

Claudia Pichl

# Direktinvestitionen und Beteiligungen im Ausland

Ergebnisse einer Umfrage in der Industrie

**D**as Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung führte im Sommer 1988 eine Umfrage zur „Internationalisierung und Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie angesichts der Vollendung des EG-Binnenmarktes“ durch. Die Analyse der Ergebnisse gibt Aufschluß über den aktuellen Stand der Direktinvestitionen der österreichischen Industrie im Ausland, ihre Formen, Grad und Motive sowie einige Charakteristika direktinvestierender Unternehmen. Erhoben wurden auch Pläne und Strategien für künftige Direktinvestitionen oder Neue Formen der Internationalisierung wie Joint Ventures und andere Kooperationsformen. Jene Teile der Umfrage, die besonderen Bezug zu Österreichs Verhältnis zur EG haben, wurden in einem eigenen Gutachten ausgewertet und werden voraussichtlich im Herbst publiziert.

## Ausmaß der Internationalisierung durch Direktinvestitionen

Im WIFO-Monatsbericht 3/1989 hat das WIFO die Globalergebnisse dieser Umfrage präsentiert (Pichl, 1989A, Übersichten 7 und 13): Rund 350 der 850 befragten österreichischen Industrieunternehmen<sup>1)</sup> verfügen demnach über Betriebsstätten im Ausland, davon jedoch erst etwa 120 Unternehmen über Produktionsstätten. (In der Gesamtwirtschaft dürften mindestens 800 Unternehmen Be-

**Die Direktinvestitionspläne der österreichischen Industrieunternehmen zeigen, daß Internationalisierung ein langsamer Prozeß ist, in dem Erfahrung eine bedeutende Rolle spielt. Vor allem große Industrieunternehmen sowie forschungs-, entwicklungs- und innovationsintensive Unternehmen investieren direkt im Ausland, kleinere Unternehmen holen jedoch auf. Eine Direktinvestitionslücke besteht in Österreich in den Branchen der technischen Verarbeitung, die Grundstoffindustrie ist bereits stärker internationalisiert. Die Industrie hat — orientiert an Marktmotiven — Tochterunternehmen im Ausland häufig neu gegründet, hingegen nur selten zugekauft. Unter den Neuen Formen der Internationalisierung werden Lizenzverträge und Joint Ventures bevorzugt.**

triebsstätten im Ausland haben.) Von den mehr als 1 000 Betriebsstätten der Industrie im Ausland sind nur ein Fünftel bis ein Sechstel Produktionsstätten. Die Zahl der in Tochterunternehmen im Ausland Beschäftigten wird auf 35 000 geschätzt, dies entspricht etwa einem Fünftel der Beschäftigten in den Mutterunternehmen und etwa 7% der gesamten Industriebeschäftigung im Inland. Im internationalen Vergleich der Industrieländer liegt Österreich damit nach wie vor weit hinten.

Begründet ist diese Direktinvestitions-„Lücke“ — neben der historischen Entwicklung — einerseits im Entwicklungs- bzw. Technologie-Niveau (Pichl, 1989B): ein weiterer Hin-

weis auf die wiederholt festgestellte *Technologieschwäche* Österreichs. Andererseits hat sie strukturelle Ursachen: In der *Branchenstruktur* der österreichischen Industrie sind die typischen „Direktinvestitionsbranchen“ der technischen Verarbeitung unterrepräsentiert. In der *Größenstruktur* überwiegen die — wenig direkt im Ausland investierenden — Klein- und Mittelunternehmen. Die *Eigentümerstruktur* schwächt durch den relativ hohen Auslandskapitalanteil (gerade in typischen Direktinvestitionsbranchen) das Potential für eine aktive Internationalisierung Österreichs, weil Tochterunternehmen ausländischer Unternehmen kaum selbst wieder in autonomer Entscheidung im Ausland direkt investieren.

## Größenstrukturen

Lange Zeit waren multinationale Unternehmen fast ausschließlich große Unternehmen gewesen. In den siebziger und achtziger Jahren gewannen auch *kleine und mittlere Unternehmen* Bedeutung als Direktinvestoren: Einerseits wurden der internationale Konkurrenzdruck stärker und die Enge der nationalen Märkte bei geringem Wachstum der Nachfrage spürbar, wodurch der Druck zur Internationalisierung stieg; andererseits ermöglichten neue Technologien (u. a. der Kommunikation), die wachsende Bedeutung des Dienstleistungsbereichs und Erfahrungen im

<sup>1)</sup> Die Befragungseinheit — eine „strategische Unternehmenseinheit“ — liegt zwischen der Betriebs- und der Unternehmensebene; als Großunternehmen zählen Einheiten mit 1.000 und mehr Beschäftigten, als größere Mittelunternehmen mit 500 bis 999 Beschäftigten, als kleinere Mittelunternehmen mit 100 bis 499 Beschäftigten; Kleinunternehmen sind Einheiten mit bis zu 99 Beschäftigten (Aiginger — Tichy 1984 S. 13f).

