bisherige Exporte, welche nunmehr im Ausland produziert werden, substituieren. Möglicherweise werden darüber hinaus auch noch Drittmärkte, welche zuvor durch die heimische Mutter beliefert wurden, über die ausländischen Töchter versorgt. Beide Fälle setzen jedoch voraus, daß die jeweiligen Zielländer der Direktinvestitionen zuvor durch die Mutter über Exporte beliefert wurden. Dies ist natürlich nicht immer der Fall.

*Zweitens* können durch die Direktinvestitionen nunmehr der heimische Mutterkonzern sowie auch andere inländische Unternehmen und Konsumenten durch die Leistungserstellung der ausländischen Tochter versorgt werden. In beiden Fällen wird somit heimische Produktion unmittelbar substituiert. Ob und in welchem Umfang dies der Fall ist, hängt wiederum stark von der konkreten Integration von Mutter- und Tochterunternehmen ab.

*Drittens* können sich durch Direktinvestitionen neue Märkte eröffnen, welche zuvor nicht durch die Mutter, sondern durch konkurrierende Unternehmen beliefert wurden. Dieser Effekt wird umso stärker sein, je geschlossener der Markt des Destinationslandes vor der Direktinvestition gewesen ist. Im Falle der Ostöffnung standen die dortigen Absatzmärkte den investierenden Unternehmen zuvor nur sehr eingeschränkt zur Verfügung. In bezug auf Österreich ist festzustellen, daß die Außenhandelsbeziehungen mit den MOEL bereits vor der Ostöffnung relativ stärker als bei anderen "westlichen" Ländern waren. Die Erschließung neuer Absatzmärkte wird verstärkt dann vorkommen, wenn bereits bestehende Unternehmen im Rahmen von Privatisierungsprozessen übernommen wurden, welche auch einen hohen lokalen Marktanteil ihrer Produkte aufzuweisen hatten. In derartigen Fällen wird somit nicht nur eine ausländische Direktinvestition durchgeführt, sondern gleichzeitig auch ein Markteinstieg und/oder eine Markterweiterung stattfinden. Inwiefern sich für ein investierendes Unternehmen auch neue Absatzmärkte erschließen, hängt stark von der Produktionsstruktur des Unternehmens ab. Ist das Unternehmen ausschließlich auf die Produktion eines Gutes spezialisiert, so ist nur eine Substitution von vormaligen Exporten möglich. Handelt es sich hingegen um ein Unternehmen mit einer vielfältigen Produktpalette, so kann die Substitution eines Gutes durch entsprechend höhere Exporte anderer Güter (über-)kompensiert werden.

*Viertens* benötigt eine Tochter sowohl für den Auf- und Umbau als auch für den weiteren Produktionsbetrieb vielerlei Vorleistungen und Zwischenprodukte von der heimischen Mutter bzw. auch von anderen Unternehmen. Die für den Auf- und Umbau benötigten Kapitalgüter werden in der Regel aus hochentwickelten Industrienationen importiert und bewirken dort auch entsprechend positive Leistungsbilanzeffekte. Derartige Zahlungsströme sind stark zeitabhängig. Insbesondere in der Gründungs- und Aufbauphase eines Tochterunternehmens ist zur Verbesserung des Produktionsablaufs ein hoher Bedarf an Kapitalgütern gegeben, welcher nach erfolgter Restrukturierung des Tochterunternehmens wieder rückläufig wird. Ebenso ist der Bezug von Vorleistungen für die Produktion stark vom Stadium der Investition abhängig. Je besser entwickelt der lokale Produktionsstandort des Tochterunternehmens ist, umso stärker wird auch der Bezug von Vorleistungen durch lokale Anbieter abgedeckt werden.

Resümierend kann hier festgehalten werden, daß Direktinvestitionen im Ausland *vier unterschiedliche Wirkungen* auf die heimische Leistungsbilanz ausüben können. Indirekt können durch die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des heimischen Mutterunternehmens auch weitere Exporte gefördert werden. Welcher *Nettoeffekt* sich für die heimische Leistungsbilanz durch die Direktinvestitionen ergibt, kann letztlich nur empirisch ermittelt werden. Für eine empirische Untersuchung ist es in einer ersten Annäherung sinnvoll, die Effekte der Direktinvestitionen auf die heimische Leistungsbilanz auf indirektem Wege abzuschätzen, nämlich

durch eine Untersuchung der unterschiedlichen *Investitionsmotive*. In der Literatur werden hier vier Motive für Direktinvestitionen unterschieden (12):

- die Sicherung und Erschließung von Ressourcen (*resource seekers*),
- die Erschließung und direkte Belieferung neuer Märkte (*market seekers*),
- die kostengünstigere Produktion (*efficiency seekers*),
- die Erschließung und Sicherung strategischer Positionen (*strategic asset seekers*).

Da letzteres einerseits empirisch nur schwer bestimmbar ist und zudem oft gemeinsam mit einem der drei anderen Investitionsmotive auftritt, wird im weiteren auf eine separate Abhandlung dieses Motivs verzichtet. Einschränkung muß – wie bei allen anderen Motivstudien – erwähnt werden, daß Motive meist nur ex post erfaßt werden (können) und daher nicht zwingend die tatsächliche Motivlage vor der Entscheidung (ex ante) repräsentieren.

Die *Erschließung und Sicherung neuer Rohstoffe* bedeutet in der Regel die Verfügbarkeit kostengünstiger Vormaterialien. Um die Auswirkungen derartiger Direktinvestitionen auf die heimische Leistungsbilanz beurteilen zu können, ist es notwendig zu untersuchen, ob dadurch heimische Vormaterialien substituiert wurden oder ob diese in der heimischen Volkswirtschaft gar nicht vorhanden waren. In beiden Fällen wird durch die Direktinvestitionen eine kostengünstigere Produktionserstellung ermöglicht, mit entsprechend positiven Auswirkungen auf die betriebliche Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit. In der Regel werden derartige Direktinvestitionen in der Anfangsphase durch den Export von Kapitalgütern begleitet, welche zum Aufbau dieser Direktinvestition benötigt werden. Die Leistungsbilanz wird somit einerseits durch den Import von Vorleistungen negativ beeinflusst, andererseits aber durch den Export von Kapitalgütern und - bei Vorliegen von Kuppelprodukten - auch durch verstärkte Exporte positiv stimuliert. Die Auswirkungen auf die Leistungsbilanz sind daher nicht eindeutig.

Die Unterscheidung in *markt-* und *kostenorientierte* Investitionsmotive ist für die Einschätzung der Leistungsbilanzeffekte von zentraler Bedeutung. Während im ersteren Fall überwiegend komplementäre Effekte auf die heimischen Exporte und keine Auswirkungen auf die Importe zu erwarten sind, so ist im klassischen Fall der kostenorientierten Direktinvestitionen mit einer Exportsubstitution und/oder mit steigenden (Re-)Importen zu rechnen. Daraus abgeleitet kann im ersten Fall eher mit positiven Leistungsbilanzeffekten gerechnet werden, während im Fall der kostenorientierten Direktinvestitionen eher mit negativen Leistungsbilanzeffekten zu rechnen ist.

## 2.2 Kapitalbilanzeffekte

Makroökonomisch führt ein Kapitalexport in Form von Direktinvestitionen zu einem verringerten inländischen Investitionsvolumen. Der Kapitalbilanzeffekt einer Direktinvestition ist somit negativ, falls die Investi-



tion im Inland finanziert wurde. Einer derartigen Feststellung müssen jedoch zumindest zwei Ergänzungen hinzugefügt werden:

*Erstens* ist zu berücksichtigen, daß diesem *kurzfristigen* Kapitalabfluß auch ein *langfristiger* Kapitalrückfluß in der Form von Gewinntransfers und Dividendenzahlungen gegenüberstehen kann und somit Kapitalab- und -rückflüsse in ungleichen Perioden anfallen. Während in der Gründungsphase mit größeren Abflüssen gerechnet werden muß, so kann - bei erfolgreicher Entwicklung der Tochterunternehmen - langfristig mit entsprechenden Rückflüssen gerechnet werden. Der Nettoeffekt im Aggregat ist freilich unbestimmt, da laufend Unternehmen neue und reife Direktinvestitionen haben. In der Aufbauphase selbst ist jedoch zu erwarten, daß auch erwirtschaftete Gewinne wieder in den Tochterunternehmen reinvestiert werden (13).

*Zweitens* sollten den Kapitalbilanzeffekten der inländischen Direktinvestitionen im Ausland auch spiegelbildlich die Auswirkungen der Kapitalzuflüsse in Form von ausländischen Direktinvestitionen im Inland gegenübergestellt werden. Solange Kapitalzu- und -abflüsse in einer ausgeglichenen Relation stehen, stellen derartige Faktorströme in der Regel lediglich eine verbesserte Faktorallokation dar, mit entsprechend positiven Wachstumseffekten für *beide* Volkswirtschaften.

Jedenfalls muß an dieser Stelle festgehalten werden, daß sich ein Großteil der österreichischen Direktinvestitionen in MOE erst in der Anfangsphase des Investitionszyklus befindet und die Erträge der Tochterunternehmen noch gering sind. Wie allerdings erste empirische Auswertungen zeigen, verbessert sich die Ertragslage der Tochterunternehmen in MOE rasch (14). Zumeist erwirtschaften diese Unternehmen bereits nach zwei Jahren positive Erträge. Dadurch können einerseits neue Investitionen in MOE mit selbsterwirtschafteten Erträgen vorgenommen werden, und andererseits ist mittelfristig auch mit einer entsprechenden Zunahme von Kapitalrückflüssen zu rechnen.

