

MONATSBERICHTE

BEILAGE 89

Amerikanische Direktinvestitionen in Österreich

Dezember 1970

**ÖSTERREICHISCHES
INSTITUT FÜR
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

Amerikanische Direktinvestitionen in Österreich

Gliederung

| | Seite |
|--|--------------|
| Umfang und Methode der Erhebung | 3 |
| Entwicklung und Ausmaß der Direktinvestitionen | 4 |
| Investitionsmotive und Wettbewerbsfähigkeit | 6 |
| Auswirkungen auf die heimische Wirtschaft | 10 |
| Zahlungsbilanz | 10 |
| Abhängigkeit von der Muttergesellschaft | 13 |
| Forschung und technisches „know-how“ | 14 |
| Management | 15 |
| Markt und Wettbewerb | 16 |
| Arbeitsmarkt | 17 |
| Zusammenfassung und Ausblick | 18 |

Amerikanische Direktinvestitionen in Österreich

Der steigende Umfang internationaler Kapitalbewegungen hat in den letzten zehn Jahren zahlreiche empirische Untersuchungen angeregt, die sich mit ihren Ursachen und Auswirkungen beschäftigen¹⁾.

Für Österreich liegen zwei Studien der Wiener Arbeiterkammer aus den Jahren 1962 und 1970 vor²⁾. Sie beschränken sich hauptsächlich auf die Darstellung des Umfanges des ausländischen Kapitals in der österreichischen Wirtschaft. Eine empirische Untersuchung der Motive und Auswirkungen der Direktinvestitionen von Ausländern in Österreich fehlte bisher. Die vorliegende Arbeit versucht diese Lücke für einen Teil der Auslandsinvestitionen, nämlich für die amerikanischen, zu schließen.

Umfang und Methode der Erhebung

Die Studie stützt sich in erster Linie auf eine Untersuchung des Institutes im Frühjahr 1970. Die Befragung bestand aus zwei Teilen: einer umfassenden Fragebogenaktion und einer Reihe von Interviews mit leitenden Herren ausgewählter Firmen. An insgesamt 91 amerikanische Firmen in Österreich mit zusammen 20.090 Beschäftigten³⁾ (1969) wurden Fragebogen versandt, 49 Firmen mit 17.631 Beschäftigten antworteten⁴⁾. Das ergibt (an den Beschäftigten gemessen) eine Antwortquote von 88%

Die Namen der US-Firmen konnten einer Aufstellung der US-Botschaft in Österreich entnommen werden⁵⁾. Die angeschriebenen Firmen befinden sich durchwegs mehrheitlich in amerikanischem Besitz. Es wur-

den auch Firmen eingeschlossen, die indirekt (über eine andere Konzernfirma) unter amerikanischem Einfluß stehen. Da unter Direktinvestitionen im allgemeinen Neugründungen oder Beteiligungen an Firmen in einem Ausmaß (meist 25% und mehr) verstanden werden, das einen Einfluß auf die Geschäftsführung gewährleistet, kann man die erfaßten Firmen eindeutig als Direktinvestitionen klassifizieren. Es kann angenommen werden, daß der größte Teil der US-Direktinvestitionen in Österreich in die Erhebung einbezogen wurden. Die nicht erfaßten Firmen sind meist klein und befinden sich im Eigentum von Einzelpersonen oder Familien.

Im Gegensatz zu ähnlichen Studien in anderen Ländern werden nicht nur die amerikanischen Direktinvestitionen in der Industrie, sondern auch jene in anderen Sektoren der Wirtschaft untersucht. Die Produktionsfirmen sind jedoch am wichtigsten und werden eingehender behandelt. Dementsprechend erschien es zweckmäßig, die untersuchten Firmen in drei Gruppen zu gliedern:

1. Produktionsfirmen.
2. Handelsfirmen (einschließlich Niederlassungen der Büro- und Rechenmaschinenproduzenten, der

¹⁾ Aus der Vielzahl der Monographien siehe vor allem: J. M. Dunning, „American Investment in British Manufacturing Industry“, London 1958. — M. Hartmann, „Amerikanische Firmen in Deutschland“, Köln, Opladen 1963. — G. Y. Bertin, „L'Investissement des Firmes Etrangères en France“, Paris 1963. — A. W. Johnstone, „United States Direct Investment in France“, Cambridge, Mass. 1965. — A. Stonehill, „Foreign Ownership in Norwegian Enterprises“, Oslo 1965. — M. Kidron, „Foreign Investment in India“, London 1965. — A. E. Safarian, „Foreign Ownership of Canadian Industry“, Toronto 1966. — D. T. Brash, „United States Investment in Australian Manufacturing Industry“, Cambridge, Mass 1966. — DIVO-Institut, „Amerikanische Tochtergesellschaft in der Bundesrepublik“, Frankfurt/Main 1968.

²⁾ „Das Eigentum an den österreichischen Kapitalgesellschaften“, Arbeiterkammer Wien 1962. — O. Grünwald, F. Lacina, „Auslandskapital in der österreichischen Wirtschaft“, Arbeiterkammer Wien 1970 (hektographiertes Arbeitsexemplar). — Einige allgemeine Überlegungen über Ursachen und Wirkungen ausländischer Direktinvestitionen in Österreich enthielt der Aufsatz „Ausländische Direktinvestitionen in Österreich“, Monatsberichte des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung, Jg. 1960, Nr. 7

³⁾ Die Beschäftigtenzahl jener Firmen, die nicht antworteten, wurde größtenteils anderen Quellen (Industriekompaß, Investitionstest) entnommen. Für einige Firmen waren Schätzungen notwendig.

⁴⁾ Die Zahl der 49 antwortenden Firmen umfaßt auch zwei Firmen, die zwar den Fragebogen nicht ausfüllten, sich aber für Interviews zur Verfügung stellten. Auf diese Weise wurde ein Großteil der Fragen doch beantwortet und konnte durch publizierte Daten ergänzt werden.

⁵⁾ Zusätzliche Informationen wurden F. Arbesbacher, „Wie weit hiesige Firmen in amerikanischem Besitz sind“, Berichte und Informationen, 12. April 1968, sowie diversen Zeitungsartikeln entnommen.

Autofirmen sowie der Ölfirmen, die in Österreich nur in unbedeutendem Maße produzieren).

3. Dienstleistungsfirmen (Verkehrsunternehmungen, Fremdenverkehrsbetriebe, Beratungsfirmen, Werbeagenturen, Autovermietung, Banken usw.).

Die Antwortquote der Fragebogenaktion liegt für die Produktionsfirmen (88% der Beschäftigten der angeschriebenen US-Firmen) und die Handelsfirmen (90%) ähnlich hoch wie im Gesamtdurchschnitt, für Dienstleistungsfirmen (66%, 5 Antworten) ist sie niedriger. Die Fragebogen wurden von manchen Firmen unvollständig ausgefüllt. Für einzelne Fragen ist daher die Antwortquote etwas niedriger als die Globalrepräsentation.

Repräsentation der Erhebung

| | Fragebogenaktion | | | | Antwort- quote ¹⁾ | Zahl der Fir- men | Be- schäf- tigten- anteil in % |
|----------------------------|--------------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|---------------------------------|----------------------------|--|
| | Angeschriebene Firmen | | Antwortende Firmen | | | | |
| | Zahl | Beschäftigte 1969 | Zahl | Beschäftigte 1969 | | | |
| Produktions- firmen | 25 | 13.400 | 17 | 11.840 | 88 | 14 | 85 |
| Handelsfirmen | 53 | 5.740 | 27 | 5.163 | 90 | 11 | 44 |
| Dienstleistungs- firmen | 13 | 950 | 5 | 628 | 66 | | |
| Insgesamt | 91 | 20.090 | 49 | 17.631 | 88 | 25 | 72 |

¹⁾ Anteil der Beschäftigten der antwortenden an den angeschriebenen Firmen in Prozent

Im Anschluß an die Fragebogenaktion wurden bei insgesamt 25 Firmen mit 14.381 Beschäftigten (72% aller mit Fragebogen angeschriebenen oder 82% aller den Fragebogen beantwortenden Firmen) Interviews durchgeführt. Die Interviews konzentrierten sich auf die Industrie. Es wurden Produktionsfirmen mit 11.416 Beschäftigten besucht, das ist der größte Teil (96%) der antwortenden und 85% der angeschriebenen Firmen. Im Handels- und Dienstleistungsbereich zusammen wurden 11 Firmen mit 2.965 Beschäftigten (51% der antwortenden, 44% der angeschriebenen Firmen) interviewt.

Entwicklung und Ausmaß der Direktinvestitionen

Die historische Entwicklung der amerikanischen Investitionen in Österreich kann für die 49 antwortenden Firmen (88% der Beschäftigten) verfolgt werden. Sechs Firmen wurden bereits vor dem Ersten Weltkrieg gegründet. Einige davon zählen heute zu den größten amerikanischen Firmen in Österreich (Magnesitwerke Radenthein, ITT-Austria, Mobil). Die erste Firma war Mobil, die bereits 1878 als Zweigniederlassung Wien der Vacuum Oil Company Budapest registriert wurde. Die Mutterfirma war erst 1866 in den USA gegründet worden; der große Markt der Monarchie erklärt die relativ frühe Niederlassung

Die Magnesitwerke Radenthein wurden von einem Österreicher gegründet, der in die USA emigriert war; 1950 übernahm General Refractories das Unternehmen, nachdem es im Zweiten Weltkrieg eine deutsche Firma gepachtet hatte. In die Zwischenkriegszeit fielen nur vier Gründungen (oder Beteiligungen), darunter IBM und ESSO. Die Welser Papierfabrik wurde 1933 aus stark verschuldetem Liechtensteinischem Besitz von einem Österreicher erworben; er emigrierte 1938 nach USA und baute dort einen der größten Papierkonzerne der Welt und eine Papiermaschinenproduktion (Parsons & Whittemore; Black Clawson) auf. Der Ausbau des bis dahin kleinen österreichischen Unternehmens begann 1951.

Im Zweiten Weltkrieg mußten die meisten US-Firmen ihre Geschäftstätigkeit stark drosseln. Einige Werke wurden fast völlig zerstört (z. B. Ideal Standard, Coca Cola). Nach dem Krieg vollzog sich der Wiederaufbau meist nur zögernd. Es kam vorerst auch kaum zu Neugründungen. Bis zur Unterzeichnung des Staatsvertrages 1955 wurden nur zwei kleinere Handelsniederlassungen gegründet.

Historische Entwicklung der US-Direktinvestitionen
(Zahl der Neugründungen bzw. Beteiligungen in der jeweiligen Periode)

| | Produktions- firmen | Handels- firmen | Dienst- leistungs- firmen | Insgesamt |
|------------------------|------------------------|--------------------|---------------------------------|-----------|
| Vor dem I. Weltkrieg | 3 | 3 | — | 6 |
| Zwischenkriegszeit | 2 | 2 | — | 4 |
| II. Weltkrieg bis 1955 | — | 2 | — | 2 |
| 1956 bis 1959 | 1 | 5 | — | 6 |
| 1960 bis 1965 | 5 | 6 | 3 | 14 |
| 1966 bis 1969 | 6 | 9 | 2 | 17 |
| Insgesamt | 17 | 27 | 5 | 49 |

Q: Institutserhebungen

Seit 1956 verstärkten sich die US-Direktinvestitionen. Bis dahin bestanden 12 (erfaßte) US-Firmen in Österreich, seither kamen 37 dazu. Von 1956 bis 1959 stieg die Zahl der amerikanischen Firmen um 6, 1960 bis 1965 kamen weitere 14 dazu, und 1966 bis 1969 17. Einen ähnlichen Aufschwung nahmen die gesamten US-Direktinvestitionen im Ausland; sie stiegen von jährlich 2 bis 2,5 Mrd. \$ Anfang der sechziger Jahre auf 4,5 bis 5,5 Mrd. \$ in der zweiten Hälfte der sechziger Jahre¹⁾.

Unter den ausländischen Direktinvestitionen wird oft sorgfältig zwischen Neugründungen und Beteiligungen oder Aufkäufen an bereits bestehenden Unternehmen unterschieden. Aus verschiedenen Gründen werden Neugründungen wohlwollend, Beteiligungen eher skeptisch betrachtet. Von der Gesamtheit der

¹⁾ Siehe Übersicht „Finanzierungsquellen der US-Direktinvestitionen“, S. 11.

49 antwortenden US-Firmen sind 37 Neugründungen und 12 Beteiligungen. Handelsbetriebe (25 zu 2¹⁾) und Dienstleistungsfirmen (4 zu 1) sind überwiegend, Produktionsfirmen (8 zu 9) etwa zur Hälfte Neugründungen. Die älteren US-Firmen in Österreich wurden durchwegs neu errichtet, wogegen in den sechziger Jahren zunehmend Beteiligungen erworben wurden.