**Größenstruktur der direkt im Ausland investierenden Industrieunternehmen**

*Übersicht 1*

	Beschäftigtengrößenklassen					Grundgesamt- heit Absolut <sup>1)</sup>
	Bis 49	50 bis 99	100 bis 499	500 bis 999	1.000 und darüber	
Anteile in %						
Alle befragten Unternehmen						
im Inland						
Unternehmen	34,4	20,8	32,0	6,1	6,7	850
Beschäftigte	2,7	4,8	22,7	13,7	56,2	260 675
Umsätze	2,3	4,0	21,7	14,1	57,9	382 689
Unternehmen mit Direktinvestitionen <sup>2)</sup> im Ausland						
im Inland						
Unternehmen	9,1	13,4	45,1	12,2	20,1	164
Beschäftigte	0,3	1,1	13,5	10,5	74,5	138 376
Umsätze	0,2	1,0	12,5	11,1	75,2	214 158
im Ausland <sup>3)</sup>						
Betriebsstätten	1,1	5,9	41,1	12,7	39,1	440
Beschäftigte	0,1	1,9	30,1	12,2	55,7	17 640
Umsätze	0,1	1,0	24,0	10,6	64,3	40 792
Unternehmen mit Produktionsstätten im Ausland						
im Inland						
Unternehmen	8,1	8,1	35,5	16,1	32,2	62
Beschäftigte	0,2	0,4	5,6	8,2	85,7	90 972
Umsätze	0,1	0,3	6,1	6,2	87,2	147 480
Österreichische Industrieunternehmen insgesamt <sup>4)</sup>						
Betriebe	74,0	10,8	12,7	1,6	0,9	7 414
Beschäftigte	11,5	10,5	35,7	14,8	27,6	542 463
Umsätze	11,7	9,2	34,8	14,4	29,8	770 326

Q: WIFO-Erhebung — <sup>1)</sup> Umsätze in Mill. S (100%) — <sup>2)</sup> Betriebsstätten für Produktion, Vertrieb und Service — <sup>3)</sup> Nur jene Unternehmen, die auch Beschäftigte und Umsätze im Ausland meldeten — <sup>4)</sup> Ohne Zentralbüros

Export auch kleineren Unternehmen den Schritt zum direkten Auslandsengagement. So kommen z. B. in der Bundesrepublik Deutschland 20% der Direktinvestitionen von Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten, in Großbritannien rund 5%, in Kanada 38% (OECD, 1987, S. 22). Österreichs Industrieunternehmen (die WIFO-Erhebung erfaßte nur die Industrie) mit weniger als 500 Beschäftigten besitzen sogar 48% aller österreichischen Betriebsstätten im Ausland, sie beschäftigen dort 32% aller im Ausland Beschäftigten und machen 25% der Auslandsumsätze (Übersicht 1; die Direktinvestitionsströme und -bestände, für Österreich von der Österreichischen Nationalbank erhoben liegen nicht nach Größenklassen vor).

Unternehmen, die im Ausland mit eigenen Betriebsstätten engagiert sind, sind dennoch nach wie vor im Durchschnitt größer als Unternehmen ohne Betriebsstätten im Ausland (Übersicht 1): Nur 6,7% aller 850 befragten Unternehmen gehören der obersten Beschäftigtengrößenklasse an (mit 1 000 und mehr Beschäftigten: Großunternehmen), unter den 164 Unternehmen mit Betriebsstätten im Ausland beträgt dieser Anteil hingegen 20,1%. Große Mittelunternehmen (500 bis 999 Beschäftigte) sind eben-

falls überproportional mit Betriebsstätten im Ausland vertreten (ihr Anteil ist doppelt so hoch wie der der Unternehmen ohne Auslandsengagement), während unter den kleineren Mittelunternehmen (100 bis 499 Beschäftigte) und besonders unter den Klein- und Kleinstunternehmen (50 bis 99 Beschäftigte, 0 bis 49 Beschäftigte) solche mit Betriebsstätten im Ausland deutlich unterrepräsentiert sind.

Größere Unternehmen haben auch im Durchschnitt mehr Tochterunternehmen im Ausland, und diese sind selbst relativ groß (mehr Beschäftigte; Übersicht 2). Die Quote der Auslandsbeschäftigung, also die

Zahl der im Ausland Beschäftigten in Prozent der im Inland Beschäftigten, ist in größeren Klein- und kleineren Mittelunternehmen sogar höher: Bis zu einer Größe von 500 Beschäftigten können offenbar größere Unternehmen die Zahl ihrer Auslandsbeschäftigten überproportional erhöhen (jeder vierte, in kleineren Unternehmen jeder sechste Beschäftigte im Ausland); ab 500 Beschäftigten scheint sich jedoch diese Tendenz umzukehren — das durchschnittliche Verhältnis von Auslands- zu Inlandsbeschäftigung erreicht mit 1:7 seinen tiefsten Wert.