In der folgenden Abbildung werden die Leistungs- und Kapitalbilanzeffekte der inländischen Direktinvestitionen im Ausland in einer schematischen Darstellung zusammengefaßt. Dabei ist zu beachten, daß nicht alle diese Ströme für die Zahlungsbilanz des Ursprungslandes relevant sind (s.u.). Zweitens handelt es sich bei der Darstellung der Ströme nur um die tatsächlichen Ströme und nicht um die Effekte der Direktinvestitionen, welche nur aus dem Unterschied der tatsächlichen zu einer hypothetischen Situation ermittelt werden können. Drittens ist diese Darstellung zeitpunktbezogen, d.h. es wird die starke Dynamik der Entwicklung der Verflechtungen mit Osteuropa ausgeklammert.

Wir verwenden dazu für das österreichische Unternehmen den Begriff "Mutter", für die Tochtergesellschaft in Osteuropa den Begriff "Tochter", und für alle übrigen Länder "Rest der Welt". Die Transaktionen können innerhalb des Unternehmens ("Intra-Firmen") bzw. mit unverbundenen Unternehmen ("Dritten") abgewickelt werden. Zuerst werden die Ströme im einzelnen beschrieben, sodann drei mögliche Effekte isoliert.

Der Leistungsbilanzsaldo (und seine Veränderung) ist demnach wie folgt definiert:

$$LB \text{ Saldo} = \text{Saldo A} +/- \text{Saldo B} +/- \text{Saldo (I - G)} +/- \text{Saldo [D - (E + F) - C]}$$

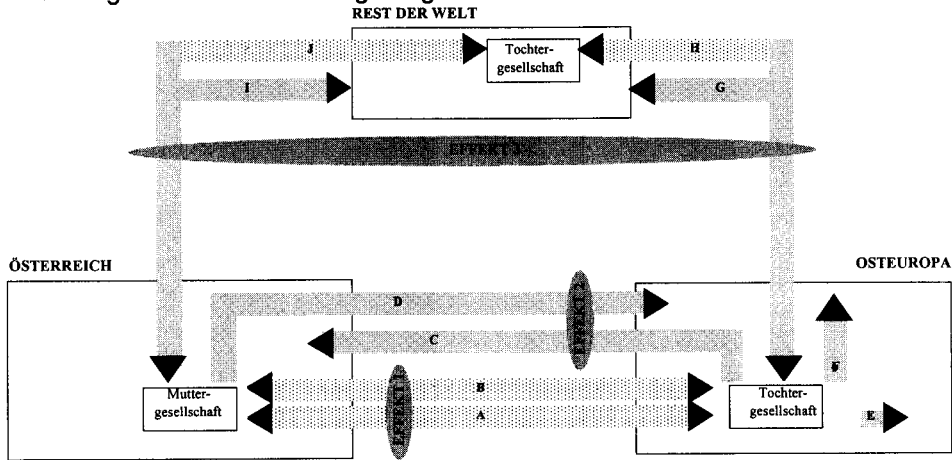
E ... nur zahlungsbilanzwirksam, soweit A ersetzt wird

F ... nur zahlungsbilanzwirksam, soweit D ersetzt wird

Dieser Saldo ist gemäß der obigen Ausführung nur dann als Effekt der Verlagerung zu interpretieren, wenn es sich um eine klassische Verlagerung handelt. Wie die folgenden Fallstudien zeigen werden, ist dies jedoch selten der Fall, weshalb der Effekt der Ostinvestitionen abgeschwächt

**Abbildung 2: Effekte von Verlagerungen**

Abbildung 2: Effekte von Verlagerungen



punktiert: Intra-Firmen-Handel bzw. -Kapitalstrom

hell: Handel mit Dritten

Erläuterung:

*Pfeil A:* Intra-Firmen-Kapitalstrom (Beteiligungskapital minus Netto-Gewinntransfer)

*Pfeil B:* Intra-Firmen-Handel (firmeninterne Exporte von Gütern und Dienstleistungen an die Tochter minus Importe von der Tochter)

*Pfeil C:* Handel von Gütern und Dienstleistungen der Tochter mit Dritten in Österreich

*Pfeil D:* Handel von Gütern und Dienstleistungen der Mutter mit Dritten in Osteuropa

*Pfeil E:* reinvestierte Gewinne in Osteuropa (nicht zahlungsbilanzwirksam)

*Pfeil F:* Handel von Gütern und Dienstleistungen der Tochter mit Dritten in Osteuropa (nicht zahlungsbilanzwirksam)

*Pfeil G:* Handel von Gütern und Dienstleistungen der Tochter mit Dritten im Rest der Welt

*Pfeil H:* Intra-Firmen-Handel von Gütern und Dienstleistungen der Tochter mit anderen Töchtern im Rest der Welt

*Pfeil I:* Handel von Gütern und Dienstleistungen der Mutter mit Dritten im Rest der Welt

*Pfeil J:* Intra-Firmen-Handel von Gütern und Dienstleistungen der Mutter mit anderen Töchtern im Rest der Welt

Quelle: eigene Zusammenstellung

werden muß. (In dem Maße, indem beispielsweise Re-Importe *unterbleiben*, die Tochter also nur *zusätzliches* Marktvolumen abdeckt, positiviert sich die Leistungsbilanz etc.).

Zur Beschreibung der Effekte wird im folgenden argumentiert, daß die Verlagerung nicht vorgenommen worden wäre (Referenzszenario). Dies ist deshalb plausibel, da eine Verlagerung – im Gegensatz zu sonstigen Direktinvestitionen – nicht teilweise vorgenommen werden kann.

Effekt 1: Die Direktinvestition der Muttergesellschaft bewirkt einen Kapitalexport (Pfeil A), welcher durch Erträge der Tochtergesellschaft in Osteuropa, welche nach Österreich transferiert werden, teilweise kompensiert wird. Die Höhe des Saldos hängt davon ab, ob Mutter oder Tochter mehr Kapital exportiert, d.h. von der Höhe der Investition und der Profitabilität der Tochter. Gleichzeitig kommt es zu Intra-Firmen-Handel, der vorher nicht bestanden hat. Die Zahlungsbilanzwirkung hängt davon ab, ob Mutter oder Tochter mehr exportieren bzw. wie die Höhe der Exporte durch Verrechnungspreise gesteuert wird. Beispiel: Die Engineeringabteilung und das Konstruktionsbüro wurden von der Mutter nach Osteuropa verlagert. Die Investition war sehr gering (Gebäudemiete, EDV-Anlage), der re-transferierte Gewinn der Tochtergesellschaft ist hoch, so daß per Saldo ein zusätzlicher Nettoimportstrom in der Kapitalbilanz auftritt. Im Falle von marktorientierten Direktinvestitionen sind verstärkte Vorleistungsexporte im Güter- oder Dienstleistungsbereich zu erwarten.

Effekt 2: Die lokale Ostproduktion der Tochter substituiert erstens frühere Exporte der Mutter an Dritte in Osteuropa (Pfeil D), was die Leistungsbilanz passiviert, und zusätzlich verstärkt sich dieser Effekt, da Re-Importe von der Tochter frühere Lokalproduktion der Mutter (Pfeil C) substituieren. Beispiel: Die Filiale einer Bank in Osteuropa gibt selbständig Bankgarantien für Handelsgeschäfte, die bisher der Mutter vorbehalten waren. Aufgrund der günstigen Konditionen der Osttochter greifen auch heimische Unternehmen bei ihren Exportgeschäften auf diese zurück. Zusätzlich hat die Diversifikation der Unternehmen (innerhalb der angestammten Branche bzw. darüber hinaus) positive Wirkungen auf die Exporte.

Effekt 3: Der Handel der Tochter substituiert frühere Exporte der Mutter an Drittmärkte (I, G), sowohl an Dritte wie Intra-Firmen-Handel (Pfeile H, J) (15). Dieser Effekt tangiert die Leistungsbilanz Österreichs nur insofern, als frühere Exporte der Mutter an den Rest der Welt betroffen sind (und zwar an Dritte und Töchter, welche nun in der Leistungsbilanz Osteuropas mit dem Rest der Welt wirksam werden). Beispiel: Die Kessel für Produktionsanlagen, welche die Muttergesellschaft im Ausland errichtet, werden statt aus Österreich vom osteuropäischen Standort zugeliefert. Der Kesselexport aus Österreich entfällt, d.h. die Leistungsbilanz passiviert sich.

## 2.3 Beschäftigungseffekte

Langfristige Beschäftigungswirkungen können in makroökonomischen Modellen über die Wirkung der Zahlungsbilanz auf die Beschäftigung abgeleitet werden (vgl. 2.3.1), kurzfristige Beschäftigungswirkungen werden durch Effizienzentscheidungen multinationaler Unternehmen analysiert (vgl. 2.3.2).