Die bedeutendste Investition in den sechziger Jahren war der schrittweise Aufkauf der C. Reichert Optische Werke A. G. seit 1963. Interessant ist vor allem, daß in dieser Periode eine Reihe industrieller Mittelbetriebe (mit jeweils mehreren hundert Beschäftigten) aus Familienbesitz in amerikanische Hände übergang²⁾. Diese Betriebsgrößenkategorie hat in der österreichischen Industrie ein relativ hohes Gewicht und entwickelt häufig eine im Vergleich zu kleineren oder größeren Unternehmen starke Dynamik.

Regionale Struktur aller US-Direktinvestitionen (1968)

| | Buchwert Mill. \$ | Anteile in % |
|----------------------------|----------------------|-----------------|
| Europa | 19 386 | 29,94 |
| EWG | 8.992 | 13,89 |
| Belgien, Luxemburg | 963 | 1,49 |
| Frankreich | 1 910 | 2,95 |
| Deutschland | 3 774 | 5,83 |
| Italien | 1 272 | 1,96 |
| Niederlande | 1 073 | 1,66 |
| Übriges Europa | 10.394 | 16,05 |
| Dänemark | 204 | 0,32 |
| Norwegen | 200 | 0,31 |
| Spanien | 587 | 0,91 |
| Schweden | 511 | 0,79 |
| Schweiz | 1 436 | 2,22 |
| Großbritannien | 6 703 | 10,35 |
| Sonstige europ. Länder | 753 | 1,16 |
| Kanada | 19 488 | 30,09 |
| Lateinamerika | 12 989 | 20,06 |
| Afrika | 2 673 | 4,13 |
| Asien | 4 693 | 7,25 |
| Ozeanien | 2.821 | 4,36 |
| Internationale Schifffahrt | 2.705 | 4,18 |
| Insgesamt | 64.756 | 100,00 |

Q: D. Devlin, F. Cutler, „The International Investment Position of the United States: Developments in 1968“ Survey of Current Business, Jg 1969, Nr. 10.

Ein internationaler Vergleich ist nur beschränkt möglich. Nach amerikanischen Statistiken betrug der gesamte Buchwert der US-Direktinvestitionen im Ausland 1968 64,8 Mrd. \$. Davon befanden sich 30% in Europa. Österreich ist nicht gesondert ausgewiesen, es ist unter „Sonstige europäische Länder“ enthalten. Auf diese Gruppe entfielen 753 Mill. \$ US.

¹⁾ Die zwei Handelsbetriebe, die nicht Neugründungen sind, waren ursprünglich französische Tochtergesellschaften, die jeweils durch Verschmelzung ihres Mutterhauses mit einem US-Konzern in amerikanische Hände übergegangen sind.

²⁾ Z. B. Anger-Plastikmaschinen, Knorr, Ingelen, Freissler, Grohe, Wiener Wellpappe.

Investitionen, nur etwa halb soviel wie auf die Schweiz. Österreich scheint in dieser Statistik zuletzt 1962 mit 56 Mill. \$ oder 0,15% der gesamten US-Direktinvestitionen auf. Die US-Direktinvestitionen in Österreich waren damals absolut niedriger als in allen ausgewiesenen Ländern und relativ (je Beschäftigten) niedriger als in den ausgewiesenen kleineren Industriestaaten. Seither dürfte sich die Position Österreichs kaum geändert haben³⁾. Die außerordentlich hohen US-Direktinvestitionen in der Schweiz sind in erster Linie eine Folge der günstigen Steuerbedingungen. Sie bestehen hauptsächlich aus internationalen Holdinggesellschaften und nur zum Teil aus Produktionsfirmen.

Eine Aufgliederung nach Wirtschaftssektoren läßt erkennen, daß sich die amerikanischen Firmen in Österreich auf die Industrie konzentrieren. In Produktionsfirmen (einschließlich Bergbau) sind 13.400 Beschäftigte oder 67% aller in US-Firmen Beschäftigten tätig. Auf Handelsfirmen entfallen 28%, auf Dienstleistungsfirmen 5%. Der Anteil von verarbeitender Industrie und Bergbau ist in Österreich merklich höher als im Durchschnitt der amerikanischen Auslandsinvestitionen⁴⁾, Handelsfirmen, einschließlich Erdölfirmen, hingegen haben in Österreich einen etwas geringeren Anteil.

Branchenstruktur der US-Direktinvestitionen (1968; Prozentanteile am Buchwert)

| | Bergbau | Erdöl | Verarbeitende Industrie | Öffentl. Versorgungs-betriebe | Handel | Sonstige | Insgesamt |
|-----------------------------|---------|-------|-------------------------|-------------------------------|--------|----------|-----------|
| Alle Länder | 8,3 | 29,1 | 40,7 | 4,1 | 8,1 | 9,7 | 100,0 |
| Europa | 0,3 | 23,9 | 55,6 | 0,5 | 11,0 | 8,7 | 100,0 |
| EWG | 0,2 | 23,9 | 59,8 | 0,6 | 9,4 | 6,1 | 100,0 |
| Übriges Europa | 0,4 | 24,0 | 52,0 | 0,4 | 12,3 | 10,9 | 100,0 |
| Sonstige europäische Länder | 2,5 | 38,2 | 36,4 | 0,8 | 18,2 | 3,8 | 100,0 |

Q: D. Devlin, F. Cutler a a O.

Die amerikanischen Industriefirmen hatten 1969 einen Anteil an der Gesamtbeschäftigung der österreichischen Industrie von 2,3%, ebensoviel wie in der Bundesrepublik Deutschland⁵⁾. Sie verteilen sich

³⁾ O. Grünwald, F. Lacina, a. a. O., errechnen für 1968 eine Summe der US-Nominalbeteiligungen in Österreich von 1,8 Mrd. S (69 Mill. \$). Sie ist mit den amerikanischen Daten nicht vergleichbar, da diese auch den Wertzuwachs durch „re-investierte Gewinne“ berücksichtigen.

⁴⁾ Für andere Länder sind nur Anteile am Buchwert verfügbar, die mit Beschäftigtenanteilen bloß bedingt vergleichbar sind. Insbesondere die kapitalintensive Erdölwirtschaft wird durch Beschäftigtenanteile mangelhaft repräsentiert.

⁵⁾ Diese Angabe bezieht sich auf 1966. Der Anteil der gesamten US-Direktinvestitionen an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen ist in der BRD mit 0,7% etwas niedriger als in Österreich (1,0%); DIVO-Institut, a a O.

auf verschiedene Branchen. Abgesehen vom Bergbau, wo die Magnesitwerke Radenthein ein hohes Gewicht haben, sind in keiner Industriebranche mehr als 5% der Beschäftigten in amerikanischen Firmen tätig. Unter den amerikanischen Industriefirmen haben neben den Magnesitwerken Betriebe der Elektroindustrie (18,4% der Beschäftigten), der Eisen- und Metallwarenindustrie (14,6%) und des Maschinenbaues (13,7%) das stärkste Gewicht: Die Unternehmerkonzentration der US-Industriefirmen (insgesamt 25 erfaßte) ist relativ hoch: auf 3 Firmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten entfallen 54%, auf weitere 6 Firmen mit 500 bis 1.000 Beschäftigten 26% aller in US-Industriefirmen Beschäftigten.

Bedeutung amerikanischer Firmen in österreichischen Industriebranchen

| | Beschäftigte in der österr. Industrie 1969 | davon in US-Produktionsfirmen % |
|------------------------------------|--|---------------------------------|
| Industrie insgesamt | 591 069 | 2,3 |
| Bergwerke | 19 292 | 21,3 |
| Maschinenindustrie | 65 120 | 2,8 |
| Eisen- und Metallwarenindustrie | 54 007 | 3,6 |
| Elektroindustrie | 53 455 | 4,6 |
| Chemische Industrie | 51 183 | 1,1 |
| Papierindustrie | 26 729 | 3,7 |
| Steine und Keramik | 27 800 | 0,2 |
| Nahrungs- und Genußmittelindustrie | 49 377 | 1,4 |
| Fahrzeugindustrie | 24 451 | 0,9 |
| Lederverarbeitung | 15 290 | 3,5 |

Der größte Teil der amerikanischen Firmen in Österreich wählte die relativ einfachen und geringen Publizitätspflichten unterliegende Rechtsform der G. m. b. H.¹⁾ Von 49 antwortenden Firmen waren 37 G. m. b. H., 7 AG., 2 KG. und 3 Zweigniederlassungen. Nach Beschäftigtenanteilen gemessen entfielen freilich 49% auf AG., 46% auf G. m. b. H., 3% auf KG. und 2% auf Zweigniederlassungen. Keine der 49 antwortenden US-Firmen hatte die Rechtsform der G. m. b. H. & Co. KG.

Rechtsform der US-Firmen in Österreich (1969; antwortende Firmen)

| | AG | | G. m. b. H. | | KG | | Zweig-niederlassung | | Insgesamt | |
|-----------------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|---------------------|--------------|-----------------|--------------|
| | Zahl der Firmen | Beschäftigte | Zahl der Firmen | Beschäftigte | Zahl der Firmen | Beschäftigte | Zahl der Firmen | Beschäftigte | Zahl der Firmen | Beschäftigte |
| Produktionsfirmen | 3 | 7 212 | 13 | 4 195 | 1 | 433 | — | — | 17 | 11 840 |
| % | | 61 | | 35 | | 4 | | — | | 100 |
| Handelsfirmen | 3 | 1 299 | 21 | 3 441 | 1 | 167 | 2 | 256 | 27 | 5 163 |
| % | | 25 | | 67 | | 3 | | 5 | | 100 |
| Dienstleistungsfirmen | 1 | 63 | 3 | 489 | — | — | 1 | 76 | 5 | 628 |
| % | | 10 | | 78 | | — | | 12 | | 100 |
| Insgesamt | 7 | 8 574 | 37 | 8 125 | 2 | 600 | 3 | 332 | 49 | 17 631 |
| % | | 49 | | 46 | | 3 | | 2 | | 100 |

¹⁾ Siehe dazu ausführlich O. Grünwald, F. Lacina, a. a. O.

Die räumliche Streuung der US-Firmen in Österreich ist gering; mit wenigen Ausnahmen (z. B. Radenthein, Wels) haben alle ihren Sitz in Wien.

Investitionsmotive und Wettbewerbsfähigkeit

In den älteren nationalökonomischen Theorien wurde ein internationales Zinsgefälle als Ursache zwischenstaatlicher Kapitalbewegungen angesehen²⁾. Relativ kapitalreiche Länder mit niedrigerem Zins exportieren Kapital in relativ kapitalarme Länder mit höherem Zins. Dadurch gleichen sich (zumindest der Tendenz nach) die Zinssätze der einzelnen Länder einander an.

Die „Zinssatz-Theorie“ vermag jedoch nicht zu erklären, warum sich die Investoren nicht darauf beschränken, Kapital auf den organisierten Kapitalmärkten anzulegen, sondern Direktinvestitionen vornehmen und die Geschäftsführung des Zweigbetriebes im Ausland kontrollieren. Auch ziehen manche Direktinvestitionen gar keine internationalen Kapitalbewegungen nach sich. Das Stammhaus kann z. B. Kredite in dem Land aufnehmen, wo es Zweigbetriebe errichtet, oder eine Beteiligung gegen Überlassung von „know-how“ erwerben.

Die klassische Theorie der internationalen Kapitalbewegungen paßt somit nicht auf Direktinvestitionen. Man hat daher neue und realistischere Erklärungen entwickelt, die die Marktstrategie von Großkonzernen und ihre Wettbewerbsfähigkeit auf Märkten mit unvollständiger Konkurrenz berücksichtigen. Sie beruhen auf folgendem Grundgedanken: Besonders amerikanische Großkonzerne bemühen sich, regionale Märkte aufzuspüren, die für bestimmte Produkte einen rasch wachsenden Absatz versprechen. Wenn der Markt in den USA gesättigt ist, werden Absatzmärkte in Drittländern, u. a. auch in Europa, gesucht. Diese Märkte lassen sich von der amerikanischen Produktionsstätte nur schwer und oft mit hohen Kosten beliefern, so daß sich Direktinvestitionen empfehlen. Das gilt insbesondere dann, wenn der Markt eine bestimmte Größe erreicht hat und durch bloße Vertriebsorganisationen nicht mehr effizient betreut werden kann. Die Standorte der Produktionsstätten sind somit primär absatzorientiert. Unterschiede in den Produktionskosten (etwa den Arbeitskosten) spielen zumindest für die Entscheidung, ob eine Produktionsstätte in den USA oder in Übersee errichtet werden soll, nur eine untergeordnete Bedeutung (sie sind jedoch mit entscheidend, wenn es

²⁾ C. Iversen, „Aspects of the Theory of International Capital Movements“, Copenhagen, London 1935. — R. Nurkse, „Internationale Kapitalbewegungen“, Österreichisches Institut für Konjunkturforschung, Wien 1935.

gilt, den konkreten Standort für eine Zweigniederlassung in Westeuropa festzulegen)

Die Suche nach expandierenden Märkten und die absatzorientierte Standortwahl kann mit dem Ziel der Gewinnmaximierung (vor allem auf mittlere und längere Sicht) vereinbar sein. In diesem Fall wird das Wachstum eines nach Produkten und Gebieten abgegrenzten Marktes als Indikator für Gewinnchancen angesehen. Die marktorientierte Unternehmensstrategie wird jedoch insbesondere dann dominieren, wenn Unternehmungen (was für Großkonzerne häufig behauptet wird) mehr nach maximalem Umsatz oder nach maximaler Sicherheit (Risikostreuung) streben als nach maximalem Gewinn.