**Produktions-, Vertriebs- und Servicestellen**

Nur etwa ein Fünftel bis ein Sechstel aller Betriebsstätten, die die österreichische Industrie im Ausland unterhält, sind, wie erwähnt, Produktionsstätten, der überwiegende Teil sind Vertriebs- und Servicestellen. Unter den Unternehmen mit Produktionsstätten im Ausland ist der Anteil der Großunternehmen noch größer (gemessen an der Beschäftigung im Inland 86%); nur 14% sind Mittelunternehmen, 0,6% Kleinunternehmen (Übersicht 1). Zwar betreiben größere Unternehmen (mit 500 oder mehr Beschäftigten) also tendenziell eher Produktionsstätten im Ausland, entgegen gängigen Vermutungen ist jedoch der Anteil von Produktionsstätten auch in der untersten Beschäftigtengrößenklasse des vorliegenden Samples (Kleinstunternehmen mit bis zu 49 Beschäftigten) sehr hoch (28% gegenüber 19% im Durchschnitt; Übersicht 2). Nur 15% der größeren Klein- und kleineren Mittelunternehmen haben hingegen Produktionsstätten im

**Betriebsstätten und Beschäftigte im Ausland**

*Übersicht 2*

	Beschäftigtengrößenklassen					Insgesamt
	Bis 49	50 bis 99	100 bis 499	500 bis 999	1.000 und darüber	
Durchschnitt						
Betriebsstätten im Ausland je direktinvestierendes Unternehmen	1,2	2,2	3,1	4,8	7,0	3,8
Beschäftigte je Betriebsstätte im Ausland	4	7	24	25	59	35
in %						
Quote der Beschäftigten in ausländischen Tochterbetrieben zu den Beschäftigten in inländischen Mutterunternehmen	15,2	22,9	28,5	16,6	13,3	15,8
Anteile der Produktionsstätten an den Betriebsstätten im Ausland	28	14	15	26	20	19

Q: WIFO-Erhebung

Ausland — der geringste Anteil —, sie sind dort vielmehr mit Vertriebs- und Servicestellen präsent.

Das geringe Auslandsengagement der österreichischen Industrie steht also in deutlichem Zusammenhang mit der im Durchschnitt geringen Unternehmensgröße (vgl. auch *Pichl — Szopo*, 1988, S 123): Nur 1% der

**Größere österreichische Industrieunternehmen sind in ihrer Internationalisierung weiter fortgeschritten als kleine und Mittelunternehmen. Gerade in der Errichtung von Produktionsstätten im Ausland können aber auch die kleinsten Unternehmen mithalten.**

österreichischen Industrieunternehmen (eigentlich Industriebetriebe)<sup>2)</sup> hat mehr als 1 000 Beschäftigte, diese kleine Gruppe umfaßt jedoch ein Fünftel aller Unternehmen mit Auslandsengagements und fast ein Drittel aller Unternehmen mit Produktionsstätten im Ausland. Hingegen machen Kleinunternehmen 85% der österreichischen Industrieunternehmen aus, jedoch nur 22,5% aller (befragten) Unternehmen mit Betriebsstätten im Ausland und nur 16,2% aller (befragten) Unternehmen mit Produktionsstätten im Ausland (zu den Unterschieden im Direktinvestitions- bzw. Kooperationsverhalten nach Betriebsgrößenklassen vgl. Abbildung 3)

### Formen des Auslandsengagements

Bereits in den siebziger Jahren setzte eine Tendenz ein, statt Unternehmen neu zu gründen („Greenfield“-Investitionen) andere Unternehmen aufzukaufen („Acquisitions“). Sie gewann in den achtziger Jahren weiter an Bedeutung. Einem Zustrom an Direktinvestitionskapital für Greenfield-Investitionen von 2,4 Mrd \$ stand 1984 in den USA etwa ein Zustrom von 10,6 Mrd \$ für Aufkäufe gegenüber (*OECD*, 1987, S 23, eine ausführliche Analyse der jüngsten Tendenzen in *Bayer*, 1988). Insbesondere der schnelle Marktzugang (im Rahmen einer oligopolistischen Marktstruktur vor den Konkurrenten) begründet — neben den vorwiegend

spekulativ bedingten Akquisitionen — diese Aufkaufswelle: Bestehende Unternehmen aufzukaufen verringert im allgemeinen die Unsicherheit: „The MNE (multinational enterprise) that buys the local firm also buys access to a stock of valuable information“ (*Caves*, 1982, S 82); die erwartete Ertragsrate ist niedriger, aber sicherer. Wie empirische Tests in den siebziger Jahren zeigten, ziehen kleine und erst kurze Zeit international tätige Unternehmen, aber auch diversifizierende Unternehmen Akquisitionen als Direktinvestitionsstrategie gegenüber Neugründungen vor (*Caves*, 1982, S. 83).