### 2.3.1 Langfristige Betrachtung

Die Auswirkungen der Direktinvestitionen im Ausland auf die heimische Beschäftigung können analog den Auswirkungen der Direktinvestitionen auf die heimische Leistungs- und Kapitalbilanz analysiert werden (vgl. Kap. 2.1 und 2.2). In einer vereinfachten systematischen Darstellung zeigen sich dabei folgende Nettobeschäftigungseffekte (NB): (16)

$$NB = -B_{\text{Ex-Sub}} - B_{\text{Im}} + B_{\text{Ex-Stim}} + B_{\text{Ex-Interm}} + B_{\text{Head}}$$

- $B_{\text{Ex-Sub}}$  negative Beschäftigungseffekte, welche aufgrund von Exportsubstitution entstehen
- $B_{\text{Im}}$  negative Beschäftigungseffekte, welche aufgrund neuer Importe durch die Tochterunternehmen entstehen
- $B_{\text{Ex-Stim}}$  positive Beschäftigungseffekte, welche aufgrund neuer Exporte in sich öffnende Märkte entstehen
- $B_{\text{Ex-Interm}}$  positive Beschäftigungseffekte, welche durch die Lieferung von Kapital- und Zwischenprodukten an die Tochterunternehmen entstehen
- $B_{\text{Head}}$  positive Beschäftigungseffekte, welche im heimischen Mutterunternehmen im Managementbereich zur Expansion der Tochterbetriebe entstehen

Negative Beschäftigungseffekte ergeben sich dabei vor allem durch die Substitution von vormaligen Exporten sowie durch steigende Importe aus den Tochterunternehmen, positive Beschäftigungseffekte entstehen durch die Öffnung neuer Märkte, welche vor dem Investitionsengagement nicht oder nur schwer zugänglich waren, durch die Lieferungen von Vorleistungen und Kapitalgütern an die Tochterunternehmen sowie durch eine verstärkte Assistenz- und Kontrolleistung im heimischen Mutterunternehmen, welches die Internationalisierung des Unternehmens leitet und unterstützt (F&E, Management, Controlling etc.). (17)

Zu dieser systematischen Aufstellung der möglichen Beschäftigungsgewinne und -verluste sind drei Anmerkungen festzuhalten:

- Die Nettoeffekte lassen sich nur dann eindeutig bestimmen, wenn es klare Vorstellungen über das Referenzszenario gibt. Möglicherweise wäre eine Produktionseinschränkung oder -schließung auch ohne neue Direktinvestition erforderlich gewesen.
- Die Analyse ist nur in einer dynamischen Perspektive sinnvoll. Die Handelsbeziehungen zwischen Mutter- und Tochterunternehmen können sich über die Zeit ändern. Die dynamische Sicht ist darüber hinaus auch aus der Sicht des Gesamtunternehmens von Bedeutung. Möglicherwei-

se hat das Auslandsengagement des Mutterunternehmens deren internationale Position derart verbessert, daß nunmehr erst eine erfolgreiche Entwicklung von Mutter- und Tochterunternehmen möglich wird.

- Die Beschäftigungseffekte unterscheiden sich stark nach dem Typ der Direktinvestition. Insbesondere gilt es dabei zu unterscheiden, ob es sich bei dem Tochterunternehmen um eine Produktions- oder Vertriebsstätte handelt, sowie um die Form der Integration von Mutter- und Tochterunternehmen (horizontale oder vertikale Integration).

### 2.3.2 Kurzfristige Betrachtung

Im Rahmen der kurzfristigen Betrachtung stellt sich die Frage, ob das Ergebnis der makroökonomischen Modelle, nämlich daß Kapitalstock im Ursprungsland "1 : 1" im Destinationsland ersetzt wird, mit den entsprechenden Konsequenzen für die Beschäftigung im Ursprungsland, hält. Wie Caves anmerkt "what makes these short-run models differ from the long-run analysis ... is their recognition of a direct administrative link between international capital movements and commodity-output decisions." (18) Während in den Makromodellen der Kapitalstrom lediglich eine Reaktion auf die Veränderung der relativen Preise darstellt (19), stellen die Mikromodelle auf das Unternehmen als Organisation ab. Dessen Investitionsverhalten orientiert sich an den Konkurrenten und den Marktchancen unter der Nebenbedingung einer "borrowing constraint" (20) auf dem Kapitalmarkt.

Daraus ergibt sich die Möglichkeit, daß das "1 : 1"-Verhältnis von heimischer Kapitalreduktion und dem Kapitalaufbau im Ausland (sog. "klassisches" Modell) nicht mehr gelten muß. Denn erstens kann der Kapitalstock im Ausland trotz der Direktinvestition gleichbleiben, wenn diese dortige Investoren im Wettbewerb verdrängt (sog. "reverse classical"-Modell). Daher ergibt sich kein Effekt auf die Reallöhne und die Beschäftigung im Destinationsland. Wenn das Unternehmen seine Investition im Ursprungsland verringert, kann ein Konkurrent diese Lücke füllen, so daß sich auch hier keine Veränderung ergibt. Zweitens kann bei Produktdifferenzierung (keine Substitute) der Kapitalstock im Destinationsland erhöht werden, da dann keine Verdrängung stattfindet. Auch im Ursprungsland kommt es nicht zu einer Reduktion der Investitionen, da es keine Konkurrenten gibt und somit kein Anreiz zu Verlagerungen für das Unternehmen besteht.

Es muß zu dieser Betrachtung angemerkt werden, daß die hier unterstellte Annahme der gleichen Produktionsfunktion in Ursprungs- und Destinationsland natürlich in bezug auf österreichische Direktinvestitionen in Osteuropa nicht gilt und somit die Vorstellung eines "1 : 1" oder nur annähernd ausgeglichenen Verhältnisses nur als Referenzmodell dienen kann. Dementsprechend werden *in praxi* die Effekte auf Zahlungsbilanz und Beschäftigung von den vorhergesagten abweichen.

Direktinvestitionen sind also nicht gleich den "anonymen" Kapitalströmen der Makromodelle, sondern werden durch Effizienzentscheidungen

multinationaler Unternehmen motiviert. Deshalb ist auch auf theoretischer Ebene die Vorstellung der "1 : 1" Verlagerung nur eine Möglichkeit und nicht zwingend. Dieses Ergebnis bietet daher eine mikroökonomische Fundierung der Vorhersagen der Makromodelle, auch betreffend komplementärer Wirkungen.

Anhand eines einfachen spieltheoretischen Modells kann aufgezeigt werden, wie beispielsweise kostenorientierte Verlagerungen bei nicht-koperierenden ArbeitnehmerInnen zu Gewinnen der Unternehmen und zu Beschäftigungsreduktion im Inland führen.

Marchlewitz (1997) hat die Interdependenz (Konkurrenz) nationaler Arbeitsmärkte bei Produktionsverlagerungen gezeigt (vgl. Abb. 3). Es wird dabei zwischen einer "Plus-Strategie" (gleiche Löhne) und einer "Minus-Strategie" (niedrigere Löhne) unterschieden, die jeweils unterschiedliche Auszahlungen zur Folge haben. Dieses Modell bietet eine mikroökonomisch fundierte theoretische Begründung für Verlagerungen von Unternehmen. Der kritische Punkt dabei ist, daß Kapital wesentlich internationaler und mobiler als Arbeit ist und von nationalen Unterschieden (wie hier auf Arbeitsmärkten; aber auch bei Steuer-, Umwelt- und Sozialdumping) profitiert.

**Abbildung 3: Gefangenendilemma: Die Interdependenz der Arbeitsmärkte aufgrund von Globalisierung**

a) hohe Transaktionskosten

		Arbeitnehmer B	
		+Strategie	-Strategie
Arbeitnehmer A	Plus-Strategie	100	100
	Minus-Strategie	90	90
		100	90

b) gesunkene Transaktionskosten

		Arbeitnehmer B	
		+Strategie	-Strategie
Arbeitnehmer A	Plus-Strategie	100	80
	Minus-Strategie	110	90
		100	110
		80	90

Quelle: Marchlewitz (1997) 773

Sind Verlagerungen "teuer" (vgl. a), d.h. verursachen sie hohe Transaktionskosten, sind die nationalen Arbeitsmärkte unabhängig, induziert Lohnverzicht (100 → 90) keine Verlagerung der Produktion. Sind Verlagerungen allerdings aufgrund geringer internationaler Transaktionskosten "billig" (vgl. b), sind die lokalen Strategien der ArbeitnehmerInnen

nicht mehr unabhängig. Senken die ArbeitnehmerInnen im Land A die Löhne und ziehen damit Produktion aus dem Land B an, steigen aufgrund des Beschäftigungseffektes die Löhne (bzw. die Wohlfahrt; 100 → 110) im Land A, während Land B verliert, wenn es nicht reagiert (100 → 80). Dagegen würde eine analoge Strategie der ArbeitnehmerInnen in Land B zur Angleichung der Löhne bei 90 führen, so daß die ArbeitnehmerInnen *auch ohne Verlagerung der Produktion* in beiden Ländern schlechter gestellt wären.

Bedeutend ist vor allem, daß allein schon die Drohung der Produktionsverlagerung wirken kann: Unterbieten sich die ArbeitnehmerInnen international, ist der gesamte Wohlfahrtsverlust höher (90 : 90), als wenn sie international koordiniert agieren (100 : 100). Das Beispiel zeigt aber, daß ein *Anreiz* zu national unkoordiniertem Verhalten besteht (Verbesserung von 100 auf 110) – und zwar auf Kosten der anderen nationalen ArbeitnehmerInnen (100 → 80), die Lösung 100 : 100 also unwahrscheinlich ist. "Als typisches Ergebnis des Gefangenendilemmas läßt sich erkennen, daß die (hohen) Transaktionskosten die ArbeitnehmerInnen vor sich selbst geschützt haben. Die internationale Interdependenz der national ausgeprägten Verhandlungsprozesse ist andererseits Grundlage für den Versuch einer *"Beggart-hy-Colleague-Politik"*, die versucht, die Arbeitslosigkeit im eigenen Lande auf Kosten ausländischer Arbeitsmärkte zu bekämpfen. Voraussetzung für das Gelingen dieser Strategie ist allerdings, daß die Arbeitnehmervertreter im Ausland nicht ein analoges Kalkül vornehmen. Findet dies jedoch statt, stellen sich im Ergebnis beide Seiten schlechter. Gewinner ist die Unternehmensseite, die zusätzliche Verteilungsgewinne einstreichen kann." (21)

Der kurze theoretische Überblick hat – trotz des hohen Abstraktionsniveaus – gezeigt, daß die Effekte sehr vielfältig sind und daher einer differenzierten Analyse in empirischen Studien bedürfen. Ziel der nun folgenden Fallstudien ist, die auf theoretischer Ebene bestehende Vielfalt der empirischen Evidenz gegenüberzustellen.