Die hier skizzierte Unternehmensstrategie wird durch die schriftlichen und mündlichen Auskünfte der befragten Firmen großteils bestätigt. Nach Angaben der Produktionsfirmen (15 von 17) entschlossen sich ihre Muttergesellschaften hauptsächlich deshalb zu Direktinvestitionen in Österreich, weil österreichische Standorte die Chance hatten, expandierende Märkte effizient zu betreuen. Sechs Firmen hätten ohne die Investitionen Marktverluste zu erwarten gehabt. Nur für zwei Firmen spielte der Markt keine Rolle. In einem Fall waren Rohstoffvorkommen (Magnesit) ausschlaggebend, im anderen war die ursprüngliche deutsche Muttergesellschaft in die Hände eines internationalen US-„Konglomerat“-Konzerns übergegangen. Bei der Übernahme der österreichischen Firma durch die deutsche hatten aber auch marktüberlegungen eine entscheidende Rolle gespielt.

Acht Firmen gaben an, daß dank der Direktinvestitionen der österreichische Markt „viel leichter und besser“ betreut werden könne, eine Firma bezeichnete die Marktbetreuung als „etwas leichter“. Nur vier Firmen produzieren ausschließlich (oder fast ausschließlich) für den österreichischen Markt. Fünf Firmen nannten ausdrücklich den Ostmarkt als wichtigen Grund für die Direktinvestitionen, da sich in Österreich „räumlich und menschlich die besten Ansatzpunkte für Ostgeschäfte“ befänden. Eine weitere Firma bezeichnet den Ostmarkt als längerfristiges Ziel. Nur für zwei Firmen war der EFTA-Markt ausschlaggebend für die Wahl des Standortes in Österreich.

In einer Reihe von Fällen wurden von US-Konzernen in Österreich Produktionen erworben oder gegründet, die im Produktionsprogramm der Muttergesellschaft nicht enthalten sind. Typisch hierfür ist der Erwerb einer österreichischen Plastikmaschinenfabrik durch einen amerikanischen Papier- und Verpackungsmittelkonzern, der sich für den Betrieb vor allem deshalb interessierte, weil der Weltmarkt für Extruder besonders expansiv ist (Umsatzsteigerung etwa 20% pro Jahr). In großen „Konglo-

merat“-Konzernen ist neben der Expansion die Diversifikation ein wichtiges Ziel. Der ITT-Konzern hat beispielsweise in Österreich eine Telefonfabrik, eine Radiofabrik, eine Armaturenfabrik, eine Erzeugung von Eisenbahnsicherungsanlagen, daneben eine Autovermietung und eine eigene Gesellschaft zur Betreuung des Ostmarktes.

Amerikanische Direktinvestitionen im Ausland wurden in vielen Fällen dadurch gefördert, daß Großkonzerne in ihrem Heimatland nur beschränkte Expansionsmöglichkeiten hatten. Sieben US-Industriefirmen in Österreich gaben an, daß das Wachstum ihrer Muttergesellschaften in den USA durch die amerikanische Antitrust-Gesetzgebung¹⁾ behindert werde, zwei Firmen bezeichneten die Sättigung des US-Marktes als Expansionshindernis.

Alle anderen Motive für Direktinvestitionen, insbesondere niedrigere Produktionskosten, spielten eine vergleichsweise geringe Rolle. Die Frage, ob die Produktionskosten im Konzern zwischen Österreich und den USA differieren, wurde von 14 Firmen beantwortet. Danach sind nur in drei Konzernen die Produktionskosten in Österreich „erheblich geringer“ als in den USA; in einer Firma sind sie „etwas geringer“. Drei Firmen gaben „ungefähr gleich hohe“ und zwei „höhere“ Produktionskosten an. In fünf Fällen hat die Muttergesellschaft in den USA keine vergleichbare Produktion.

Lohnkostenunterschiede zwischen den USA und Österreich wurden nur von zwei Firmen als Mitgrund für die Investitionsentscheidung genannt. Die übrigen 15 Firmen hielten sie für nicht maßgeblich, obwohl die Lohnkosten in Österreich (nach Schätzungen der Firmen) im allgemeinen um mehr als die Hälfte geringer sind als in den USA.

In der Literatur werden häufig als Ursachen für absatzorientierte Direktinvestitionen Ersparnisse an Transportkosten und Zöllen genannt. Drei Firmen haben eine sehr transportkostenempfindliche Produktion, so daß eine Einfuhr aus den USA nicht in Frage käme. Für sie sind die Transportkosten ein entscheidender Faktor für die Direktinvestition. Zwei weitere Firmen gaben Transportkostensparnisse von etwa 12% des Brutto-Produktionswertes an. In allen anderen Firmen haben die Transportkosten die Investitionsentscheidungen nicht beeinflusst. Die Zollersparnis wurde von fünf Firmen als Mitgrund für die Direktinvestitionen bezeichnet. Darunter sind jene zwei Firmen, die zur Belieferung des EFTA-

¹⁾ Dieser Faktor wird auch hervorgehoben von B. Balassa, „American Direct Investments in the Common Market“, Banca Nazionale del Lavoro, Rom, Juni 1966: „The antitrust legislation in the United States provides an incentive for investing abroad“. „... The purchase of foreign companies becomes an important avenue of expansion.“

Marktes gegründet wurden. Bei den anderen Firmen spielt die Zollersparnis keine oder eine untergeordnete Rolle. Das hängt zum Teil damit zusammen, daß es sich häufig um Produkte handelt, die von keiner österreichischen Firma hergestellt und daher nicht hoch verzollt werden. Im allgemeinen scheinen die nur schwer quantifizierbaren „Führungsvorteile“ ein wichtigeres Motiv für die Absatzorientierung der Produktionsstätten zu sein als die meßbaren Kosten der Raumüberwindung und des Grenzübertrittes.

Ein gewisser positiver, wenn auch keineswegs entscheidender Einfluß wurde von vier Firmen der wirtschaftlichen und politischen Stabilität Österreichs und von sieben Firmen der Neutralität Österreichs zugeschrieben. „Regionalpolitische incentives“ waren in keinem Fall für die Investitionsentscheidung maßgebend.

In drei Fällen spielten bisher nicht genannte Sonderfaktoren eine wichtige Rolle. In zwei Fällen wurde technisches „„know-how““ (Erzeugung von Kunststoffskiern und Extruder) genutzt, das in Österreich entwickelt wurde. Im dritten Fall wurde ins Kalkül gezogen, daß man auf dem österreichischen Arbeitsmarkt Mittelschulingenieure eher findet als in der BRD.

Ursachen der US-Direktinvestitionen in Österreich

| | Zahl der affirmativen Antworten |
|--|---------------------------------|
| Marktfaktoren (insgesamt) | 15 |
| Leichtere Betreuung des österreichischen Marktes | 9 |
| Betreuung des Ostmarktes | 5 |
| Betreuung des EFTA-Marktes | 2 |
| Muttergesellschaft stößt in den USA an Antitrustgrenze | 7 |
| Muttergesellschaft stößt in den USA an Marktgrenze | 2 |
| Geringere Produktionskosten in Österreich | 4 |
| Geringere Lohnkosten in Österreich | 2 |
| Transportkostensparnis | 5 |
| Zollersparnis | 5 |
| Politische und wirtschaftliche Stabilität Österreichs | 4 |
| Neutralität Österreichs | 7 |
| Vorhandenes technisches „know-how“ | 2 |
| Verfügbarkeit von Mittelschulingenieuren | 1 |

Die Motive amerikanischer Gesellschaften können nur teilweise erklären, warum es zu Direktinvestitionen in Österreich kam. Wenn Produktionsstandorte in Österreich günstige Marktchancen bieten, muß man sich fragen, wieso diese Chancen nicht von heimischen Firmen wahrgenommen wurden, die mit dem Markt und den Behörden besser vertraut sind. Anscheinend verfügen die amerikanischen Gesellschaften über andere Vorteile im monopolistischen Wettbewerb¹⁾, die schließlich den Ausschlag geben.

Häufig wird argumentiert, daß schon die Größe den amerikanischen Konzernen entscheidende Wettbewerbsvorteile sichert. Dank ihrer Größe könnten sie

effizient forschen, sich leichter Kapital beschaffen und wirksamer werben. Die Erhebung für Österreich ist in dieser Hinsicht lückenhaft, doch können auf Grund der vorliegenden Daten die Größenrelationen skizziert werden. Die Mutterkonzerne von elf US-Firmen in Österreich (die diese Frage beantworteten) hatten 1969 587.000 Beschäftigte, fast so viel wie die gesamte österreichische Industrie (616.000). Der Umsatz der Konzerne von 15 antwortenden Firmen belief sich auf 253.538 Mill. S gegenüber einem Umsatz der österreichischen Industrie von 180.657 Mill. S. Die gesamten Forschungs- und Entwicklungsausgaben von elf amerikanischen Konzerngesellschaften österreichischer Firmen erreichten schließlich 1969 mit 7.568 Mill. S ein Vielfaches der Forschungsausgaben der österreichischen Industrie, die nach einer Erhebung der Bundeskammer 1966 950 Mill. S aufwandte.

Eine nähere Betrachtung läßt jedoch erkennen, daß die Größe der Mutterfirmen den Wettbewerbsvorsprung amerikanischer Firmen nicht hinreichend erklären kann. In diesem Zusammenhang ist vor allem interessant, warum sich jene neun österreichischen Firmen, die ganz oder teilweise in amerikanischen Hände übergingen, zum Verkauf entschlossen. Alle neun Firmen sind industrielle Mittelbetriebe im weitesten Sinne (etwa 100 bis 1.000 Beschäftigte). Nach Angaben des neuen Managements waren in acht Fällen Mängel der Unternehmensführung ausschlaggebend oder mitverantwortlich. In fünf Fällen führte ausschließlich mangelhaftes Management, vor allem schlechtes Rechnungs- und Planungswesen, zu hoher Verschuldung, Verlusten und zum Verkauf. Ausgezeichnete technische Leistungen hatten zwar meist eine rasche Expansion ermöglicht, doch fehlte es an adäquater finanzieller Leitung. In drei Fällen waren Managementfaktoren nur Mitursache neben zu kleinem Forschungspotential. Zwei dieser Firmen stellten auch fest, daß sie allein nicht die nötigen Stückzahlen in der Produktion realisieren konnten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Nur in einem Unternehmen hatten Managementfaktoren keinen Einfluß. Die amerikanische Mehrheitsbeteiligung wurde vielmehr eingeräumt, um Zutritt zum sonst nicht verfügbaren technischen „know-how“ der amerikanischen Gesellschaft zu erhalten.

Diese Informationen deuten somit darauf hin, daß der Rückstand in den Managementmethoden häufig eine gewichtigere Schwäche der heimischen Industrie ist als der Rückstand in der Technologie. Man muß jedoch weiter gehen und fragen: Warum haben nicht andere österreichische Unternehmen die zum Verkauf angebotenen Firmen erworben? Beim Kauf (im Gegensatz zum laufenden Betrieb) mag tatsächlich die Größe der amerikanischen Konzerne und

¹⁾ Siehe auch C. P. Kindleberger, „American Business Abroad“, New Haven, London 1969.

ihre überlegene Finanzkraft den Ausschlag gegeben haben. Es gibt in Österreich nur wenige Firmen, die das zum Erwerb eines industriellen Mittelbetriebes notwendige Kapital aufbringen könnten, oder Kreditunternehmungen, die in größerem Umfang Beteiligungen erwerben

In manchen Fällen hätten vermutlich auch eine rechtzeitige Konzentration in der österreichischen Industrie verhindern können, daß einzelne Firmen notleidend werden. Zwei der Firmen, die für den internationalen Wettbewerb allein zu klein waren, gehören Branchen an (Aufzugindustrie, Radioindustrie), in denen jeweils mehrere österreichische Produzenten tätig sind. Inzwischen hat sich der Großteil dieser Firmen mit verschiedenen ausländischen Gesellschaften arrangiert und es liegt die Frage nahe, ob nicht eine Zusammenarbeit der österreichischen Firmen untereinander wettbewerbsfähige Einheiten geschaffen hätte. In der Aufzugindustrie dürften die USA vor allem in der technischen Entwicklung einen schwer erreichbaren Vorsprung haben. In der Radioindustrie hingegen hätte möglicherweise durch eine rechtzeitige Konzentration (bevor einzelne Firmen in finanzielle Schwierigkeiten gerieten) ein lebens- und wettbewerbsfähiges österreichisches Unternehmen entstehen können.