Aus den Erhebungen der OeNB über österreichische Direktinvestitionen im Ausland geht hingegen hervor, daß Mitte der siebziger Jahre wie Mitte der achtziger Jahre die österreichischen Unternehmen insgesamt in ihrem Auslandsengagement *Neugründungen der Akquisition* („Beteiligungserwerb“) vorzogen — sogar mit leicht steigender Tendenz: 1975 waren 67%, 1984 70% der Erstbeteiligungen Neugründungen. In der Industrie war der Anteil der Neugründungen noch höher, jedoch mit leicht sinkender Tendenz (1975 74%, 1984 72%) die Akquisition gewinnt hier also wie im internationalen Trend etwas an Bedeutung.

Die Erhebung des WIFO unterscheidet — allerdings nur für die Industrie — nach Produktions- und Vertriebsstellen, nach der Größe der Unternehmen nach dem Ausmaß des Engagements (Aufkauf oder nur Beteiligung) sowie nach Branchen und ermöglicht so für den Stand 1988 eine

differenziertere Analyse der verschiedenen Formen, im Ausland direkt aktiv zu werden.

Die Ergebnisse dieser Umfrage bestätigen auch für 1988 weitgehend das globale Bild, das die OeNB-Daten vom Direktinvestitionsverhalten der österreichischen Industrie zeichnen (Übersicht 3): 80% aller Unternehmen mit Betriebsstätten irgendeiner Art im Ausland gaben an sie durch Neugründung erworben zu haben, 25,3% durch Beteiligung, 20,7% durch Aufkauf (Mehrfachnennungen waren möglich). *Produktionsstätten* erwarben Unternehmen jedoch bereits viel häufiger durch Aufkauf (35,7%) oder Beteiligung (32,1%) und seltener durch Neugründung (76,8%). Allein mit der steigenden Tendenz zur Errichtung von Produktionsstätten im Ausland dürfte also der Anteil der Akquisitionen steigen.

Der wichtigste Grund für Akquisitionen dürfte, wie erwähnt, der Versuch sein, möglichst rasch auf einem anderen Regional- oder Produktmarkt Fuß zu fassen. Der *EG-Binnenmarkt* ist sicher für alle Nicht-Mitglieder ein solcher regionaler Zielmarkt, ebenso der Markt der Oststaaten — dort dürften allerdings (wie in Entwicklungsländern) zur Begrenzung des Risikos noch einige Zeit „Neue Formen internationaler Investitionen“ überwiegen (siehe weiter unten). Aber nicht nur als schneller Zugang zu einem *anderen* Markt gewinnen Akquisitionen an Bedeutung (Markteintritt), auch auf dem jeweils *eigenen* Markt sind Restrukturierungs- und Reorganisationsbemühungen mit Verkauf und Zukauf verbunden (Marktbereinigung; vgl.

### Direktinvestitionsformen

### Übersicht 3

	Beschäftigtengrößenklassen				Insgesamt
	Bis 49	50 bis 99	100 bis 499	500 bis 999	
In % der meldenden Unternehmen einer Größenklasse <sup>1)</sup>					
<b>Aufbau von Betriebsstätten<sup>2)</sup> im Ausland</b>					
Neugründung	84,6	78,9	78,6	66,7	80,0
Beteiligung	7,7	21,1	27,1	27,8	25,3
Aufkauf	7,7	5,3	15,7	55,6	20,7
<b>Aufbau von Produktionsstätten im Ausland</b>					
Neugründung	100,0	100,0	61,9	70,0	88,9
Beteiligung	0,0	25,0	19,0	50,0	44,4
Aufkauf	0,0	0,0	33,3	60,0	38,9

Q: WIFO-Erhebung. — <sup>1)</sup> Die befragten Unternehmen konnten mehrere Wege des Aufbaus ihrer Betriebsstätten im Ausland angeben. Die Summe von Neugründung, Beteiligung und Aufkauf ergibt also jeweils mehr als 100% — <sup>2)</sup> Betriebsstätten jeder Art: Produktion, Vertrieb, Service.

<sup>2)</sup> In der Gesamtwirtschaft gleicht die Betriebsgrößenstruktur jedoch etwa der Unternehmensgrößenstruktur (Größenklassen nach *Aiginger — Tichy* 1984 S 19); das wird hier auch für die Industrie unterstellt für die ja nur Daten über die Betriebsgrößen vorliegen.

die Restrukturierungswelle innerhalb der USA, innerhalb der EG — z. B. Aufkauf von spanischen Unternehmen durch andere EG-Unternehmen —, innerhalb einzelner EG- oder EFTA-Länder). Meist steigen zugleich Unternehmensgröße und Konzentration (z. B. Reorganisationskäufe in Europa; zur Merger Mania: Bayer, 1988; die Frage der „EG- und Unternehmensintegration“ wird in einem eigenen Gutachten analysiert)