### 3. Evidenz aus Fallstudien

#### 3.1 Ziel der Fallstudien

Die Fallbeispiele sollen die mikroökonomische Ebene beleuchten und Aufschluß über die möglichen unmittelbaren, aber auch die mittelbaren Effekte, die einzelne Auslandsinvestitionen österreichischer Unternehmen auf die Zahlungsbilanz und die inländische Beschäftigung haben können, geben.

Die dargestellten Ergebnisse basieren auf der Untersuchung von zwölf Unternehmensgruppen, die einerseits ihren Sitz in Österreich (ein Unternehmen ist die Tochtergesellschaft eines weltweit agierenden Konzerns) und andererseits Investitionen in den MOEL getätigt haben.

Die Auswahl der Unternehmen erfolgte aufgrund einer Strukturanalyse der österreichischen Direktinvestitionen in MOE (22). Mit Ende 1995 kon-

zentrierte sich ein großer Teil der österreichischen Direktinvestitionen in MOE auf den Dienstleistungssektor. Insbesondere der Handelssektor (17,5%) sowie der Banken- und Versicherungssektor (17,9%) sind die wichtigsten Branchen für österreichische Auslandsinvestitionen in MOE. Mit einem Anteilswert von 7,5% ist auch der Bausektor ein bedeutender Direktinvestor im Ausland. Innerhalb des Produktionssektors sind es vor allem drei Branchen, welche einen bedeutenden Anteil an den Direktinvestitionen haben: die Sektoren Steine, Glas und Erde (9,5%), der Mineralöl- und Chemiesektor (7,8%) sowie der Nahrungsmittelsektor (7,6%). Wie Altzinger (1998) zeigt, ist innerhalb des Produktionssektors ein Bereich identifizierbar, in welchem Arbeitskosten von überdurchschnittlicher Bedeutung sind. Es ist dies ein 'industrieller Kernbereich', in welchem die Sektoren Metall, Maschinenbau, Elektrotechnik, Optik und Fahrzeugbau zusammengefaßt wurden. Dieser Sektor zeichnet zusammen für weitere 10,5% aller österreichischen Direktinvestitionen in MOE. Insgesamt sind in diesen sieben Sektoren somit 78,3% aller Direktinvestitionsbestände erfaßt. Aus sechs dieser sieben Sektoren wurde mindestens ein Unternehmen, das zu den größten der Branche zählt, untersucht (23). Dabei wurde auch die Internationalisierungsstrategie der größten Konkurrenten zur allgemeinen Einschätzung der Branchenentwicklung ermittelt. Darüber hinaus wurden noch folgende Fallstudien erstellt: eine typisch kostenorientierte Direktinvestition im Textilsektor, eine in Wien ansässige Zentrale für MOE eines großen ausländischen multinationalen Unternehmens der Elektronikbranche sowie vier kleine Dienstleistungsunternehmen (Leasing, Personalvermittlung, Werbebüro, Studien-beratungsstelle).

Der Auswertung der Fallbeispiele liegen Interviews mit Personen der Geschäftsführung, die in den unterschiedlichen Phasen der Auslandsinvestitionen involviert waren bzw. sind, zugrunde. Diese wurden mit Informationen aus Geschäfts- und Medienberichten ergänzt. Die Fallbeispiele wurden nach den genannten Motiven der Internationalisierung geordnet, der jeweiligen Typologie der "Entwicklungsphasen der Internationalisierung" und der "Formen der Internationalisierung" zugeordnet, und es erfolgte die Herausarbeitung fallspezifischer Typen. Diese Ergebnisse werden mit den Direktinvestitionstypen und deren unterschiedlichen hypothetischen Wirkungsabläufen verglichen, wobei im Zentrum des Interesses die Effekte der Direktinvestitionen auf die Beschäftigung und auf die Zahlungsbilanz im Zeitablauf stehen.

Die untersuchten Unternehmen zeichnen sich dadurch aus, daß sie in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung durchwegs dynamisch und expansiv sind. In bezug auf das Ostengagement gehören sie zu den Pionieren ihrer Branche, wodurch auch eine ausreichende Zeitdauer der Auslandsgeschäftstätigkeit ausgewertet werden konnte. Dies impliziert u.a. aber, daß keine generellen Schlußfolgerungen gezogen werden können. Die Fallbeispiele als solche sollen jeweils illustrieren, wie sich eine Internationalisierung in die MOEL, welche sich mit dem politischen Umbruch sehr schnell und unerwartet wirtschaftlich geöffnet haben, gestalten kann.



### 3.2 Zahlungsbilanzeffekte

Die untersuchten österreichischen Unternehmensgruppen haben in überwiegender Anzahl marktorientierte Internationalisierungsstrategien – zum Teil in Kombination mit kostenorientierten Motiven – verfolgt, wobei die Effekte auf die Zahlungsbilanz unterschiedlich sind. Nur die wenigsten der untersuchten Unternehmen haben vor der Ostöffnung die Märkte der Comecon-Staaten bearbeitet, wobei diese Exporte nur einen geringen Anteil ihrer Gesamtexporte darstellten. Acht der zwölf untersuchten Unternehmen haben als Hauptmotiv der Direktinvestition die Nutzung von sich *neu* öffnenden Märkten angeführt. Insbesondere Unternehmen aus den Sektoren Handel und sonstige Dienstleistungen haben strategisch den *"first mover"*-Vorteil zu nutzen gesucht und sind in ihrer Internationalisierungsstrategie offensiv vorgegangen bzw. folgten ihren Großkunden. Die Annahme, daß Direktinvestitionen die ihnen vorausgegangenen Exporte ersetzen, konnte nur bei einem österreichischen Unternehmen aus der Nahrungs- und Genußmittelindustrie bestätigt werden. Und auch hier geschah das nur mittelbar, da der Investition Lizenzverträge vorausgegangen sind, welche die Exporte bereits substituieren. Umgekehrt aber hat sich gezeigt, daß Direktinvestitionen Exporte – unter Umständen nur vorübergehend – generieren können: Das untersuchte Handelsunternehmen hat insbesondere in der Aufbauphase die ausländischen Vertriebsniederlassungen mit Waren aus dem österreichischen Sortiment versorgt. Das große Wohlstandsgefälle zwischen Österreich und den Zielländern, aber auch die Weiterentwicklung der Internationalisierungsstrategie, haben in Folge zur Verselbständigung der Tochterunternehmen im Bereich Einkauf und Sortimentzusammenstellung geführt. Auch im sonstigen Dienstleistungsbereich haben die marktorientierten Direktinvestitionen in der Aufbauphase zusätzliche Leistungsexporte bei der Muttergesellschaft bewirkt, welche mit zunehmender Eigenständigkeit der Tochterunternehmung tendenziell abnehmen. Das Fallbeispiel Bank ist insofern von besonderem Interesse, als auch nach der Aufbauphase unter Umständen beträchtliche Kapitalmittel in die Zielländer fließen können. Im untersuchten Unternehmen ist dies nur beschränkt der Fall, da die Refinanzierung weitgehend auf lokalen Märkten erfolgt.

Im Rahmen der Untersuchung haben nur das Textilunternehmen und zum Teil der Großkonzern der Metallurgie, Energie und Umwelttechnik primär kostenorientierte Direktinvestitionen getätigt. Der Textilhersteller z.B. steht auch nach der Investitionsphase in regelmäßiger Intra-Handelsbeziehung mit den Osttöchtern, die Veredelungsarbeiten übernehmen. Verrechnet wird die tatsächlich anfallende Nähleistung, wobei die Wertschöpfung an den Außenstandorten aber nur rund zehn Prozent des inländischen Umsatzes beträgt.

Die Mehrzahl der untersuchten Unternehmen hat offensiv und strategisch auf die neuen Marktchancen in Mitteleuropa reagiert, um Ertragsrückgänge in den kompetitiven westlichen Märkten mit hohen Gewinn-

chancen, aber auch hohem Risiko, auszugleichen. Das Risiko, in die mittelosteuropäischen Märkte einzutreten, hat sich aufgrund der Rahmenbedingungen in den Zielländern (Wechselkurspolitik des jeweiligen Landes, relative wirtschaftliche Stabilität), aber auch aufgrund der konzerninternen flexiblen Internationalisierungsstrategie (24) als relativ gering erwiesen. Ein Großteil der Direktinvestitionen war innerhalb von zwei, drei Jahren ertragreich bzw. ausgeglichen. Der Ziegelhersteller hat z.B. das "Break-even"-Ziel mit ein bis zwei Jahren festgelegt, welches in der Regel ohne Probleme erreicht wurde. Jene Auslandstöchter, die in der Anfangsphase Verluste geschrieben haben, waren überwiegend Akquisitionen von Produktionsbetrieben, in denen der neue Eigentümer zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit tiefgreifende Umstrukturierungen vorgenommen hat.