Die Wettbewerbsvorteile der neugegründeten US-Firmen liegen nicht so deutlich auf der Hand. Drei Firmen wurden bereits vor dem Ersten Weltkrieg gegründet. Zumindest zwei dieser Firmen verdankten damals ihr Entstehen der Finanzkraft und dem technischen „know-how“ der Mutterfirma. Diese Firmen sind heute in Österreich gut eingeführt und profitieren vor allem von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen der Mutterkonzerne. Vier Firmen setzen sich in erster Linie auf Grund intensiven Marketings, verbunden mit moderner Marktforschung durch. Nur eine davon (Wasch- und Toiletteartikel) profitiert entscheidend von der Größe des Konzerns, da sie zur Markteroberung und -bekämpfung einen sehr hohen Werbeaufwand benötigt. Die anderen werden durchwegs von mittelgroßen, heimischen Firmen konkurrenziert. Eine einzige (vor kurzem gegründete) Firma, deren Mutterfirma kein Großkonzern ist, behauptet sich dank Produktdifferenzierung, d. h. sie erzeugt hochspezialisierte Produkte (als Zulieferer der Computer-Industrie). Insgesamt läßt sich feststellen, daß von den acht Neugründungen nur drei Firmen ihre Wettbewerbsstärke auf die Größe der Mutterfirma stützen.

Die Motive für die Gründung (ausnahmsweise auch Übernahme) von *Nicht-Produktionsunternehmungen* in Österreich sind viel einfacher als jene von Produktionsfirmen zu erfassen. Ein Unternehmen er-

Faktoren der wettbewerbsmäßigen Überlegenheit amerikanischer Produktionsfirmen

| | Zahl der Antworten |
|---|--------------------|
| 1 Beteiligungen | |
| Besseres Management | 8 |
| Zutritt zu technischem „know-how“ | 2 |
| Hoher Forschungs- und Entwicklungsaufwand | 4 |
| Höhere Stückzahlen in der Produktion | 2 |
| Faktoren, die mit der Größe des Mutterkonzerns zusammenhängen (Insgesamt) | 4 |
| 2 Neugründungen | |
| Gutes Marketing | 4 |
| Hoher Werbeaufwand | 1 |
| Spezialprodukt | 1 |
| Höhere Stückzahlen in der Produktion | 1 |
| Hoher Forschungs- und Entwicklungsaufwand | 1 |
| Faktoren, die mit der Größe des Mutterkonzerns zusammenhängen (Insgesamt) | 3 |

richtet im Ausland eine Niederlassung, um einen Markt mit erprobter Aufnahmefähigkeit besser betreuen zu können. Dieser Grund wird erwartungsgemäß von allen 27 antwortenden US-Handelsfirmen in Österreich genannt. Die meisten sprechen von „wesentlich besserer“ Marktbetreuung, entweder im Vergleich zur früheren Belieferung aus dem Ausland (Exporte) oder häufiger im Vergleich zur Betreuung durch einen Generalvertreter, dessen Tätigkeit meist als nicht so leicht kontrollierbar und nicht so effizient bezeichnet wird. Für manche Großkonzerne war die Gründung einer Niederlassung in Österreich nur ein Glied im Aufbau einer weltweiten Vertriebsorganisation. Die Bedeutung für die Marktbetreuung wird dadurch unterstrichen, daß die meisten Unternehmen ohne die Direktinvestitionen Marktverluste erwartet hätten. Ein Sonderfall sind die Ölfirmen, die zu vertikaler Konzentration neigen und ihren Absatz durch Tankstellennetze sichern.

16 der 27 Firmen beliefern ausschließlich den österreichischen Markt, elf betreuen außerdem schwerpunktmäßig den osteuropäischen Markt, meist die CSSR, Ungarn und die Balkanstaaten, selten Polen oder die Sowjetunion. In keinem Fall werden von Österreich aus westeuropäische Märkte bearbeitet, auch nicht der EFTA-Markt. In Österreich befindet sich keine europäische Zentrale eines US-Konzerns (sie ist meist in England, Belgien, Deutschland, Frankreich oder in der Schweiz). Einige nur durch Handelsfirmen vertretene Konzerne planen in näherer Zeit Produktionsstätten in Westeuropa zu errichten, ob in Österreich oder einem Nachbarland ist noch nicht entschieden.

Dienstleistungsbetriebe werden von amerikanischen Firmen in Österreich aus ähnlichen Gründen errichtet wie Produktionsbetriebe. Meist werden Marktlücken aufgespürt, die von heimischen Firmen nicht geschlossen werden. Die Firmen betreuen häufig internationale Kunden und vermitteln internationale

Kontakte. Die Gründung amerikanischer Banken in Österreich folgte der Niederlassung ausländischer, insbesondere amerikanischer Firmen. Das Service der Banken konzentriert sich (begünstigt durch ihr weltweites Netz) auf internationale Geschäfte, die für ausländische Firmen in Österreich und österreichische Unternehmen besser abgewickelt werden können als durch Korrespondenten. Auch Ostkontakte spielen eine gewisse Rolle. Fremdenverkehrsbetriebe werden für internationale Kunden errichtet (z. B. Hotel Vienna Intercontinental speziell für den Hotelbedarf von Panam-Touristen). Amerikanische Werbeagenturen wollen internationalen Kunden auch in Österreich Agentur-Service nach internationalem Stand bieten

Auswirkungen auf die heimische Wirtschaft

Im vorigen Abschnitt wurde dargelegt, daß ausländische Unternehmen und Beteiligungen weniger den Charakter internationaler Kapitalbewegungen, sondern vielmehr jenen von Investitionen im Ausland haben. Entsprechend sind auch ihre Auswirkungen zu analysieren. Jene Autoren, die in Direktinvestitionen nur zwischenstaatliche Kapitalbewegungen sahen, beschränkten sich darauf, ihre Auswirkungen auf die Zahlungsbilanz darzustellen¹⁾. Die empirischen Untersuchungen ausländischer Direktinvestitionen in den letzten Jahren berücksichtigen jedoch bereits weiterreichende Auswirkungen²⁾. Auch in der vorliegenden Studie werden neben den Zahlungsbilanzeffekten hauptsächlich die Auswirkungen auf Wettbewerb und Märkte, technisches „know-how“, Managementmethoden und Arbeitsmarkt erörtert.

Zahlungsbilanz

Ausländische Direktinvestitionen können die Zahlungsbilanz des Empfängerlandes positiv beeinflussen (aktivieren), indem Kapital zugeführt wird und neue Produktion Importe ersetzt oder zusätzliche Exporte ermöglicht. Andererseits wird die Zahlungsbilanz belastet, wenn Dividenden, Zinsen und diverse Gebühren (Lizenzgebühren, Managementgebühren usw.) gezahlt werden und die Direktinvestition zusätzliche Importe nach sich zieht. In der Theorie wird im allgemeinen angenommen, daß Direktinvestitionen die Zahlungsbilanz des Empfängerlandes auf

kurze Sicht aktivieren. Auf längere Sicht jedoch dürften negative Effekte überwiegen. Die Gewinne werden einige Zeit re-investiert, später aber, wenn die Kapitalakkumulation einen bestimmten Umfang erreicht hat, zumindest teilweise ausgeschüttet. Die Gewinnüberweisungen sind dann im Vergleich zur ursprünglichen Kapitalzufuhr ziemlich hoch³⁾.

Über die Finanzierung der amerikanischen Direktinvestitionen in Österreich und über die re-investierten oder ausgeschütteten Gewinne liegen keine Statistiken vor. Auch die Firmenangaben sind aus begreiflichen Gründen unvollständig und nicht sehr präzise. Es muß daher auf Globaldaten über US-Direktinvestitionen zurückgegriffen werden. Sie lassen zwar keine unmittelbaren Rückschlüsse auf Österreich zu, haben jedoch den Vorteil, daß sie die Grundzüge der Geschäftspolitik der US-Konzerne deutlicher erkennen lassen als Länderergebnisse, die häufig von Zufallseinflüssen bestimmt werden.

Gemäß den vom US Department of Commerce publizierten Statistiken wurde die jährliche Zunahme der gesamten US-Direktinvestitionen im Ausland im Durchschnitt der sechziger Jahre zu knapp zwei Drittel durch Kapitalzufuhr und zu etwas mehr als einem Drittel durch nicht ausgeschüttete Gewinne finanziert. Der Quotient aus Netto-Kapitalzufluß und re-investierten Gewinnen schwankte in den einzelnen Jahren ohne ausgeprägte Tendenz zwischen 1,3 und 2,3. Bei den Direktinvestitionen in Europa verlief die Entwicklung anders. Dort war der Quotient 1957 und 1958 noch niedriger als 1, hatte aber in den sechziger Jahren eine deutlich steigende Tendenz und lag über dem Durchschnitt aller US-Direktinvestitionen. 1966 und 1967 erreichten die Kapitalzufuhren das Vier- und Fünffache der nicht ausgeschütteten Gewinne. Erst 1968 folgte ein Rückgang auf das 2,3fache, als die ursprünglich von der US-Regierung nur empfohlenen Beschränkungen der Direktinvestitionen im Ausland zwingend vorgeschrieben wurden.

Aus den publizierten Statistiken kann nicht die umstrittene Frage beantwortet werden, inwieweit das Kapital für Direktinvestitionen (ohne re-investierte Gewinne) aus den USA stammt oder in Europa aufgenommen wurde. Der in den angeführten Statistiken ausgewiesene Netto-Kapitalzufluß enthält auch die Kapitalaufnahme im Ausland. Für die Jahre 1965 bis 1968 wurden Zahlen veröffentlicht, wie viele Wertpapiere US-Gesellschaften im Ausland zur Finanzierung von Direktinvestitionen begaben. Danach wurden auf diese Art 785 Mill. \$ oder 26% des gesamten Netto-Kapitalzuflusses für US-Direktinvestitionen 1968 (3.025 Mill. \$) finanziert. In den Jahren vorher

¹⁾ So auch C. P. Kindleberger, „International Economics“, 4. ed., Homewood, Illinois 1968. Obwohl er den weiteren Charakter der Direktinvestitionen bereits erkennt, beschreibt er nur ihre Auswirkungen auf die Zahlungsbilanz.
²⁾ Z. B. J. H. Dunning, a. a. O. — A. W. Johnstone, a. a. O. — A. E. Safarian, a. a. O. — D. T. Brash, a. a. O.

³⁾ C. P. Kindleberger, „International Economics“, a. a. O.

Finanzierungsquellen der US-Direktinvestitionen

| | Jährl. Zunahme der US-Direktinvestitionen | Insgesamt | | Jährl. Zunahme der US-Direktinvestitionen | Europa | | Relation | |
|---------|---|---------------------|------------------------|---|---------------------|------------------------|---|-----------|
| | | Netto-Kapitalzufluß | Re-investierte Gewinne | | Netto-Kapitalzufluß | Re-investierte Gewinne | Netto-Kapitalzufluß zu re-investierte Gewinne | Insgesamt |
| Mill \$ | | | | | | | | |
| 1957 | 3.141 | 2.482 | 1.363 | 473 | 287 | 294 | 1 82 | 0 98 |
| 1958 | 1.993 | 1.181 | 945 | 422 | 190 | 238 | 1 25 | 0 80 |
| 1959 | 2.480 | 1.439 | 1.081 | 727 | 466 | 258 | 1 33 | 1 81 |
| 1960 | 2.130 | 1.674 | 1.266 | 1.391 | 962 | 363 | 1 32 | 2 65 |
| 1961 | 2.832 | 1.599 | 1.054 | 1.051 | 724 | 332 | 1 52 | 2 18 |
| 1962 | 2.559 | 1.654 | 1.198 | 1.188 | 868 | 292 | 1 38 | 2 97 |
| 1963 | 3.460 | 1.976 | 1.507 | 1.410 | 924 | 513 | 1 31 | 1 80 |
| 1964 | 3.744 | 2.328 | 1.431 | 1.789 | 1.388 | 408 | 1 63 | 3 40 |
| 1965 | 4.994 | 3.468 | 1.542 | 1.856 | 1.479 | 408 | 2 25 | 3 63 |
| 1966 | 5.303 | 3.639 | 1.739 | 2.227 | 1.813 | 435 | 2 09 | 4 17 |
| 1967 | 4.709 | 3.154 | 1.598 | 1.714 | 1.480 | 269 | 1 97 | 5 50 |
| 1968 | 5.270 | 3.025 | 2.142 | 1.460 | 995 | 441 | 1 41 | 2 26 |

Q: Survey of Current Business

blieb der Anteil allerdings unter 10%. Diese Zahlen enthalten nicht von US-Gesellschaften aufgenommene Bankkredite sowie von ausländischen US-Tochtergesellschaften selbst begebene Wertpapiere.