**Der Großteil der derzeit bestehenden Tochterunternehmen österreichischer Firmen im Ausland waren Neugründungen, nur ein Fünftel der Unternehmen gibt an, auch durch Akquisition im Ausland aktiv gewesen zu sein. Produktionsstätten im Ausland wurden von immerhin einem Drittel der Unternehmen zugekauft.**

Die Umfrage in der österreichischen Industrie bestätigt also scheinbar nicht die Hypothese und die internationalen empirischen Ergebnisse, daß kleine Unternehmen eher zu Akquisitionen tendieren. In Österreich wählen überwiegend *größere* Unternehmen den Weg des *Aufkaufs* für ihr Auslandsengagement (besonders in der Klasse von 500 bis 999 Beschäftigten), *Beteiligungen* sind auch in kleineren und mittleren Unternehmensgrößen (50 bis 499 Beschäftigte) bereits recht häufig anzutreffen. Die kleinsten Unternehmen (mit bis zu 49 Beschäftigten) gaben hingegen zu 84,6% an, ihre Tochterunternehmen im Ausland neu gegründet zu haben. Ebenso überwiegt jedoch in der obersten Unternehmensgruppe (ab 1.000 Beschäftigten) die Neugründung als Form des Auslandsengagement. Weil aber österreichische Unternehmen nach internationalem Maßstab klein sind, widersprechen diese Ergebnisse den internationalen nicht unbedingt: Nach internationalem Maßstab große österreichische Unternehmen (mit mehr als 1.000 Beschäftigten) kaufen tatsächlich seltener bestehende Betriebe auf als kleinere (Groß-)Unternehmen (mit 500 bis 999 Beschäftigten). Die internationalen Analysen der Größenmuster stammen allerdings aus den siebziger Jahren; möglicherweise hat in den achtziger Jahren der

Merger- und Akquisitionsboom die Präferenzen kleinerer und größerer Unternehmen verändert

Die in den einzelnen Größenklassen unterschiedliche Präferenz für Neugründung, Beteiligung oder Aufkauf ist natürlich durch die unterschiedliche Bereitschaft, Vertriebs- oder Produktionsstätten zu erwerben, beeinflusst. Im Sample jener Unternehmen, die *Produktionsstätten* im Ausland betreiben, sind Akquisitionen etwas häufiger (Übersicht 3, unten: hier sind allerdings nur 3 kleinste und 5 kleine Unternehmen vertreten). Auch unter diesen Unternehmen steigt jedoch die Tendenz zu Beteiligung und Aufkauf mit zunehmender Betriebsgröße (bis 1.000 Beschäftigte)

#### Grad des Auslandsengagements

Nach den Befragungen durch die OeNB sind Österreichs Unternehmen im Ausland im Durchschnitt mit nur 25% beteiligt, und nur etwas mehr als die Hälfte der österreichischen Beteiligungen im Ausland sind Mehrheitsbeteiligungen (Proske, 1988). Ähnliches gilt für die Industrie.

Der geringe Anteil von *Produktionsstätten* an den Betriebsstätten kann nicht der Grund für einen geringen Beteiligungsgrad sein, weil Vertriebsstellen häufiger neu gegründet werden als Produktionsstätten (siehe oben) und diese Neugründungen nur selten anteilig erfolgen.

Die Auswertung des Fragebogens brachte für die *Industrie* folgende Ergebnisse: 83% der jeweils größten ausländischen Betriebsstätten (der 143 auf diese Frage antwortenden Unternehmen) sind Mehrheitsbeteiligungen (über 50%), 12% sind Beteiligungen zwischen 25% und 50% und nur 5% sind Minderheitsbeteiligungen<sup>3)</sup>. Dieser Beteiligungsgrad ist dennoch niedriger als jener, mit dem umgekehrt Ausländer in Österreich engagiert sind<sup>4)</sup>. Auch in der jüngsten, noch unpublizierten Erhebung der Oesterreichischen Nationalbank für 1985 und 1986 ist der Beteiligungsgrad der österreichischen Industrie im Ausland höher (drei Viertel), weil

einige sehr geringe Beteiligungen nicht mehr enthalten sind.

Der Beteiligungsgrad *kleiner Mittelunternehmen* (100 bis 499 Beschäftigte im Inland) entspricht diesem Durchschnitt, während die *kleineren* Unternehmen (mit bis zu 99 Beschäftigten) überdurchschnittlich oft mit Minderheitsbeteiligungen (11%) und relativ weniger mit Mehrheitsbeteiligungen (62%) engagiert sind. Umgekehrt haben *größere* Unternehmen keine Minderheitsbeteiligungen, aber zu 81% Mehrheitsbeteiligungen. Der Beteiligungsgrad variiert also deutlich zwischen kleineren und größeren Unternehmen; auch der insgesamt relativ geringe Beteiligungsgrad ist demnach unter anderem durch diesen Struktureffekt (großer Anteil kleiner Unternehmen) zu erklären.