Für die untersuchten Handels- und sonstigen Dienstleistungsunternehmen stellt die Internationalisierung in MOE ein vergleichbar geringeres Risiko dar: Zum einen ist in der Vorinvestitionsphase je nach Branche eine genaue Marktbeobachtung mit vorgeschobenen Repräsentanzen bzw. grenzüberschreitender Leistungserstellung möglich, und eine Investition wurde erst dann getätigt, als der potentielle Markt groß genug war. Zum anderen sind Handel und sonstige Dienstleistungen Branchen, die in den ehemaligen Ostblockländern am wenigsten entwickelt waren. Es galt somit, vollkommenes Neuland zu bearbeiten, wobei etliche Dienstleister ihren westlichen Kunden in die Ostmärkte gefolgt sind (z.B. Banken) und damit von Anfang an über Aufträge verfügten.

Die Ertragsentwicklung der Auslandstöchter wurde von weitgehend allen Investoren als zufriedenstellend dargestellt. Inwieweit diese sich unmittelbar positiv auf die Zahlungsbilanz auswirkt und die Gewinne an die Muttergesellschaft ausgeschüttet werden, konnte in dieser Untersuchung nur bedingt nachvollzogen werden. In der Einschätzung, daß die Ertragskraft der Muttergesellschaft langfristig durch das Ostengagement gestärkt werde, waren sich die Interviewpartner einig. Die österreichischen Banken erzielen einen maßgeblichen Teil ihrer Gewinne im Geschäft mit den MOEL (25); die untersuchte Bank erwirtschaftet fast die Hälfte des gesamten Betriebsergebnisses in MOE. Der Ziegelhersteller, der vier Fünftel des Konzernumsatzes im Ausland tätigt, kompensiert die Stagnation auf den westeuropäischen Märkten durch das Wachstum in MOE. Die Geschäfte in dieser Region sind Teil der Portfoliopolitik des Unternehmens und erwirtschaften rund die Hälfte des positiven Geschäftsergebnisses.

Für die mittleren Unternehmen des Untersuchungssamples waren die Marktchancen in unmittelbarer geographischer Nähe entscheidend, um erstmalig zu internationalisieren. Hierdurch entstanden neue Handels- und Leistungsbeziehungen. Das untersuchte Handelsunternehmen, dessen Aktivitäten sich insbesondere auf Ostösterreich konzentrierten, hat aufgrund des schärferen Wettbewerbes im Inland, ausgelöst durch den Beitritt Österreichs zu der Europäischen Union, neue Märkte gesucht. Die Ostöffnung, die Marktchancen in einem Radius von 100 km vom Stamm-

unternehmen bot, waren für die Unternehmensführung ausschlaggebend, Expansionsmöglichkeiten nicht in stark umkämpften Westmärkten zu suchen, sondern diese auf die noch unbearbeiteten Märkte der östlichen Nachbarländer zu konzentrieren. Mit der konsequent verfolgten *"First-Mover"-Strategie* hat das Handelsunternehmen in wenigen Jahren ein flächendeckendes Verkaufsnetz aufgebaut. In der Aufbauphase waren die Handelsbeziehungen mit den Tochterunternehmen intensiv, da diese einen Großteil des Warensortiments direkt von der österreichischen Muttergesellschaft bezogen haben. Mit der Größe und Neuorientierung der Tochtergesellschaften nahmen die österreichischen Exporte ab; die Qualität und der Umfang der Leistungen, die die Muttergesellschaft in ihrer Holdingfunktion ausübt, nahmen hingegen zu. Das Marketingunternehmen ist im Zuge der wirtschaftlichen Liberalisierung offensiv in den neuen ungarischen Markt eingestiegen, um seinen österreichischen Kunden ein grenzüberschreitendes Leistungspaket anbieten zu können. Auch hier war für die erstmalige Internationalisierung die räumliche Nähe, die einen solchen Unternehmensschritt überschaubar macht, mitentscheidend.

Aus den Fallbeispielen und ergänzenden Brancheneinschätzungen geht hervor, daß die Märkte der unmittelbar angrenzenden Nachbarstaaten bereits weitgehend zwischen den Konkurrenten aufgeteilt sind. (Aussage eines Geschäftsführers: "Wer jetzt noch nicht in Mitteleuropa investiert hat, wird es in Zukunft auch nicht mehr tun.") Die untersuchten Firmen wollen ihre Aktivitäten in den MOEL weiter vertiefen bzw. verbreitern, indem sie neue Märkte in entfernteren Teilen Osteuropas (Kroatien, Rumänien, Bulgarien etc.) verstärkt bearbeiten. Nur die untersuchten kleinen Unternehmen, die aufgrund der Eigentümerstruktur Kapitalrestriktionen haben, treten in eine Konsolidierungsphase ein und setzen die Internationalisierung vorübergehend nicht fort.

Häufig wurden Direktinvestitionen im Rahmen von Fusionen und Übernahmen durchgeführt. Eher selten finden *"greenfield investments"* statt, obwohl es in der industriepolitischen Literatur viele Gründe gegen Fusionen und Übernahmen und für *"greenfield investments"* gibt. Die Privatisierungsprogramme in den MOEL, insbesondere in Ungarn, haben den Investoren günstige Einstiegschancen geboten. Der Kapitaleinsatz für die notwendigen Rationalisierungs- und Modernisierungsinvestitionen läßt sich dabei über die Zeit verteilen, so daß Zahlungsbilanzeffekte nur vorübergehend auftreten. Die untersuchte Brauerei hat im Zuge der Privatisierung der gesamten ungarischen Brauereibranche ihren Lizenzpartner verloren und sich, um Marktanteile zu sichern, in eine ostungarische Brauerei eingekauft. Für das Anbot war die Größe der Brauerei und der Umstand, daß diese nicht zu einem Industriekonglomerat gehörte, sowie der Kaufpreis ausschlaggebend. Für die Bilanzverluste der Tochtergesellschaft werden die hohen Folgeinvestitionen zur Restrukturierung verantwortlich gemacht. Die Errichtung einer eigenen Brauerei wurde auch aus Gründen der bestehenden Marktaufteilung nicht in Erwägung gezogen.

Ein weiterer Vorteil bei Akquisitionen kann die Übernahme des bestehenden Managements sein, da einerseits in österreichischen Unternehmen Engpässe bei Managementressourcen bestehen und andererseits die Berücksichtigung der lokalen Gepflogenheiten ein Erfolgskriterium sein kann. Im angeführten Fallbeispiel der Brauerei war die Übernahme des lokalen Managements nicht nur Auflage beim Privatisierungsverkauf, sondern auch zur erfolgreichen Übernahme der Brauerei erforderlich. Die Kontakte zu den lokalen Behörden und Politikern waren insbesondere in der Übernahmezeit sehr wichtig. Im Zuge der Aufbau- und Umbauphase haben sich die Angestellten der Muttergesellschaft, die in Ungarn im produktionstechnischen und kaufmännischen Bereich zur Unterstützung eingesetzt wurden, als Nachfolger qualifizieren können. Im Bankenbereich liegt ein Teil des Internationalisierungserfolgs in der Kenntnis der lokalen Gepflogenheiten. In der untersuchten Bank werden die ausländischen Tochterunternehmen meist von lokalen Managern geführt, die Schulungen im Konzern bekamen.

### **3.3 Beschäftigungseffekte**

#### **3.3.1 Quantitative Beschäftigungseffekte**

Im Unternehmenssample überwiegen marktorientierte Direktinvestitionen. Diese haben gering positive langfristige Effekte auf die Beschäftigungssituation in den Muttergesellschaften gehabt. Die investitionsinduzierten Beschäftigungsauswirkungen in der Muttergesellschaft verändern sich jedoch im Zeitablauf der Internationalisierung:

Das Ostengagement war in der Hälfte der Fallbeispiele der erste Internationalisierungsschritt des Mutterunternehmens. Hiermit waren unternehmensintern keine organisatorischen Strukturen zur Vorbereitung der Investition vorhanden. Es wurde weitgehend auf vorhandene Humanressourcen zurückgegriffen. Erst in weiterer Folge, wie z.B. bei der untersuchten Bank sowie der Handelsfirma, wurden eigene Stabstellen zur Vorbereitung und Planung weiterer Internationalisierungsschritte bzw. Abteilungen zur Betreuung und Steuerung der Auslandstöchter eingerichtet und somit neue Arbeitsplätze geschaffen.

In der Aufbauphase der Auslandstochter, in der insbesondere Probleme im operativen Bereich zu bewältigen sind, bestanden bei den Fallbeispielen die engsten Kontakte mit der österreichischen Muttergesellschaft. Die Investoren haben meist auf heimische Humanressourcen zurückgegriffen und sowohl technisches als auch kaufmännisches Personal des mittleren Managements vorübergehend (zum Teil tageweise, aber auch für eine längere Periode) in der Auslandstochter eingesetzt.

Im untersuchten Zeitraum wurden Investitionen zumeist parallel im In- und Ausland getätigt. Dies läßt die Schlußfolgerung zu, daß die Internationalisierung keine unmittelbaren Verlagerungen, sondern unter Umständen Konzernrestrukturierungen bewirkt hat. Ein weiteres Charakteristikum

spricht gegen den unmittelbaren Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und negativen Beschäftigungswirkungen in der Muttergesellschaft: Das idealtypische Entwicklungsmuster, nämlich die Auslandsmärkte zuerst über Exporte zu bearbeiten und diese dann durch Direktinvestitionen zu substituieren, haben die untersuchten Unternehmen im Fall der Ostöffnung nicht verfolgt. Der Umstand der raschen wirtschaftlichen Liberalisierung hat dazu geführt, daß die untersuchten Unternehmen wie z.B. der Ziegelhersteller unmittelbar Marktanteile (z.B. im Zuge von Privatisierungen) erworben oder ressourcenorientiert internationalisiert haben (wie z.B. das Textil- und das Bauunternehmen), wobei der österreichische Standort keine Option darstellte. In den untersuchten Dienstleistungsunternehmen waren in erster Linie positive Beschäftigungseffekte im Inland zu verzeichnen ('standortgebundene' Dienstleistungen wie Banken, Handel, Personalvermittlung, Marketing). Negative Beschäftigungseffekte hingegen waren bei technischen Dienstleistungen wie Konstruktion und Planung im Engineeringbereich festzustellen. Hierbei waren insbesondere die geringen Transaktionskosten (Datenübertragung), das vorhandene hochqualifizierte Personal sowie die geringeren Arbeitskosten von Bedeutung. Dies ist ein Beispiel für sogenannte 'flüchtige' Dienstleistungen, welche mit geringen Kosten jederzeit an verschiedene Standorte transferierbar sind.