Die Gewinne der amerikanischen Firmen im Ausland entwickelten sich insgesamt ziemlich stetig, regional jedoch unterschiedlich. Die Gewinnrate (Gewinne in Prozent des Buchwertes der Direktinvestitionen) aller US-Direktinvestitionen im Ausland lag in den sechziger Jahren bei 10% bis 11%. In Europa ging sie von 11,5% im Jahr 1960 bis auf 6,4% im Jahr 1967 zurück und erreichte 1968 7,0%. Ob die Erträge tatsächlich sanken oder ob sie bloß verschleiert und in Form diverser Gebühren (Lizenz-, Managementgebühren usw.) transferiert wurden, läßt sich nicht feststellen. Jedenfalls wurden besonders aus Europa in den sechziger Jahren in steigendem Maße Gebühren überwiesen. (Das kann allerdings auch eine Folge der zahlreichen Neugründungen sein, denn in der Anfangsphase eines Unternehmens sind die „Diversen Gebühren“ besonders hoch, wogegen sich die Gewinne erst später einstellen.)

Von den amerikanischen Firmen im Ausland wurden jährlich rund 70% der erzielten Gewinne in Form von Dividenden oder Zinsen ausgeschüttet und transferiert. In Europa war der Anteil etwas geringer. Er bewegte sich in der ersten Hälfte der sechziger Jahre zwischen 50% und 60%, in der zweiten Hälfte (bis 1968) zwischen 60% und 70%. Nur im Rezessionsjahr 1967 stieg der Anteil der ausgeschütteten Gewinne aller US-Firmen im Ausland (auch jener in Europa) auf 75%.

Wenn die Tochtergesellschaften amerikanischer Konzerne in Europa einen etwas kleineren Anteil der Gewinne ausschütteten als die der europäischen Tochtergesellschaften in außereuropäischen Ländern, so könnte sich das zum Teil damit erklären, daß die jährlich nach den USA transferierten „Diversen Gebühren“ aus Europa relativ hoch sind. Diese Transfers der europäischen Tochterfirmen betragen (in Prozent der Zinsen und Dividenden ausgedrückt) bereits 1961 33% (insgesamt 18%) und erreichten 1968 59% (insgesamt 26%). Während die

Gewinnentwicklung der US-Direktinvestitionen

| | Insgesamt | | Europa | |
|------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|
| | Gewinne Mill. \$ | Gewinnrate ¹⁾ | Gewinne Mill. \$ | Gewinnrate ¹⁾ |
| 1957 | 3.561 | 14.1 | 582 | 14.0 |
| 1958 | 3.034 | 11.1 | 582 | 12.7 |
| 1959 | 3.255 | 10.9 | 709 | 15.5 |
| 1960 | 3.566 | 11.2 | 769 | 11.5 |
| 1961 | 3.815 | 11.0 | 837 | 10.8 |
| 1962 | 4.235 | 11.4 | 844 | 9.5 |
| 1963 | 4.587 | 11.3 | 996 | 9.6 |
| 1964 | 5.071 | 11.4 | 1.115 | 9.2 |
| 1965 | 5.460 | 11.0 | 1.176 | 8.4 |
| 1966 | 5.702 | 10.4 | 1.161 | 7.2 |
| 1967 | 6.034 | 10.1 | 1.143 | 6.4 |
| 1968 | 7.010 | 10.8 | 1.365 | 7.0 |

Q: Survey of Current Business — ¹⁾ Gewinne in Prozent der Direktinvestitionen (Buchwert).

Transferierte Gewinne und Gebühren aus US-Direktinvestitionen

| | Insgesamt | | | | Europa | | | |
|------|--------------------|------------|--------------------------------|------------|--------------------|------------|--------------------------------|------------|
| | Dividenden, Zinsen | | Diverse ¹⁾ Gebühren | | Dividenden, Zinsen | | Diverse ¹⁾ Gebühren | |
| | Mill. \$ | 1961 = 100 | Mill. \$ | 1961 = 100 | Mill. \$ | 1961 = 100 | Mill. \$ | 1961 = 100 |
| 1957 | 2.249 | 81.3 | 241 | 53.8 | 281 | 57.8 | 58 | 36.0 |
| 1958 | 2.140 | 77.3 | | | 339 | 69.8 | | |
| 1959 | 2.228 | 80.5 | | | 443 | 91.2 | | |
| 1960 | 2.355 | 85.1 | | | 397 | 81.7 | | |
| 1961 | 2.768 | 100.0 | 448 | 100.0 | 486 | 100.0 | 161 | 100.0 |
| 1962 | 3.044 | 110.0 | 548 | 122.3 | 526 | 108.2 | 210 | 130.4 |
| 1963 | 3.129 | 113.0 | 660 | 147.3 | 507 | 104.3 | 272 | 168.9 |
| 1964 | 3.674 | 132.7 | 756 | 168.8 | 659 | 135.6 | 305 | 189.4 |
| 1965 | 3.963 | 143.2 | 924 | 206.3 | 768 | 158.0 | 381 | 236.6 |
| 1966 | 4.045 | 146.1 | 1.030 | 229.9 | 729 | 150.0 | 443 | 275.2 |
| 1967 | 4.518 | 163.2 | 1.136 | 253.6 | 849 | 174.7 | 473 | 293.8 |
| 1968 | 4.985 | 180.1 | 1.279 | 285.5 | 915 | 188.3 | 536 | 332.9 |

Q: Survey of Current Business — ¹⁾ U. a. Lizenzgebühren, Managementgebühren.

ausgeschütteten Gewinne (Zinsen, Dividenden) im gleichen Zeitraum um 88% (insgesamt 80%) stiegen, nahmen die „Diversen Gebühren“ um 233% (insgesamt 186%) zu.

Faßt man die mit US-Direktinvestitionen im Ausland verbundenen Kapitaltransaktionen zusammen, so war der Rückfluß von ausgeschütteten Gewinnen in den sechziger Jahren fast jedes Jahr größer (einschließlich der „Diversen Gebühren“ sogar erheblich größer) als der Netto-Zufluß von US-Kapital (unabhängig von der Quelle dieses US-Kapitals). Das gilt jedoch nicht für Europa. Dort war (wie erwähnt wurde) der Kapitalzufluß vergleichsweise größer, und er übertraf in jedem Jahr die Summe von ausgeschütteten Gewinnen und „Diversen Gebühren“ — ausgenommen 1968, als die US-Direktinvestitionen durch die Regierung gedrosselt wurden.

Was für Westeuropa gilt, könnte im großen und ganzen auch für Österreich zutreffen. Wie im historischen Überblick dargelegt wurde, entstand der größte Teil der US-Direktinvestitionen in Österreich (31 von 49 antwortenden Firmen, oder 63%) erst in den sechziger Jahren. Die Firmen berichteten, daß im allgemeinen bei der Gründung einer amerikanischen Firma oder der Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen US-Kapital bereitgestellt, weiteres Eigenkapital aber überwiegend aus Gewinnen gebildet wurde. In einzelnen Interviews wurde angedeutet, daß die US-Direktinvestitionen in Österreich häufig mit Kapital finanziert wurden, das in verschiedenen westeuropäischen Ländern aufgenommen wurde.

Gelegentlich wird vermutet, daß Tochterfirmen ihre Gewinne nicht offen, sondern aus steuerlichen Erwägungen „versteckt“ transferieren, etwa indem sie überhöhte Preise für Bezüge von der Muttergesellschaft oder von Tochtergesellschaften in anderen Ländern mit niedrigen Steuersätzen zahlen. Schlüssige Belege für oder wider diese Auffassung lassen sich naturgemäß nur schwer finden. Einen groben Hinweis liefert die Steuerleistung. Von den befragten Firmen in Österreich gaben 36 ihre Steuerleistung vom Einkommen, Ertrag und Vermögen im Jahr 1969 an. Diese Firmen zahlten im Durchschnitt direkte Steuern im Ausmaß von 24% der Brutto-Lohn- und -Gehaltssumme, die Produktionsfirmen 12% und die übrigen Firmen 41%. Zum Vergleich sei erwähnt, daß die Steuerleistung aller österreichischen Aktiengesellschaften und jener in Industrie und Bergbau tätigen im Jahr 1966 jeweils 16% der Lohn- und Gehaltssumme betrug. Dieser Vergleich hinkt in verschiedener Hinsicht (die Steuersätze waren 1969 höher als 1966, die Lohn- und Gehaltssumme ist keine einwandfreie Bezugsgröße usw.).

Er läßt jedoch erkennen, daß zumindest keine entscheidenden Unterschiede in der durchschnittlichen Steuerleistung zwischen amerikanischen und anderen Firmen in Österreich bestand.

Die Zahlungsbilanz wird nicht nur durch Kapital- und Gewinntransfers, sondern auch durch Exporte und Importe der amerikanischen Tochterfirmen beeinflusst. Diese Wirkungen lassen sich ebenfalls nur grob schätzen, da nicht bekannt ist, wie die heimischen Produktionsfaktoren (insbesondere die in US-Firmen tätigen Arbeitskräfte) eingesetzt worden wären, wenn die US-Konzerne nicht in Österreich investiert hätten. Die Angaben der Firmen über ihre Export- und Importintensität stützen jedoch die Annahme, daß die US-Direktinvestitionen das Handelsbilanzdefizit senkten.

Im Jahr 1969 wurden von 16 amerikanischen Industriefirmen in Österreich Waren im Wert von 1.984,1 Mill. S exportiert, das sind immerhin 3,8% der gesamten österreichischen Industrieexporte. Der Anteil der Exporte am Umsatz betrug 57%, verglichen mit 29% in der Gesamtindustrie. Die meisten US-Firmen sind exportorientiert. Nur fünf Firmen exportieren weniger als 10%, sechs Firmen mehr als 60% ihres Umsatzes. Die hohe durchschnittliche Exportquote hängt zum Teil damit zusammen, daß sieben der neun von US-Gesellschaften erworbenen österreichischen Firmen stark exportorientiert waren. In diesen Fällen bewirkte der Eigentumswechsel hauptsächlich, daß bereits erschlossene Exportmärkte erhalten blieben. In einigen der übernommenen Firmen (z. B. Wiener Wellpappe) stiegen die Exporte erst nach Übernahme durch den US-Konzern kräftig. Aber auch von den acht Neugründungen haben fünf hohe Exportquoten. Die starke Exportorientierung steht nicht im Widerspruch zur früheren Feststellung, daß eines der Motive für Direktinvestitionen in Österreich die Erschließung des heimischen Marktes war. Dank dem großen Produktionsumfang und ihrer Wettbewerbsfähigkeit konnten sich die Firmen einen hohen Anteil am Inlandsmarkt sichern und gleichzeitig viel exportieren.

Die Importe der US-Firmen sind nicht besonders hoch. Die meisten Firmen kaufen ihre Vormaterialien großteils in Österreich. Nur vier von 16 Firmen beziehen weniger als 50% aus Österreich. Vier Firmen geben nennenswerte Zukäufe aus den USA an, die jedoch jeweils 10% des Brutto-Produktionswertes nicht übersteigen. Die meist nur geringen Umlenkungseffekte zugunsten von Importen wurden dadurch mehr als wettgemacht, daß vor allem neu gegründete Betriebe Produkte erzeugen, die früher vorwiegend importiert wurden.