Über die *Branchen* streut der Beteiligungsgrad stark: Mehrheitsbeteiligungen sind am häufigsten in der Holzverarbeitung, in der Textil- und Bekleidungsindustrie in der Maschi-

**Kleinere österreichische Industrieunternehmen gehen häufiger als größere nur Minderheitsbeteiligungen im Ausland ein.**

nen- sowie Eisen- und Metallwarenindustrie, auch in der Chemieindustrie, Papiererzeugung und in den Metallhütten. Ein Branchenstruktureffekt dürfte nicht vorliegen, da die Branchen mit geringem Beteiligungsgrad nicht überproportional mit Direktinvestitionen im Ausland vertreten sind (Pichl, 1989A, Übersicht 9)

#### Ausländische Beteiligungen an im Ausland investierenden österreichischen Unternehmen

Laut OeNB-Befragung geht ein nicht geringer Teil der Direktinvestitionen im Ausland von Unternehmen aus, die selbst Tochterfirmen ausländischer Unternehmen sind (1984 in der Industrie fast 30%; Pichl, 1989A). In der WIFO-Umfrage zur Internationalisierung und Wettbewerbsfähigkeit sind (1988) nur 17% aller befragten Unternehmen mit Auslandsengagements selbst zumindest teilweise in ausländischem Eigentum. Eine Unter-

<sup>3)</sup> Nur drei Viertel der jeweils zweitgrößten Betriebsstätte (von 76 Unternehmen gemeldet) sind Mehrheitsbeteiligungen von den jeweils drittgrößten Betriebsstätten (nur noch 52 Antworten) wieder 80%

<sup>4)</sup> 90% der ausländischen Direktinvestitionen im Inland sind Mehrheitsbeteiligungen (Pichl, 1989A)

**Ausländische Beteiligungen an österreichischen Unternehmen mit Auslandsengagement**

**Übersicht 4**

	Anteile an allen meldenden Unternehmen <sup>1)</sup>		
	Insgesamt	Mit Betriebsstätten	Mit Produktionsstätten
	Im Ausland		
	in %		
In Österreich ansässige ausländische Unternehmen			
Unternehmen	23	17	16
Beschäftigte im Inland	25	16	16
Ausländische Tochterunternehmen von in Österreich ansässigen ausländischen Unternehmen			
Tochterunternehmen	11		
Produzierende Tochterunternehmen	14		
Beschäftigte im Ausland	19		

Q: WIFO-Erhebung — <sup>1)</sup> Befragte rein inländische Unternehmen und in Österreich ansässige ausländische Unternehmen

repräsentation aufgrund der geringen Menge wäre zwar denkbar, scheint aber nicht vorzuliegen, da der Beschäftigtenanteil von 25% etwa dem Industriedurchschnitt entspricht (27%; *Pichl*, 1989A).

Verhalten sich nun Unternehmen die selbst Tochterfirmen ausländischer Unternehmen sind, bei ihren Direktinvestitionen im Ausland anders als inländische Unternehmen? In Österreich ansässige Tochterfirmen ausländischer Unternehmen beschäftigen in relativ wenigen Betriebsstätten im Ausland (11% aller Betriebsstätten im Ausland) relativ viele Arbeitskräfte (19%, d. h. die Betriebsstätten sind groß; Übersicht 4) Darunter sind überproportional viele Produktionsstätten: Hier halten die in Österreich ansässigen ausländischen Unternehmen 14% aller Produktionsstätten gegenüber einem Anteil an allen Betriebsstätten von nur 11% Dieses Ergebnis überrascht — hätte man doch angenommen, daß das Auslandsengagement von Tochterfirmen ausländischer Unternehmen kaum zu eigenen Produktionsstätten führen würde Offenbar werden jedoch umgekehrt meist die Vertriebssysteme der Mutterunternehmen mitbenutzt. Daß Tochterunternehmen ausländischer Unternehmen überhaupt selbst wieder im Ausland direkt investieren, dürfte drei Ursachen haben:

1. Sie sind eigentlich „unternehmensstrategisch inländische“ Unternehmen<sup>5)</sup>.
2. Die Entscheidung über die Direktinvestition sowie deren Durchführung geht eigentlich vom Mutter-

unternehmen aus und wird nur aus steuertechnischen oder anderen Gründen offiziell vom Tochterunternehmen abgewickelt

3. Das multinationale Unternehmen ist tatsächlich so dezentral organisiert, daß die Tochterunternehmen autonom über Direktinvestitionen und Beteiligungen entscheiden können

**Motive für Direktinvestitionen**

In Unternehmensbefragungen werden meist „markt“orientierte Motive als vordringlichste Gründe von Direktinvestitionen im Ausland genannt (einen Überblick über solche Befragungen geben *Stöhr*, 1981 und *Kolukisa*, 1987). Auch österreichische Industrieunternehmen nennen in der WIFO-Umfrage zu 57% *Kundennähe* und zu 32% *Absatzsicherung* an erster Stelle