Das Fallbeispiel des Großkonzerns der Metallurgie-, Energie- und Umwelttechnik zeigt beeindruckend, wie unterschiedlich die heimischen Beschäftigungseffekte je nach Investitionstyp sind. Dabei zeigte sich, daß sowohl positive Beschäftigungseffekte durch die Eroberung neuer Absatzmärkte und die gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit eintraten als auch negative Beschäftigungseffekte durch die Aufgabe und/oder Verlagerung von Produktionen. Beispiel für eine kostenorientierte Direktinvestition ist dabei die Akquisition einer Kesselproduktion in Kroatien, welche mit der endgültigen Schließung der österreichischen Kesselproduktion verbunden gewesen ist. Die Akquisition eines elektrotechnischen Unternehmens in Tschechien hatte hingegen eindeutig marktorientierten Charakter. Dieses Unternehmen war mit einem Marktanteil von rund 20% Marktführer in Tschechien. Bei der Akquisition dieses Unternehmens war es die klare Absicht des Mutterunternehmens, diese Marktanteile "mitzukaufen" und de facto eine Erweiterung des Heimmarktes vorzunehmen. Die Restrukturierung dieses Unternehmens erfolgt u.a. durch die Einbringung hochwertiger Technologien und anderer Vorleistungen aus den österreichischen Unternehmensstandorten mit entsprechend positiven Beschäftigungseffekten.

Das Internationalisierungsmuster der untersuchten Brauerei stellt eine Verlagerung im weiteren Sinne dar: Zuerst wurde der ausländische Markt mit Flaschenbierexporten bedient, mit steigenden Absatzmengen aber Abfüllverträge vor Ort abgeschlossen und in weiterer Folge die Produktion in Lizenz vergeben. Die Verlagerung erfolgte somit bereits zum Zeitpunkt des Lizenzvertragsabschlusses, nicht erst mit der Direktinvestition.

Der langjährige Abbau von Beschäftigten am inländischen Standort kann aber nicht eindeutig dem Exportausfall zugeordnet werden, da einerseits Rationalisierungsmaßnahmen am Standort umgesetzt und andererseits zusätzliche neue Exportmärkte bearbeitet wurden.

Der Entscheidungsverlauf des untersuchten Bauunternehmens zeigt auf, daß es wirtschaftliche Alternativen zu einer geplanten Verlagerungsentscheidung geben kann. Aufgrund seiner Erfahrungen in Osteuropa hat es nicht, wie ursprünglich geplant, die Produktion von Fertigteilen für den Wohnbau verlagert. Dieser Geschäftsbereich wurde in Österreich modernisiert, und die kapitalintensive Produktion stellt aufgrund der technischen Standards hohe Anforderungen an die Qualifikation und die lokale Infrastruktur. Das Bauunternehmen ist von seinem grundsätzlichen Vorhaben, Lohnkostendifferentiale zu lukrieren, nicht abgegangen, hat aber andere innerbetriebliche Kooperationen aufgebaut: Schlossereiarbeiten werden in Form von Lohnveredelung sowie Planungsleistungen mit Unterstützung von elektronischer Vernetzung erbracht. Die technischen Möglichkeiten sowie das Qualifikationsangebot in den östlichen Nachbarländern erlauben es, auch qualifizierte Tätigkeiten auszulagern.

Im Falle des untersuchten Textilunternehmens wird die Frage, ob es eine wirtschaftliche Alternative zur Direktinvestition gegeben hätte, nämlich die Konfektionierung in einem hochindustrialisierten Industrieland wie Österreich anzusiedeln, von Geschäftsführung und Gewerkschaft widersprüchlich beantwortet. Die Geschäftsführung hat für den Produktionsstandort Lohnkostenvergleiche und geographische Nähe zum Kunden, die *Just-in-time*-Belieferungen zuläßt, als Entscheidungskriterien herangezogen. Die Gewerkschaft dagegen argumentiert, daß aufgrund von anderweitigen Betriebsschließungen in dieser Branche in der Region ausreichend Personal mit der gewünschten Qualifikation vorhanden gewesen wäre.

### 3.3.2 Qualitative Beschäftigungseffekte

In den meisten untersuchten Unternehmensgruppen werden die Synergieeffekte in den hochwertigen Unternehmensfunktionen wie Marktbeobachtung, Planung, Controlling, teilweise Marketing und Datenverarbeitung realisiert. Die Leistungen werden von der Muttergesellschaft in eigens hierfür aufgebauten Abteilungen erstellt. Der Auf- und Ausbau von *Headquarter*-Kompetenzen hat positive Effekte auf die Beschäftigung in der Muttergesellschaft. Es wurden dauerhaft neue und qualifizierte MitarbeiterInnen zur Erledigung der Tätigkeiten eingestellt.

Das untersuchte Fallbeispiel der Computerbranche, ein multinationaler Konzern mit Sitz im Ausland, hat in der österreichischen Landesgesellschaft die Konzernzentrale für MOE mit besonderen Stabsfunktionen angesiedelt. Ausschlaggebend hierfür waren die geographische und kulturelle Nähe Österreichs zu den "Hoffnungsmärkten". Die österreichische Tochtergesellschaft hat im Vergleich zu ihren Schwestergesellschaften im Konzernverbund Wettbewerbsvorteile geltend machen kön-

nen, die voraussichtlich aber nur vorübergehender Natur sind. Es ist anzunehmen, daß ab dem Zeitpunkt der vollen Integration der mittel- und osteuropäischen Töchter in den Konzernverbund derzeit noch notwendige unterstützende und beratende Tätigkeiten wegfallen, und damit die österreichische Landesgesellschaft ihre zusätzlichen Kompetenzen verliert.

Die Internationalisierung der Unternehmensgruppen hat auch ÖsterreicherInnen die Möglichkeit geschaffen, in das Ausland zu gehen. In einigen Fällen sind die leitenden Angestellten, die zunächst für den Aufbau der Auslandstochter nur vorübergehend vor Ort eingesetzt wurden, nun dauerhaft im Ausland beschäftigt, und ihre Arbeitsplätze wurden im Inland neu besetzt. Gleichzeitig werden neue MitarbeiterInnen, die auch bereit sind, im Ausland leitende Funktionen zu übernehmen, angestellt, womit Mobilität für das Unternehmen ein wichtiges Rekrutierungs- und Selektionskriterium geworden ist.

#### 4. Zusammenfassung

Dieser Artikel hatte das Ziel, Auswirkungen der Ostöffnung auf die österreichische Wirtschaft theoretisch und empirisch zu beleuchten. Das Ergebnis ist, daß die Auswirkungen vielfältig sind und daher weder exakt quantifiziert noch gegeneinander saldiert werden können. Die Analyse der Fallstudien von zwölf österreichischen Ostinvestoren hat in der Tendenz positive Wirkungen für Österreich sowohl auf der Zahlungsbilanz- als auch auf der Beschäftigungsseite ergeben. Es hat sich insbesondere gezeigt, daß die in der öffentlichen Diskussion immer wieder unterstellte "klassische Verlagerung" von Produktionsaktivitäten in das Ausland bei gleichzeitigem Beschäftigungsabbau im Inland kaum relevant ist. Statt dessen wurden je nach Branchenzugehörigkeit, Produktionsweise, Produkt etc. verschiedene "Verlagerungstypen" festgestellt, die in den meisten Fällen zu komplementären Wirkungen bei Exporten und Beschäftigung führen.

Obwohl sich alle zwölf analysierten Unternehmen in ihrer Struktur stark voneinander unterscheiden, können einige verallgemeinerbare Schlußfolgerungen getroffen werden: Für alle österreichischen Unternehmen ergab sich aufgrund der raschen Änderungen der politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Jahr 1989 eine völlig neue Situation. Die Öffnung der mittel- und osteuropäischen Märkte bot den heimischen Unternehmen weitreichende Expansionsmöglichkeiten. Diese wurden zu meist gleichzeitig mit erhöhten Exporten *und* verstärkten Direktinvestitionen genutzt. So wiesen nahezu alle in unserem Sample erfaßten Unternehmen sowohl im österreichischen Mutterunternehmen als auch in den ausländischen Tochterunternehmen eine zufriedenstellende Ertrags- und Beschäftigungsentwicklung auf. Die geringe geographische Distanz sowie die enge kulturelle und historische Bindung Österreichs zu seinen mittel- und osteuropäischen Nachbarstaaten und die damit verbundenen geringen Transport- und Transaktionskosten ermöglichten es auch kleinen

und mittleren Unternehmen, einen (vielfach ersten) Schritt in das Ausland zu unternehmen.