Abhängigkeit von der Muttergesellschaft

Die Muttergesellschaften kontrollieren und lenken die Tochtergesellschaften auf Grund ihrer Eigentumsrechte. Das bedeutet keineswegs, daß alle oder auch nur die meisten Tochterfirmen von einer zentralen Konzernleitung dirigiert werden. Im allgemeinen besteht vielmehr ein weiter Spielraum für selbständiges Handeln. Ein erstes Indiz hierfür ist, daß an der Spitze von elf der untersuchten Produktionsfirmen österreichische Staatsbürger stehen. Zwei davon haben je einen Co-Direktor deutscher Nationalität. Zwei weitere Unternehmen werden von je einem deutschen Staatsbürger, eines von einem Engländer geleitet. Nur drei werden von US-Staatsbürgern geführt. Eines davon, bei dem Gesamtleitung und Finanzdirektion in den Händen zweier Amerikaner liegt, war in sehr schlechtem finanziellen Zustand übernommen worden. Das zweite hatte schon jahrelang Verluste gebracht, als es vom US-Konzern übernommen wurde; hier liegt die offizielle Firmenleitung bei einem Österreicher, die tatsächliche Entscheidungsgewalt obliegt aber einem als Kontaktmann fungierenden US-Staatsbürger. Die dritte Firma ist erst kürzlich gegründet worden und möchte nach der Gründungsperiode die Unternehmensleitung in die Hände eines Österreichers legen.

Als Mindestmaß an Zusammenarbeit mit der Muttergesellschaft ist bei fast allen Firmen ein umfassendes und straffes Berichtswesen zu finden. Eine Firma, die zu 49% dem österreichischen Unternehmensleiter gehört, tauscht regelmäßig nur Produktionszahlen und Entwicklungsergebnisse aus; auch ein zweites, ehemals österreichisches Unternehmen kennt nur eine sehr lockere Berichterstattung. Alle anderen Firmen liefern — gestützt auf das bei US-Firmen sehr weit entwickelte Budgetierungs- und Rechnungswesen — ihren Muttergesellschaften monatlich ins Detail gehende Finanz-, Produktions- und Verkaufsberichte. Neun von 16 darüber Auskunft gebenden Firmen erstatten ihre Berichte direkt nach den USA, sieben an europäische Zentralen (vier nach Deutschland, zwei nach Belgien, eine nach Frankreich). Neben der Berichterstattung an die Konzernzentrale werden innerhalb der meisten Konzerne regelmäßig Daten zwischen den Tochtergesellschaften ausgetauscht, wodurch den einzelnen Firmen wertvolle Informationen über Marktentwicklung, technische Entwicklung u. ä. vermittelt werden.

Über die bloße Kontrollfunktion hinaus gehen die Genehmigungsverfahren für Budgets, im speziellen für Investitionspläne. Jene zwei oben erwähnten Firmen, die nur eine lockere Berichterstattung haben, müssen auch ihre Investitionsvorhaben von der Mut-

terfirma nicht „genehmigen“ lassen; auf Grund ihrer eigenen starken Stellung innerhalb des Konzerns werden die selbst erarbeiteten Investitionspläne nur „abgesprochen“. Die Investitionsvorhaben, zumindest die größeren, aller anderen Firmen müssen von der Muttergesellschaft genehmigt werden. In den meisten Fällen (9 von 14) geht die Initiative von der österreichischen Firma aus, die Pläne werden hier erarbeitet und vom Konzern prompt genehmigt, wenn glaubwürdig gemacht werden kann, daß mit einem bestimmten Ertrag zu rechnen ist. Nur in einem einzigen Fall dauert das Genehmigungsverfahren für größere Investitionsvorhaben sehr lang und verzögert die Durchführung der Investition unnötig, weil sich der Konzern schwer entschließen kann, auf Gewinne zu verzichten und sie für Investitionen zu verwenden. Zwei Firmen gaben an, daß die Initiative zu Investitionen noch meist von der Mutterfirma kommt, eines davon befindet sich in einer Phase der Konsolidierung und Umstellung auf Spezialfertigung, das zweite wurde erst vor kurzem gegründet.

Die Mutterfirma bestellt somit die Leitung, verlangt ein umfassendes Berichtswesen und genehmigt Investitionspläne. Im übrigen kann die Tochterfirma frei disponieren, wenngleich in einzelnen Fällen Schranken gesetzt werden (z. B. Beschränkung auf den Ostmarkt, konzerninterne Aufteilung des Produktionsprogrammes). Nur in zwei Fällen wird auch der laufende Geschäftsbetrieb von „drüben“ geleitet (amerikanische Manager mit Hauptaufenthalt in den USA). Die Kontrolle durch den Konzern ist im allgemeinen unmittelbar nach der Gründung der Tochterfirma besonders straff und wird dann schrittweise gelockert. Sie wird später nur dann verschärft, wenn die Tochterfirmen Verlust erleiden oder ihre Produktion umstellen müssen.

Bei den Nicht-Produktionsfirmen ist der Einfluß der Muttergesellschaften erwartungsgemäß stärker. Insbesondere Handelsfirmen können nur als verlängerte Arme der Mutterfirmen angesehen werden. Überall ist genaueste Berichterstattung vorgeschrieben. Der Spielraum für unabhängiges Handeln variiert aber von Firma zu Firma. Etablierte größere Firmen sind im allgemeinen viel unabhängiger als kleinere Niederlassungen. Persönliche Momente spielen eine große Rolle; eine Handelsfirma, die mehr Eigeninitiative entfaltet, wird weniger vom Konzern dirigiert werden als eine eher passive.

Auch die Personalpolitik wird in Nicht-Produktionsfirmen stärker vom Konzern beeinflusst als in Produktionsfirmen. Das Führungspersonal wird innerhalb der internationalen Konzerne häufig ausgetauscht. Von 18 Nicht-Produktionsfirmen werden nur

fünf von einem österreichischen Staatsbürger geleitet (sieben US-, vier deutsche, ein Schweizer, ein französischer Staatsbürger). Die Bevorzugung amerikanischer Staatsbürger hängt zum Teil damit zusammen, daß sie eher die Möglichkeit für eine Spezialausbildung bei der Muttergesellschaft in den USA haben. Meist ziehen jene Konzerne im Unternehmen groß gewordene US-Staatsbürger für die Leitung heran, die erst in jüngerer Zeit mit dem Aufbau eines Netzes von Tochtergesellschaften im Ausland begonnen haben.

Forschung und technisches „know-how“

Der erwähnte enge Kontakt und intensive Gedanken- und Erfahrungsaustausch zwischen Mutter- und Tochterfirmen praktisch aller amerikanischen Konzerne hat zur Folge, daß US-Firmen durchwegs prompt und umfassend sowohl Managementmethoden und -erfahrungen als auch Forschungs- und Entwicklungsergebnisse des Konzerns kennenlernen und anwenden können. Hinter US-Tochterfirmen steht in dieser Hinsicht ein Potential, das — wie in einem früheren Abschnitt dargestellt wurde — alle Relationen der österreichischen Industrie übersteigt¹⁾.

Alle 17 untersuchten Produktionsfirmen — für Nicht-Produktionsfirmen ist technisches „know-how“ irrelevant — geben an, kompletten und prompten Zutritt zum gesamten in ihren Produktionsbereich fallenden technischen Wissen des Konzerns zu haben. Selbstverständlich machen nicht alle in gleichem Maße von dieser Möglichkeit Gebrauch und sind nur zum Teil oder gar nicht darauf angewiesen. Die Produktion von sieben der untersuchten Firmen stützt sich größtenteils — meist ausschließlich — auf Forschungs- und Entwicklungsergebnisse ihrer Mutterfirmen. Fünf Firmen arbeiten teilweise, fünf wenig oder überhaupt nicht mit Forschungs- und Entwicklungsergebnissen der Mutterfirma. Bei neugegründeten Firmen ist diese „technologische Abhängigkeit“ erwartungsgemäß im Durchschnitt stärker, doch stützt sich auch eine Reihe von erworbenen Firmen teils erheblich auf das technische „know-how“ der Mutterfirmen, insbesondere wenn der Konzern eine Spezialisierung des Produktionsprogrammes oder eine Arbeitsteilung in der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit einführte.

¹⁾ Die Tatsache, daß amerikanische Tochterfirmen vom technischen „know-how“ des Konzerns Gebrauch machen, steht nicht in Widerspruch zur früheren Feststellung, daß für den Ankauf österreichischer Mittelbetriebe nur in wenigen Fällen die Überlegenheit amerikanischer Firmen auf dem Gebiete der Forschung mitverantwortlich war

Mittel dieser konzerninternen Kooperation sind — abgesehen vom schriftlichen Informationsaustausch — einerseits regelmäßige „meetings“ von Technikern und andererseits die technische Schulung von Personal bei der Muttergesellschaft in den USA. Die letztgenannte Möglichkeit besteht allerdings nur bei einem Teil der Firmen.

Eine in diesem Zusammenhang häufig angeschnittene Frage ist, ob ausländische Konzerne nur Produktionen mit einfacher Technologie nach Österreich verlegen. Soweit es durch die Erhebung festgestellt werden konnte, trifft dies für keine der 17 untersuchten US-Firmen zu. Eine kürzlich gegründete Firma führt bloß das Assembling eines komplizierten Produktes der Muttergesellschaft durch; dazu sind aber immerhin Mittelschulingenieure notwendig. Überdies ist in diesem Unternehmen geplant, sukzessive das gesamte Produktionsprogramm der Mutterfirma zu übernehmen und eine Entwicklungsabteilung einzurichten. Alle anderen neugegründeten Firmen erzeugen technologisch sehr anspruchsvolle Produkte (z. B. ITT-Austria) oder produzieren die gleichen Erzeugnisse wie der Konzern (Coca-Cola). Die erworbenen Firmen behielten ihr früheres Produktionsprogramm bei, das meist technisch auf hohem Niveau steht (z. B. APM, Reichert); einige konnten sich etwas stärker spezialisieren. Die meisten beziehen zusätzliches technisches Wissen aus den USA

Der Zutritt zu den Forschungsergebnissen der Mutterfirma hat keineswegs zur Folge, daß die amerikanischen Tochterfirmen auf eigene Forschung verzichten. Im Gegenteil, die amerikanischen Tochtergesellschaften sind forschungsintensiver als der Durchschnitt der österreichischen Industrie. 15 amerikanische Industriefirmen erteilten Auskunft über ihre Forschungsausgaben. Im Durchschnitt gaben sie 1969 6.504 S je Beschäftigten für Forschung und Entwicklung aus, obwohl sechs Firmen für diese Zwecke keine Mittel verwendeten. Im Durchschnitt der österreichischen Industrie betrug die Forschungsintensität laut einer Erhebung der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft²⁾ 1966 3.530 S. Nimmt man an, daß die Forschungsintensität der heimischen Industrie jährlich um 7% gestiegen ist (diese Annahme wird durch eine Erhebung des Institutes über die Entwicklung des Forschungspersonals zwischen 1964 und 1968 gestützt), dann kommt man für 1969 auf einen Betrag von 4.447 S je Beschäftigten. Die amerikanischen Firmen geben also im Durchschnitt je Beschäftigten um etwa 46% mehr für Forschung aus. Dieser Unterschied erklärt sich in erster Linie daraus, daß US-Firmen hauptsächlich in forschungsintensiven Bereichen tätig sind.

²⁾ Betriebliche Forschung in Österreich, Wien 1969.

Das Argument, daß ausländische Konzerne die Forschung von Österreich in die USA oder andere Länder verlegen, stimmt für die amerikanischen Gesellschaften — mit einer Ausnahme — nicht. Von den sechs Firmen, die in Österreich keine Forschungsarbeiten leisten, sind drei Neugründungen, zwei Firmen wurden übernommen, die vorher selbst keine Forschung oder Entwicklung betrieben. Ein Unternehmen hatte zwar früher eine eigene technische Entwicklung, aber gerade das mangelnde Interesse der damaligen Eigentümer war einer der Mitgründe des Verkaufes, in dessen Folge die Entwicklungstätigkeit in Deutschland konzentriert wurde.

Andererseits verlegen aber Produktionsfirmen ihre Forschungs- und Entwicklungstätigkeit auch nicht konzernintern vom Ausland nach Österreich (ausgenommen ITT-Austria, die konzerninterne Forschungsaufträge erhält). Um so beachtenswerter ist hingegen, daß zwei internationale Konzerne (Mobil, IBM), die in Österreich keine oder fast keine Produktion haben, hier Forschungsabteilungen errichtet haben und — für österreichische Verhältnisse — beachtliche Summen für Forschung und Entwicklung ausgeben.