(Übersicht 5; Mehrfachnennungen an erster Stelle sind möglich) Auf dem nächsten Rang folgt das im engeren Sinn *oligopolistische* Konkurrenzmotiv „Eindringen in den Markt von Konkurrenten“ (17,6%) Viel weniger häufig werden die „Überwindung von tariflichen und nichttariflichen Handelshemmnissen“ (8,1%) sowie *Motive der Kosteneinsparung und der Sicherung der Versorgung* genannt (6,1% bzw. 4,7%) Die „Sicherung von Know-how“ ist überraschend selten (4,1%) Anlaß für Direktinvestitionen im Ausland. Auch wenn man die Häufigkeit der Nennungen dieser Direktinvestitionsmotive mit den Rängen gewichtet, die ihnen jeweils gegeben werden, ist die Bedeutung kaum größer (Übersicht 5)

**Marktmotive wie Kundennähe und Absatzsicherung prägen die Direktinvestitionen der österreichischen Industrie im Ausland. Für die Errichtung oder den Erwerb von Produktionsstätten im Ausland sind auch Kostenmotive maßgebend. Relativ selten werden die Überwindung von Handelshemmnissen oder der Erwerb von Know-how als Anlaß für Direktinvestitionen genannt.**

Zum Teil ist diese Marktorientierung Ausdruck des Überwiegens von Vertriebs- und Servicestellen gegenüber Produktionsstätten im Ausland: Von allen Unternehmen, die *Produktionsstätten* im Ausland haben, setzen immerhin 15,4% die „Nutzung niedriger Kosten“ an die erste Stelle (dritt-

**Motive für das Eingehen eines Auslandsengagements**

**Übersicht 5**

	Häufigkeit der Nennung an erster Stelle		Bedeutung	
	Unternehmen		Unternehmen	
	Mit Betriebsstätten <sup>1)</sup>	Mit Produktionsstätten	Mit Betriebsstätten <sup>1)</sup>	Mit Produktionsstätten
	Im Ausland		Im Ausland	
	in % der Nennungen insgesamt <sup>2)</sup>		Durchschnitt der Noten <sup>3)</sup>	
Nutzung niedrigerer Kosten (Löhne Rohstoffe)	6.1	15.4	1.2	2.6
Kundennähe	56.8	44.2	6.4	5.8
Eindringen in den Markt von Konkurrenten	17.6	11.5	4.4	4.4
Sicherung von Know-how	4.1	11.5	1.3	2.3
Sicherung der Versorgung mit Vorleistungen	4.7	7.7	1.2	2.0
Sicherung des Absatzes	31.8	30.8	5.7	6.0
Überwindung von (nicht-)tariflichen Handelshemmnissen	8.1	11.5	2.3	3.1
Sonstige Gründe <sup>5)</sup>	3.4	1.9	0.8	0.6

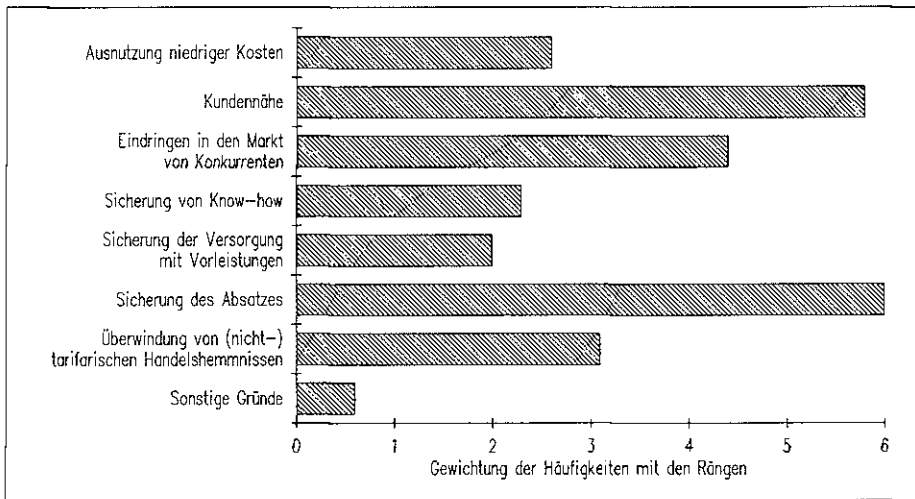
Q: WIFO-Erhebung. — <sup>1)</sup> Betriebsstätten für Produktion, Vertrieb und Service. — <sup>2)</sup> Mehrfachnennungen an 1. Stelle möglich — <sup>3)</sup> Umgekehrte Rangordnung: Häufigkeit der Nennung gewichtet mit dem Rang: 1 Rang = Note 8 8 Rang = Note 1 Nicht-Nennung = Note 0

<sup>5)</sup> Zum Teil dürften steuerlich begründete Holding-Konstruktionen (österreichische Unternehmen verlagern den Holding-Sitz nach Liechtenstein oder in die Schweiz) den hohen Anteil wieder im Ausland direkt investierender „ausländischer“ Unternehmen begründen Diese „ausländischen“ Unternehmen sind vom unternehmensstrategischen Standpunkt inländische Unternehmen