Die Bedeutung der Markterweiterung gilt insbesondere für die untersuchten Dienstleistungs- und Bauunternehmen. Eines der größeren Unternehmen bezeichnete seine Aktivitäten in MOE in diesem Zusammenhang schlicht als 'Erweiterung des Heimmarktes'! Im Produktionssektor ist in der Regel eine Kombination von Markt- und Kostenmotiven vorzufinden. Hier war neben der Versorgung lokaler Märkte (Nahrungsmittel, Metall) auch eine stärkere Exportorientierung der Tochterunternehmen festzustellen (Textil, Metall).

Aufgrund der Bedeutung der lokalen Märkte für den Großteil dieser Investitionen sind auch die Beschäftigungseffekte in Österreich entsprechend positiv. Negative Beschäftigungseffekte durch direkte Verlagerungen und entsprechende (Re-)Importe sind in unseren Fallstudien nur von geringer Bedeutung. Unmittelbar positive Beschäftigungseffekte zeigten sich vor allem in jenen Unternehmensbereichen, welche für die Organisation und Kontrolle des Auslandsengagements zuständig waren (Control-ling, Marketing, Management, F&E). Mit Ausnahme des Handelsunternehmens waren jedoch die direkten Beschäftigungseffekte, welche sich durch zusätzliche Exporte und/oder die Lieferung von Vor- und Zwischenprodukten ergaben, gering. Obwohl sich für mehrere der untersuchten Unternehmen durch deren Ostengagement auch eine Ertragsverbesserung des Mutterunternehmens ergab, können die dadurch bewirkten Beschäftigungseffekte kaum quantifiziert werden. Somit ergeben sich insgesamt leicht positive bzw. neutrale Beschäftigungseffekte in Österreich. Positiv betroffen waren dabei vor allem höher qualifizierte Arbeitskräfte – und zwar im Dienstleistungs- und im industriellen Sektor.

Ob sich dieses positive Gesamtbild, wie in manchen Studien vermutet wird (26), in Zukunft in eine zunehmend substitutive Beziehung von Direktinvestitionen und Exporten (welche negative Effekte für die Beschäftigung und die Leistungsbilanz in Österreich impliziert) transformieren wird, kann noch nicht vorausgesagt werden. Einerseits würde ein weiterer wirtschaftlicher Aufschwung der östlichen Nachbarstaaten Österreichs verstärkt exportorientierte Unternehmen zur Ansiedlung dort bewegen, und gleichzeitig würden auch verstärkte Lieferungen von Vorleistungen durch in MOE ansässige Tochterunternehmen erfolgen. Dadurch ergäben sich entsprechend negative Effekte auf die heimische Leistungsbilanz und Beschäftigung. Andererseits würde die weitere Entwicklung der MOEL aber auch eine entsprechende Erhöhung der lokalen Kaufkraft bewirken, welche sich wiederum positiv auf Österreichs Exporte nach MOE auswirken wird. Die Nettoeffekte einer derartigen Entwicklung können nur schwer abgeschätzt werden. Hier muß nochmals betont werden, daß solche Entwicklungen typischerweise zwar intersektorale und interregionale Gewinner und Verlierer verursachen, insgesamt jedoch für beide Seiten von Vorteil sein können. Wenngleich somit die Gesamteinschätzung der bisherigen Entwicklung positiv ist, muß abschließend auch betont werden, daß verteilungspolitische Fragen an Brisanz gewinnen werden.



In diesem Sinne sollte auch die eingangs gezeigte Abbildung interpretiert werden. Der Beschäftigungsabbau der dreißig größten Unternehmen im Inland bei gleichzeitigem Aufbau von Beschäftigung im Ausland deutet nicht zwingend auf ein substitutives Verhältnis hin. Eher ist der Schluß gerechtfertigt, daß sich diese Unternehmen sehr dynamisch verhalten und *neue Chancen*, die eben vermehrt im Direktengagement auf internationalen Märkten liegen, wahrnehmen. Der Beschäftigungsabbau im Inland kann dabei auf den üblichen Beschäftigungsabbau der Industrie (d.h. diese Beschäftigung wäre auch größtenteils *ohne* den Beschäftigungsaufbau im Ausland abgebaut worden) zurückgeführt werden. Die Tatsache, daß der Beschäftigungsabbau stärker als jener der Gesamtindustrie ist, zeigt, daß offenbar Rationalisierungspotentiale von den Großunternehmen stärker genutzt werden. Dies ist konsistent mit dem verstärkten Auslandsengagement, welches über den internationalen Wettbewerbsdruck zum verstärkten Strukturwandel beiträgt.

Unsere Analyse, vor allem auf theoretischer Ebene, legt darüber hinaus auch nahe, daß die Wirkungen der Ostöffnung nicht mit jenen der Osterweiterung gleichgesetzt werden dürfen. Während die ersten Wirkungen mittels partialanalytischer Modelle des Handels und der Kapitalströme analysiert wurden, sind letztere Wirkungen nur durch komplexere Modelle festzustellen, welche auch die Faktormobilität von Arbeit und spezifischen Produktionsfaktoren im Bereich der Dienstleistungen mit einbeziehen. Ostöffnung und Osterweiterung stellen zwei unterschiedliche Typen der Integration dar, wobei die Osterweiterung die zusätzlichen Dimensionen der Dienstleistungsfreiheit und der Niederlassungsfreiheit umfaßt. Ob diese beiden Faktoren die Zahlungsbilanz- und Beschäftigungswirkungen in nennenswertem Ausmaß verändern werden, wird derzeit noch widersprüchlich beantwortet (27).

## Anmerkungen

- (1) Vgl. European Parliament (1996).
- (2) Vgl. etwa Henneberger, Kamm (1996); Henneberger u.a. (1997).
- (3) Agarwal (1996) 33.
- (4) Blomström u.a. (1997).
- (5) Vgl. die Diskussion in Caves (1996).
- (6) Dunning (1993).
- (7) Buckley, Mucchielli (1997).
- (8) Es handelt sich dabei um die Projekte 6700/2 und 6370 des Jubiläumsfonds der OeNB.
- (9) An dieser Stelle sei den Unternehmen, die zur Mitarbeit bereit waren, sehr herzlich gedankt.
- (10) OECD (1995); Graham (1996); Blomström u.a. (1988); Lipsey, Weiss (1981, 1984); Blomström, Kokko (1994).
- (11) Barrell, Pain (1997a, 1997b); Blomström u.a. (1997); OECD (1998); Braunerhjelm u.a. (1996).
- (12) Dunning (1993), Agarwal (1996).
- (13) Dunning, Narula (1996). Daten für die USA für die Periode 1989-95 zeigen, daß die Rückflüsse aus den ausländischen Tochterunternehmen in jedem Jahr höher waren als die Kapitalabflüsse durch Direktinvestitionen (Agarwal 1997).
- (14) Neudorfer (1998).

- (15) Importseitig betrifft es nur die Handelsbilanz zwischen dem Rest der Welt und Osteuropa und ist deshalb nicht relevant.
- (16) Vgl. hierzu Madeuf (1995); Hawkins (1972); Bellak, (1993a).
- (17) Nicht berücksichtigt werden in obiger Aufstellung indirekt Effekte, welche sich durch zusätzliche Beschäftigungsgewinne bzw. -verluste im Vorleistungsbereich des heimischen Mutterunternehmens ergeben. Positive wie negative Beschäftigungseffekte werden dadurch verstärkt.
- (18) Caves (1996) 116.
- (19) Als Folge sinkt das Grenzprodukt des Kapitals im Destinationsland. Das Unternehmen kommt nur als "black box" vor.
- (20) Kapitalmarktrestriktion, d. h., daß erstens kein Unternehmen unbeschränkt über finanzielle Mittel verfügen kann und zweitens die Unternehmen in unterschiedlichem Ausmaß Zugang zu Finanzmitteln haben.
- (21) Marchlewitz (1997) 774.
- (22) Altzinger (1998).
- (23) Für den Sektor Chemie und Mineralöl wurde keine Fallstudie erstellt.
- (24) Schwerpunktländer wurden je nach Umständen neu definiert bzw. Investitionspläne adaptiert.
- (25) In Osteuropa sprießen die Gewinne, in: Der Standard (30.12.1997).
- (26) Lorentzen u.a. (1998).
- (27) Eine gute Zusammenfassung der bisher für Österreich erstellten Studien über die Auswirkungen der Ostöffnung auf den heimischen Arbeitsmarkt bieten Huber und Pichelmann (1998). Ihr Resümee ist, daß die EU-Osterweiterung für Österreich zwar langfristig Vorteile bringen wird, dies jedoch mit kurzfristigen Anpassungsproblemen verbunden sein wird: Übergangsfristen und begleitende Anpassungsmaßnahmen erscheinen daher notwendig. Die Auswirkungen der Ostöffnung auf den (Wiener) Dienstleistungssektor werden umfassend und detailliert analysiert in Mayerhofer und Geldner (1996).