Management

Bei der Erörterung der Ursachen amerikanischer Direktinvestitionen wurde festgestellt, daß der häufigste Grund des Verkaufes österreichischer Firmen an amerikanische Konzerne Mängel in der Unternehmensführung waren. Natürlich können diese wenigen Unternehmen nicht als typisch angesehen werden. Es läßt sich jedoch nicht bestreiten, daß das durchschnittliche amerikanische Management dem durchschnittlichen europäischen Management in vielen Belangen überlegen ist. Das gilt sowohl für die grundsätzliche Einstellung des Managements als auch für die Ausübung einzelner Funktionen der Unternehmensführung. Inwieweit haben nun amerikanischen Tochterfirmen die Managementmethoden ihrer Mutterfirma übernommen und wieweit werden diese Methoden von anderen österreichischen Firmen nachgeahmt? Die Untersuchung gibt unmittelbar nur über die erste Frage Aufschluß. Man kann jedoch vermuten, daß das Beispiel der amerikanischen Tochterfirmen vor allem österreichische Zulieferanten und Konkurrenten veranlaßt, ihre eigenen Managementmethoden zu überprüfen und zu verbessern.

Zunächst ist festzustellen, daß alle Firmen, wie zu allen technischen, so auch zu allen Managementkenntnissen und -Erfahrungen des US-Konzerns Zutritt haben. Das Ausmaß, in dem die US-Methoden tatsächlich angewandt werden, ist verschieden. Ein

Unternehmen gibt an, überhaupt nicht beeinflusst zu sein und insbesondere seine „aggressiven Verkaufsmethoden“ selbst entwickelt zu haben. Zwei Firmen geben bloß „Erfahrungsaustausch“ an und zwei weitere heben hervor, fortschrittliche Methoden teils selbst initiiert und mit amerikanischen Methoden kombiniert zu haben. Die anderen elf untersuchten Produktionsfirmen, gleichgültig ob Erwerbungen oder Neugründungen, wenden durchwegs vom Konzern geprägte Methoden an.

Der amerikanische Einfluß ist nicht in allen Funktionsbereichen der Unternehmensführung gleich groß, sondern konzentriert sich auf bestimmte Schwerpunkte. Die Erhebung ergab, daß vor allem vier Bereiche in folgender Reihenfolge von Managementmethoden der Mutterkonzerne beeinflusst sind:

1. Finanzielles Management
2. Planungswesen
3. Personalpolitik
4. Verkaufspolitik.

Das finanzielle Management wird in allen 16 Produktionsfirmen, die einen US-Einfluß angeben, stark von amerikanischen Methoden geprägt. Die meisten Firmen sahen hierin den wichtigsten Unterschied gegenüber den vom Durchschnitt der österreichischen Industrie angewandten Praktiken oder die wichtigste Änderung, die der US-Konzern seit der Übernahme des Unternehmens vornahm. Allein das in praktisch allen US-Konzernen übliche, umfassende Berichtswesen erfordert eine entsprechende Ausrichtung auf amerikanische Methoden und hat zur Folge, daß in diesem Bereich der US-Einfluß am stärksten ist. Die zwei wichtigsten Merkmale amerikanischer Finanzberichte sind, daß sie erstens viel detaillierter und genauer und zweitens in fast allen Firmen monatlich erstellt werden. Die Monatsbilanzen (und monatlichen Gewinn- und Verlustrechnungen) werden von den meisten Firmen als eines der wichtigsten Instrumente der Unternehmenslenkung und -kontrolle bezeichnet. Die detaillierte Kostenrechnung der US-Firmen wird innerhalb der Konzerne nach einheitlichem Schema durchgeführt. Mehrere Firmen heben besonders hervor, eine monatliche Kalkulation für alle Kostenstellen zu machen.

Das Planungswesen — dessen Hauptbestandteil die Finanzplanung ist — ist das zweite wichtige Merkmal, das die Managementpraktiken amerikanischer Firmen von jenen der meisten österreichischen unterscheidet. Alle befragten US-Firmen gaben an, über ein gut ausgebautes Planungswesen zu verfügen. Sein Hauptbestandteil ist ein genauer Finanzplan, der ähnlich wie der Finanzbericht gegliedert

ist und einen (häufig monatlichen) Vergleich von Soll- und Ist-Zahlen ermöglicht. Daneben besteht ein genauer Plan der Produktions-, Verkaufsentwicklung u. a., meist für ein Jahr, dessen Einhaltung monatlich kontrolliert werden kann. Ein großer Teil der Firmen hat zusätzlich längerfristige Pläne, die eine wichtige Unterlage für Unternehmerentscheidungen sind. Acht von 16 Firmen haben Fünfjahrespläne, die jährlich revolvierend erneuert werden und die wichtigsten Eckzahlen des Unternehmens umfassen. Besonders hoch entwickelt ist etwa das „Business Planning System“ des ITT-Konzerns, das für alle Mitglieder des weitverzweigten Weltkonzerns gilt. Es zerfällt in einen jährlichen Dreierzyklus: Zunächst werden die „Objectives“, das sind die wichtigsten Zielsetzungen der Unternehmenspolitik, für die nächsten fünf Jahre — auch quantitativ — festgelegt. Dann folgt der „Business Plan“, worin konkrete Vorstellungen über die Geschäftsentwicklung in den nächsten fünf Jahren in Richtung auf die festgelegten Ziele entwickelt werden. Schließlich wird ein „Budget“ erstellt, das eine nach Monaten aufgegliederte, jede einzelne Kostenstelle umfassende Prognose für das nächste Jahr enthält.

Die Personalpolitik der US-Firmen hebt sich nicht so deutlich von den üblichen Praktiken ab. Von einigen Firmen wird aber doch angegeben, daß sie sehr stark von amerikanischen Methoden beeinflusst würden. Insgesamt acht von 15 antwortenden Firmen stellen einen besonderen Einfluß auf ihre Personalpolitik fest. Fünf erwähnen die Personalführung im engeren Sinn. Sie sind bestrebt, die Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter zu heben, sie zu einem Teamwork zu erziehen und engere Kontakte zwischen Leitung und Belegschaft zu pflegen. Zwei Unternehmen wenden zumindest in Ansätzen die Methode des „management by objectives“ an (Mitarbeitern werden regelmäßig konkrete Zielsetzungen vorgegeben, diese werden innerhalb des Unternehmens abgestimmt, und das Erreichen der Ziele wird laufend kontrolliert). Dieses System soll die Mitarbeit anregen und ermöglicht gleichzeitig eine bessere Beurteilung der Leistungen des einzelnen. Fünf Firmen geben den Mitarbeitern die Möglichkeit für eine regelmäßige Ausbildung. Meist ist sowohl technische als auch organisatorische Schulung vorgesehen, insbesondere auch Schulung für mittleres und höheres Management — teils sogar in den USA.

Eine besondere, durch den Mutterkonzern beeinflusste Verkaufspolitik wird nur von zwei Firmen angegeben, die ihren Verkauf nach dem Übergehen des Unternehmens in amerikanischen Besitz völlig umstellten. Viele US-Firmen weisen jedoch allgemein auf ein vergleichsweise starkes Marketing hin, das heißt, die gesamte Unternehmensplanung und -lei-

tung ist mehr markt- und weniger produktionsorientiert. Die meisten Firmen haben eine eigene Marktforschung. Zehn von 16 Firmen betonen besonders ihr gut ausgebautes Service-System. Auch die Werbemethoden sind in den meisten Firmen amerikanisch beeinflusst.

Nicht-Produktionsfirmen sind im allgemeinen noch stärker durch amerikanische Managementmethoden beeinflusst als Produktionsfirmen. Das gilt wieder in erster Linie für das gesamte Finanzwesen, das in den meisten Firmen nach strengen Konzernrichtlinien geführt wird. Das Planungswesen ist in den einzelnen Firmen unterschiedlich entwickelt. Ein detailliertes Planungssystem und längerfristige Pläne haben vorwiegend größere Firmen. Die Verkaufspolitik der amerikanischen Handelsfirmen ist durch Marktforschung, intensive Werbung und umfassendes Service gekennzeichnet. Deutlicher als in den Produktionsfirmen haben sich in den größeren Handelsfirmen moderne Methoden der Personalpolitik durchgesetzt. Die meisten Firmen haben Methoden für eine systematische Personalführung und Personalbeurteilung entwickelt, die den Leistungswillen der Mitarbeiter, vor allem der Verkäufer, heben sollen. Teamwork und Eigenverantwortlichkeit werden gefördert; in einzelnen Unternehmen wird ausdrücklich hervorgehoben, daß der Unternehmensleiter mit keinerlei Routinearbeit befaßt ist und nur Ausnahmefälle entscheidet. Das oben erwähnte „management by objectives“ wird von einer Reihe von Firmen mehr oder minder intensiv praktiziert. Besonders hoch entwickelt hat diese Methode der Mobil-Konzern, der sie GOS („Goal-Oriented-Supervision“)-System nennt. Jeder Mitarbeiter vereinbart mit seinem Vorgesetzten seine jährlichen Ziele, die zwar ambitioniert sind, von deren Realisierbarkeit er aber selbst überzeugt ist. Die Ziele werden schriftlich genau festgehalten und sind eine wichtige Grundlage für die regelmäßige schriftliche Beurteilung jedes Mitarbeiters. Die Bedeutung, die effizientem Management zugeschrieben wird, geht auch daraus hervor, daß die meisten Firmen, neben üblichen Schulungseinrichtungen, Management-Ausbildung im In- und Ausland, teils in den USA, vermitteln.

Markt und Wettbewerb

Fortschrittliches Management, hohe Exportquoten und forschungsintensive Produktion weisen auf die Wettbewerbsstärke der meisten US-Firmen in Österreich hin. Das durchschnittliche jährliche Umsatzwachstum der Produktionsfirmen erreichte in den letzten Jahren 11% (Gesamtindustrie Österreichs 1960/69: 7%), jenes der Handelsfirmen 16% (Gesamthandel Österreichs 1960/69: 8%).

Die Position der einzelnen Firmen auf dem österreichischen Markt läßt sich messen, indem man ihre Inlandsumsätze mit den entsprechenden Inlandsumsätzen sämtlicher Marktteilnehmer vergleicht. Da die meisten Firmen mehrere Produkte mit verschiedenen Marktanteilen in ihrem Programm haben, mußten Durchschnittswerte geschätzt werden. Die Marktanteile von elf der befragten 17 Produktionsfirmen bewegen sich zwischen 20% und 50%, sichern dem jeweiligen Unternehmen also durchwegs einen merklichen Einfluß auf den betreffenden Markt. Zwei Firmen haben Marktanteile von rund 80%, drei von weniger als 20%. Ein Unternehmen beliefert den österreichischen Markt überhaupt nicht, sondern exportiert 100% seiner Produktion. Auch in einigen anderen Firmen spielt der österreichische Markt nur eine untergeordnete Rolle. Neun Firmen konnten ihre Marktanteile in den letzten Jahren steigern, fünf hielten sie ungefähr konstant und zwei erlitten Marktverluste.

Die soeben beschriebenen Umsatzanteile spiegeln die Wettbewerbsposition auf dem heimischen Markt, geben aber keinen Aufschluß über die Absatzorientierung der Firmen. Hohe Anteile am Inlandmarkt können mit hohen Exportquoten einhergehen und umgekehrt. Eine Kreuzklassifikation nach Marktanteilen und Exportquoten ergibt, daß die beiden Firmen mit dem größten Anteil am Inlandmarkt gleichzeitig 61% und 93% ihrer Produktion exportieren. Die drei Firmen mit schwacher Position auf dem Inlandmarkt haben Exportquoten von 37%, 49% und 98%. Von den übrigen Firmen (mittlerer Marktanteil) exportieren drei mehr als 90%.

Alle 16 Produktionsfirmen, die den österreichischen Markt beliefern, haben Konkurrenzunternehmen in Österreich. Einige werden jedoch weniger von österreichischen als von ausländischen Firmen konkurrenziert. In zwei Fällen ist die jeweils einzige „österreichische“ Konkurrenzfirma selbst in ausländischem Besitz (Magnesit, Kunststoff-Extruder). Die dynamische Unternehmensstrategie der amerikanischen Tochterfirmen hat den Wettbewerb auf den heimischen Märkten verschärft und die Konkurrenzfirmen genötigt, sich der „amerikanischen Herausforderung“ zu stellen. Unter dem Druck des monopolistischen Wettbewerbes gerieten die Märkte in Bewegung. Sieben Produktionsfirmen berichten, daß ihr Auftreten auf dem österreichischen Markt horizontale oder vertikale Firmenkonzentrationen auslöste.

Ähnlich wie die Produktionsfirmen haben auch die Dienstleistungs- und Handelsfirmen amerikanischer Muttergesellschaften den Wettbewerb auf den österreichischen Märkten dynamischer gestaltet und die Qualität des Marktangebotes verbessert. Dienstlei-

stungsfirmen sind häufig in Marktlücken vorgedrungen (Werbeagenturen, Autovermietung). Handelsfirmen haben den österreichischen Markt für amerikanische Produkte erschlossen und bieten häufig hochwertige Dienstleistungen an (Vermietung von Büro- und Rechenmaschinen, Fotolabors).