## Literatur

- Agarwal, J. P., Does Foreign Direct Investment Contribute to Unemployment in Home Countries? – An Empirical Survey, in: Kieler Arbeitspapiere 765 (1996).
- Agarwal, J. P., European Integration and German FDI: Implications for Domestic Investment and Central European Economies, in: National Institute Economic Review 160 (1997) 100-111.
- Ali-Yrkkö, J.; Ylä-Attila, P., Internationalization of Large Industrial Firms – Implications for Domestic Growth and Employment (=Paper presented at the 4<sup>th</sup> Workshop in International Business, University of Vaasa, Vaasa 1997).
- Altzinger, W., Austria's Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: 'Supply Based' or 'Market Driven' ? (=Working Paper No. 57, Vienna University of Economics and Business Administration, Department of Economics, Wien 1998).
- Altzinger, W.; Winklhofer, R., General patterns of Austrian FDI in Central and Eastern Europe and a Case Study, in: Journal of International Relations and Development 1/ 1-2 (1998) 65-83.
- Baldwin, R., The Effects of Trade and Foreign Direct Investment on Employment and Relative Wages, in: OECD Economic Studies 23 (1994) 7-54.
- Barrell, R.; Pain, N., The Growth of Foreign Direct Investment in Europe, in: National Institute Economic Review 160 (1997a) 63-75.
- Barrell, R.; Pain, N., Foreign Direct Investment, Technological Change and Economic Growth within Europe, in: The Economic Journal 107 (1997b) 1770-1786.
- Bellak, C., Effekte aktiver Direktinvestitionen im Ursprungsland (Wien / New York 1993a).
- Bellak, C., Rückwirkungen zunehmender Verlagerungen von Aktivitäten österreichischer Unternehmen in das Ausland, in: Informationen über Multinationale Konzerne 2 (1993b) 27-31.

- Bellak, C., Die Auslandsbeschäftigung der österreichischen Großindustrie, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 3-4 (1997a) 217-228.
- Bellak, C., The (Im-)Mobility of Multinational Enterprises - A Conceptual Scheme, in: *Internationalization and Foreign Direct Investment Behaviour in OECD and Asian Countries* (=Proceedings of the 4th Workshop in International Business: University of Vaasa, Vaasa 1997b) 232-249.
- Bernard, P.; van Sebroeck, H.; Spinnewyn, H.; Gilot, A.; Vendenhove, P., *Delocalisation des Entreprises* (Brüssel 1994).
- Bloomström, M.; Kokko, A., Home Country Effects of Foreign Direct Investment: Evidence from Sweden, in: *Globerman, S. (Hrsg.), Canadian-Based Multinationals* (Calgary 1994).
- Bloomström, M.; Fors, G.; Lipsey, R. E., Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden, in: *The Economic Journal* 107 (1997) 1787-1797.
- Brainard, S.L.; Riker, D.A., *Are U.S. Multinationals Exporting U.S. Jobs?* (=NBER Working Paper Series 5958, Cambridge, Mass. 1997).
- Brainard, S.L.; Riker, D.A., *U.S. Multinationals and Competition from Low Wage Countries*, (=NBER Working Paper Series 5959, Cambridge, Mass. 1997).
- Braunerhjelm, P.; Heum, P.; Ylä-Anttila, P., *Internationalization of Industrial Firms. Implications for growth and industrial structure in the Nordic countries*, (=ETLA Discussion Papers 551, Helsinki 1997).
- Buckley, P.; Mucchielli, J.-L. (Hrsg.), *Multinational Firms and International Relocation* (Cheltenham 1987).
- Caves, R., *Multinational Enterprise and Economic Analysis* (Cambridge, Mass. 1996).
- Derks, G.; Halbach, A.J., Direktinvestitionen weltweit auf Rekordhöhe: Sind Arbeitsplätze in Deutschland bedroht, gewinnt die Dritte Welt?, in: *ifo-Schnelldienst* 30 (1996) 24-31.
- Dunning, J.H., *Multinational Enterprises and the Global Economy* (Wokingham 1993).
- Dunning, J. H.; Narula, R., *The Investment Development Path Revisited - Some Emerging Issues*, in: *dieselben (Hrsg.), Foreign Direct Investment and Governments - Catalysts for Economic Restructuring* (London, New York 1994) 1-41.
- European Parliament, *Relocation Outside the European Union* (=Social Affairs Series Working Paper 11, Luxemburg 1996).
- Graham, E., *On the Relationship Among Foreign Direct Investment and International Trade in the Manufacturing Sector: Empirical Results for the United States and Japan* (=WTO Working Paper RD-96-008, Genf 1996).
- Henneberger, F.; Kamm, M., Schweizerische Wachstumsdynamik nur noch im Ausland? in: *Sozialer Fortschritt* 45/5 (1996) 128-135.
- Henneberger, F.; Graf, S., *Deutsche Direktinvestitionen im Ausland: Gefahr für deutsche Arbeitsplätze?* (=Diskussionspapier des Forschungsinstituts für Arbeit und Arbeitsrecht an der Universität St. Gallen 41, St. Gallen 1997).
- Henneberger, F.; Graf, S., *Direktinvestitionen und Arbeitsplatzeffekte: Einige empirische Befunde für Deutschland*, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 3-4 (1997) 229-244.
- Henneberger, F.; Vocke, M.; Ziegler A., *Auslandsinvestitionen und Beschäftigungseffekte in der schweizerischen Maschinenindustrie* (=Diskussionspapier des Forschungsinstituts für Arbeit und Arbeitsrecht an der Universität St. Gallen 50, St. Gallen 1997).
- Hilpert, J., *Führt der Wettbewerb um mobiles Kapital zu einem "race to the bottom"?*, in: *WiST* 12 (1997) 633-636.
- Huber, P.; Pichelmann, K., *Osterweiterung, struktureller Wandel und Arbeitsmärkte*, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 4 (1998) 339ff.
- Kapstein, E.B., *Workers and the World Economy*, in: *Foreign Affairs* 3 (1996) 16-37.
- Lapp, S.; Lehment, H., *Lohnzurückhaltung und Beschäftigung in Deutschland und in den Vereinigten Staaten*, in: *Die Weltwirtschaft* 1 (1997) 67-83.
- Lipsey, R.E., *Outward Direct Investment and the U.S. Economy* (=NBER Working Paper Series 4691, Cambridge, Mass 1994).

- Lipsev, R.E.; Weiss, M.Y., Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries, in: *Review of Economics and Statistics* 63/4 (1981) 488-494.
- Lipsev, R.E.; Weiss, M.Y., Foreign Production and Exports of Individual Firms, *Review of Economics and Statistics* 66/2 (1984) 304-308.
- Lorentzen, J.; Møllgard, P.; Rojec, M., Globalisation in Emerging Markets: Does Foreign Capital in Central Europe Promote Innovation? in: *Journal of International Relations and Development* 1/1-2 (1998) 84ff.
- Madeuf, B., Foreign Direct Investment, Trade and Employment Delocalisation, in: OECD (Hrsg.), *Foreign Direct Investment, Trade and Employment* (Paris 1995) 41-65.
- Marchlewitz, G., Globalisierung, Sozialkonkurrenz und die Notwendigkeit internationaler Zusammenarbeit, in: *WSI Mitteilungen* 11 (1997) 771-779.
- Markusen, J.R.; Venables, A.J., *Multinational Production, Skilled Labour, And Real Wages*, (=NBER Working Paper Series 5483, Cambridge, Mass. 1996).
- Mayerhofer, P.; Geldner, N., *Wirtschaftliche Effekte einer EU-Osterweiterung auf den Raum Wien* (WIFO, Wien 1996).
- Mouhoud, E.M., Les stratégies de relocalisation des firmes multinationales, in: *Revue d'économique politique* 99/1 (1989) 96-122.
- Neudorfer, P., The Opening of Central and Eastern Europe: The Case of Austrian Foreign Direct Investment, in: *Oesterreichische Nationalbank, Focus on Transition 2* (1997) 52-68.
- Neudorfer, P., Performance of FDI Enterprises in CEEC's (=paper presented at the Workshop on 'The Impact of Foreign Direct Investment on Efficiency and Growth in CEEC Manufacturing', The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Vienna 1998).
- OECD, *Trends in OECD Countries' International Competitiveness: The Influence of Emerging Market Economies*, Economics Department (=Working Paper 195, Paris 1998).
- Penrose, E., Foreign Investment and the Growth of the Firm, in: *The Economic Journal* 66 (1956) 220-235.
- Pfaffermayr, M., Foreign Outward Direct Investment and Exports in Austrian Manufacturing: Substitutes or Complements?, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 132/3 (1996a) 501-522.
- Pfaffermayr, M., Ownership Advantages, Home Production, Foreign Production and Exports of Direct Investing Firms - Some Evidence from Austrian Firms, in: *Empirica* 23 (1996b) 317-328.
- Pfaffermayr, M., Foreign direct investment and exports, a time series approach, in: *Applied Economics* 26/4 (1994) 337-351.
- Pfaffermayr, M., Die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf die Exporttätigkeit, Teil 1, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 42/2 (1995) 131-142.
- Pfaffermayr, M., Die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf die Exporttätigkeit, Teil 2, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 42/3 (1995) 287-292.
- Pichl, C., *Volkswirtschaftliche Effekte einer aktiven Internationalisierung der Produktion* (=Studie des WIFO, Wien 1990).
- Ruffin, R.J., International Factor Movements, in: Jones, R.W.; Kenen, P.B. (Hrsg.), *Handbook of International Economics* (Amsterdam 1984) 237-288.
- Ruigrok, W.; van Tulder, R., *The Logic of International Restructuring* (London 1996).
- Schwarz, K.; Tinkl, W., *Ausmaß und Auswirkungen von Verlagerungen ins Ausland im produzierenden Sektor* (=IWI-Arbeitsheft 34, 1998).
- Stankovsky, J., The Role of Foreign Direct Investment in Eastern Europe, in: *Austrian Economic Quarterly* 2 (1996) 109-120.
- Tüselmann, H.-J., Deutsche Auslandsinvestitionen in den neunziger Jahren: Abwanderung der deutschen Industrie und Abbau von Arbeitsplätzen?, in: *WSI-Mitteilungen* 53/5 (1998) 292-302.
- van Liemt, G., *Industry on the Move: Causes and Consequences of International Relocation in the Manufacturing Industry* (Genf 1992).