Die amerikanischen Firmen beziehen viele Dienstleistungen und Vorprodukte von österreichischen Firmen. Dienstleistungen werden vor allem von Verkehrsunternehmen (insbesondere AUA), Spediteuren, Banken, aber auch Werbeagenturen, Marktforschungsinstituten, Versicherungen u. a. in Anspruch genommen. Von den 16 Produktionsfirmen kaufen zwölf mehr als die Hälfte ihrer Vorprodukte im Inland.

Die Einkaufsmethoden der US-Firmen unterscheiden sich, nach ihren eigenen Angaben, nicht grundsätzlich von jenen österreichischer Firmen. Nur ein Unternehmen hält seine Einkaufsmethoden für härter als üblich. Immerhin geben zwölf von 13 Firmen an, daß sie durch strenge, selektive Zukaufsmethoden ihre Zulieferungskosten senken konnten. Drei Firmen weisen darauf hin, daß sie aus dem Zentraleinkauf durch den Konzern Nutzen ziehen (Mengenrabatt).

Die US-Firmen üben „Erziehungsfunktion“ aus, indem sie ihre Zulieferanten technisch beraten, ihnen Zeichnungen zur Verfügung stellen, Einkaufsmeeetings veranstalten und die Zusammenarbeit fördern. Sechs Firmen bezeichnen Qualität der Leistung und Pünktlichkeit der österreichischen Zulieferanten als gut oder sehr gut, sieben als durchschnittlich. Zwei davon weisen auf unpünktliche Lieferungen hin, die jedoch mit der angespannten Konjunktur 1969 zusammenhängen dürften.

Arbeitsmarkt

In einer vollbeschäftigten Wirtschaft mit Knappheit an Arbeitskräften liegt die Bedeutung von Direktinvestitionen ausländischer Firmen nur zu einem geringen Teil darin, daß Arbeitsplätze geschaffen oder erhalten werden. Immerhin haben amerikanische Firmen notleidende österreichische Firmen gekauft, die sonst vermutlich (mangels anderer Bewerber) aufgelöst worden wären. Dadurch wurden den Belegschaften dieser Firmen Umstellungsschwierigkeiten erspart.

Wichtiger erscheinen qualitative Aspekte. Die amerikanischen Firmen sind relativ forschungsintensiv und beschäftigen daher hochqualifiziertes Personal. Sie tragen dadurch zur Milderung des „brain-drain“ bei.

Die Beziehung zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern in US-Firmen ergaben im allgemeinen keine

Konflikte. Besondere Auseinandersetzungen sind nicht bekannt geworden. Da die Personalpolitik der meisten amerikanischen Unternehmungen bestrebt ist, Kooperationswillen und Teamwork zu fördern, kam es zu keinen Kontaktschwierigkeiten zwischen Firmenleitung und Belegschaft, wenn österreichische Firmen durch US-Konzerne übernommen wurden. Dazu trug auch bei, daß die Leitung der meisten US-Industrieunternehmen in den Händen österreichischer Staatsbürger liegt.

Zusammenfassung und Ausblick

Die Hauptergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Gegenstand der Untersuchung sind „Direktinvestitionen“ amerikanischer Staatsbürger in Österreich. Für diesen Zweck wurden an fast alle US-Firmen in Österreich (91) Fragebogen gesandt. 49 Firmen mit 17.631 oder 88% aller in US-Firmen Beschäftigten antworteten. In 25 Firmen mit 72% aller Beschäftigten wurden persönliche Interviews durchgeführt.

Die erste amerikanische Niederlassung wurde 1878 gegründet. Vor dem Ersten Weltkrieg und in den zwanziger Jahren entstanden einige weitere US-Firmen, die heute zu den größten in Österreich zählen. Mehr als die Hälfte der US-Direktinvestitionen stammt erst aus dem letzten Jahrzehnt (1960/69).

Das Ausmaß der amerikanischen Direktinvestitionen in Österreich ist zur Zeit noch geringer als in anderen kleinen europäischen Ländern. In allen amerikanischen Firmen sind 1% der in der österreichischen Wirtschaft Beschäftigten, in US-Produktionsfirmen 23% der Industriebeschäftigten tätig. Die US-Direktinvestitionen in Österreich entfallen überwiegend auf die Industrie (2/3 aller in US-Firmen Beschäftigten). In der Industrie lassen sich keine markanten Branchenschwerpunkte feststellen (außer im Bergbau sind in keiner Branche mehr als 5% der Beschäftigten in amerikanischen Firmen tätig), doch überwiegen Branchen mit anspruchsvollem technologischen Niveau.

Von 17 Industriefirmen sind acht amerikanische Neugründungen und neun Beteiligungen an bestehenden Unternehmungen. Der größte Teil der meldenden US-Firmen (37 von 49) hat die Rechtsform G. m. b. H.

Das Hauptmotiv amerikanischer Konzerne für Direktinvestitionen ist die Erschließung expandierender Märkte, wobei sich österreichische Standorte nicht nur für die Belieferung des heimischen Marktes, sondern auch der osteuropäischen Märkte als vorteilhaft erweisen. Erst in zweiter Linie werden andere Fak-

toren, wie niedrigere Produktionskosten oder technisches „know-how“, als Investitionsmotive genannt.

Österreichische Mittelbetriebe, die an amerikanische Gesellschaften verkauft wurden, gerieten hauptsächlich wegen mangelhafter Unternehmensführung in Schwierigkeiten. Die Konkurrenzfähigkeit amerikanischer Firmen ist nur in einigen wenigen Fällen eine unmittelbare Folge der Unternehmensgröße des Mutterkonzerns, insbesondere seiner Finanzkraft. Die Mehrheit der amerikanischen Firmen ist in Produktionsbereichen tätig, wo auch österreichische Firmen erfolgreich operieren könnten. Der Umstand, daß die zum Verkauf angebotenen heimischen Mittelbetriebe von ausländischen Gesellschaften erworben wurden, läßt auf einen Mangel an disponiblen Risikokapital schließen.

Der Einfluß der US-Direktinvestitionen auf die Zahlungsbilanz konnte nicht quantifiziert werden. Der Netto-Effekt dürfte mäßig positiv sein. Die Kapitalzuflüsse sind vermutlich etwas höher als die Gewinnrückzahlungen und die Überweisungen von diversen Gebühren. Die Neugründungen sind überdurchschnittlich exportintensiv und haben zum Teil Importe substituiert, die schon vorher sehr hohen Exportquoten der erworbenen Firmen konnten gehalten und zum Teil ausgebaut werden.

Die Mutterfirma läßt der Tochterfirma meist einen relativ großen Spielraum für selbständiges Handeln. Sie beschränkt sich im Normalfall auf die Auswahl des Spitzenmanagements, auf die Kontrolle der Geschäftsführung mit Hilfe einer umfassenden Berichterstattung und auf die Genehmigung von Investitionsplänen. Die meisten Leiter amerikanischer Industriefirmen in Österreich sind österreichische Staatsbürger. Nur in Sonderfällen (z. B. Gründungsphase, Produktionsumstellung, Verluste) wird in die laufende Geschäftsführung eingegriffen.

Alle Firmen haben unbeschränkt Zutritt zum einschlägigen technischen Wissen des Mutterkonzerns. Obwohl der Konzern technisches „know-how“ bereitstellt, sind die amerikanischen Industriefirmen in Österreich im Durchschnitt forschungsintensiver als die österreichischen. Nur in einem Fall wurde die Forschungs- und Entwicklungsarbeit von Österreich ins Ausland verlegt. Viele Firmen erzeugen technisch anspruchsvolle Güter. Produktionsbetriebe, die mit einer einfachen Technologie auskommen und hauptsächlich Frauen beschäftigen, wurden in Österreich nicht errichtet.

Allen amerikanischen Tochterfirmen steht die gesamte Managementenerfahrung ihres Konzerns zur Verfügung. Die meisten Firmen wenden, wenigstens in Teilbereichen, amerikanische Methoden an. Die Be-

etriebs- und die Finanzbuchhaltung wurde zu einem wichtigen Kontrollinstrument ausgebaut (viele Firmen erstellen monatlich Erfolgsrechnungen und Bilanzen) und dient als Grundlage für eine umfassende Berichterstattung an die Mutterfirma. Das (institutionalisierte und detaillierte) Planungswesen spielt eine weit größere Rolle als in österreichischen Betrieben. Mehrere Firmen führen eine fortschrittliche Personalpolitik; das Teamwork wird bewußt gefördert und der Entscheidungsprozeß möglichst dezentralisiert. Die Geschäftspolitik ist mehr marktorientiert (Marketing) als produktionsorientiert.

Die Dynamik der amerikanischen Firmen verschärfte den Wettbewerb und löste Gegenreaktionen der Konkurrenten aus. (In einzelnen Fällen kam es zu vertikalen und horizontalen Zusammenschlüssen.) Das Angebot an Gütern und Dienstleistungen auf dem heimischen Markt wurde vermehrt und verbessert. Die US-Firmen beziehen viele (oft spezialisierte) Dienstleistungen und Vorprodukte von heimischen Firmen; sie sind in hohem Maße in die Liefer- und Bezugsstruktur der heimischen Wirtschaft integriert.

Die Merkmale und die Folgen der US-Direktinvestitionen gewinnen an wirtschaftspolitischer Bedeutung, weil das Interesse amerikanischer Konzerne an Betriebsgründungen in Österreich wächst. Bei den Interviews wiesen mehrere Handelsfirmen darauf hin, ihre Mutterfirma erwäge, eine Produktionsstätte in Europa zu errichten, und zwar hauptsächlich zur Betreuung der osteuropäischen Märkte. Es sei jedoch noch offen, ob der Standort Österreich oder ein anderes Land (in erster Linie die Schweiz) sein werde. (In jüngster Zeit wurden zwei solche Entscheidungen gefällt, eine zugunsten Frankreichs und eine zugunsten der Schweiz.)

Österreich eignet sich auf Grund seiner geographischen Lage kaum als Standort europäischer Zentren der US-Konzerne. Dagegen entwickeln sich Tochterfirmen in Österreich zunehmend zu inoffiziellen oder offiziellen Konzernzentralen für mehr oder minder große Bereiche des osteuropäischen Marktes. Insbesondere eine Reihe amerikanischer Handelsfirmen in Österreich bemüht sich darum, daß die Mutterfirmen die Betreuung des Ostmarktes in Wien konzentrieren.

Der Anreiz für amerikanische Firmen, in Österreich zu investieren, hängt u. a. von den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen ab. Die US-Firmen wurden gefragt, wie sie diese im Vergleich zu jenen anderer Länder beurteilen. Verschiedene Maßnahmen, Institutionen und Verhaltensweisen wurden als ungünstiger bezeichnet als in anderen westeuropäischen Ländern. Die meisten Firmen halten die Gewinnsteuern für höher als im Ausland, auch wenn man die verschiedenen Steuerbegünstigungen berücksichtigt. Das gilt hauptsächlich für Handels- und Dienstleistungsbetriebe, die unregelmäßig investieren und daher die Möglichkeit, Anlagen vorzeitig abzuschreiben, nicht in gleichem Maße nutzen können wie Produktionsfirmen. Der gestaffelte Tarif der Körperschaftsteuer fördere die Ausschüttung und damit den Transfer von Gewinnen. Die hohe Besteuerung der persönlichen Einkommen erschwere es häufig, junge hochqualifizierte Manager in Österreich zu halten oder nach Österreich zu holen. Handelsfirmen klagen darüber, daß die Zölle auf Importwaren besonders dann sehr hoch seien, wenn ähnliche Produkte im Inland erzeugt werden.

Häufig wird die Schwerfälligkeit, der Formalismus und die mangelhafte Flexibilität der Behörden kritisiert. Den Kammern werden restriktive und dirigistische Verhaltensweisen nachgesagt. Von mehreren Firmen wird das Gewerberecht als veraltet und als Hemmnis für neue Firmen bezeichnet. Ähnliches gilt für die Wirtschaftslenkungsgesetze und die Preisregelung in einzelnen Bereichen.

Diesen negativen Aspekten stehen verschiedene positive wirtschaftliche und gesellschaftliche Tatbestände (z. B. günstiger Standort zur Betreuung expansiver Märkte, politische und soziale Stabilität, niedriges Lohnniveau, Angebot an hochqualifizierten Kräften) gegenüber, die letztlich zu den Direktinvestitionen führten und eine rentable Geschäftsführung ermöglichen. Deshalb sollte aber nicht außer acht gelassen werden, welche objektiven und subjektiven Hemmnisse bestehen und auf welche Weise Österreich für Auslandsinvestitionen attraktiver werden könnte.

Robert Ehrlich