**Motive für ein Engagement im Ausland**

Abbildung 1

Durchschnittliche Bedeutung der Motive für Unternehmen mit Produktionsstätten im Ausland



Marktmotive wie Kundennähe und Absatzsicherung dominieren in der Rangordnung der Motive österreichischer Industrieunternehmen für Direktinvestitionen im Ausland. Überwindung von Handelshemmnissen, Kostensenkung oder der Zugang zu Know-how sind weniger bedeutend.

häufigste Nennung; fünfthäufigste Nennung bei Unternehmen ohne Produktionsstätten), doch auch sie geben der Kundennähe und Absatzsicherung bessere Durchschnittsnoten (Übersicht 5 Abbildung 1) Ebenso erhält die Sicherung von Know-how in diesen Unternehmen mit Produktionsstätten größere Bedeutung<sup>6)</sup>

Zur Überwindung von Handelshemmnissen wurden fast ebenso häufig Vertriebsstellen wie Produktionsstätten im Ausland errichtet (jeweils vierthäufigste Nennung an erster Stelle und auch jeweils 4 Rang bei Gewichtung mit relativer Bedeutung des Motivs; der Anteil der Produktionsstätten ist wohl jeweils etwas höher) Dies ist insofern erstaunlich, als Vertriebsstellen als „Handels“-Instrument eigentlich kein taugliches Mittel zur Überwindung von „Handels“-Hemmnissen sein sollten. Doch auch für die Schaffung von Produktionsstätten dürfte die Überwindung von Handelshemmnissen bisher kein vorrangiges Motiv gewesen sein (Wieweit sich dies durch die Vollendung des EG-Binnenmarktes in der Perspektive der Unternehmer ändert, wird in einem eigenen Gutachten analysiert.)

Eine Größenstrukturanalyse liefert zusätzlich interessante Details: Kleinunternehmen (mit bis zu 99 Beschäftigten) investieren überdurchschnittlich häufig direkt im Ausland (im Ver-

gleich zur Gesamtindustrie), um niedrigere Kosten zu nutzen; kleinste Unternehmen (mit bis zu 49 Beschäftigten) verfolgen außerdem das Ziel, in den Markt von Konkurrenten einzudringen. Das deutet darauf hin, daß — offenbar in Marktnischen — oligopolistische Konkurrenz durchaus auch für kleine Unternehmen von Bedeutung ist. Die Kleinunternehmen errichten Betriebsstätten im Ausland weniger häufig als andere Unternehmen aus den — sonst dominanten — Marktmotiven Kundennähe und Absatzsicherung. Auch die Sicherung der Versorgung mit Vorleistungen oder mit Know-how ist unterdurchschnittlich oft Ziel der Direktinvestitionen von kleinen Unternehmen. Beide Motive haben in Großunternehmen und großen Mittelunternehmen überdurchschnittliche Bedeutung. Der Nutzung niedrigerer Kosten kommt in den größten Unternehmen ebenso wie in den kleinsten besonders hohes Gewicht zu. In den Mittelunternehmen dominieren die beiden Marktmotive deutlich in großen Mittelunternehmen auch das Eindringen in den Markt von Konkurrenten. Die Überwindung von tarifarierten und nicht-tarifarierten Handelshemmnissen verfolgen vor allem größere Kleinunternehmen und kleinere Mittelunternehmen.

Die Bedeutung von Marktmotiven

ebenso wie des Eindringens in den Markt von Konkurrenten streut über alle Branchen, das Kostenmotiv ist überdurchschnittlich wichtig in der Bergbau- und Magnesitindustrie, in der Stein- und Keramikindustrie, Gießerei und Lederverarbeitung. Die Sicherung von Know-how ist in den Metallhütten, den Baustoffbranchen, der Holzverarbeitung und der Maschinenindustrie, die Sicherung der Versorgung mit Vorleistungen erwartungsgemäß in den Grundstoffbranchen besonders wichtig.

**Forschungs- und Innovationsintensität im Ausland engagierter Unternehmen**

Die Theorie multinationaler Unternehmen bzw. der internationalen Produktion nimmt an, daß vor allem sehr forschungs- und innovationsintensive Unternehmen Kandidaten für Direktinvestitionen im Ausland sind. Sie haben — so die Hypothese — überdurchschnittlich hohe „eigentums- bzw. firmenspezifische“ Vorteile, die eine Direktinvestition erst ermöglichen (als Kompensation für die

**Forschungs-, entwicklungs- und innovationsintensive Unternehmen investieren — in Österreich wie in anderen Ländern — in höherem Ausmaß direkt im Ausland. Ihr Know-how-Vorsprung ermöglicht einerseits erst den Schritt ins Ausland, andererseits können sie durch diese „Internalisierung“ der Verwertung des Know-hows erst den vollen Ertrag ihrer Innovationen abschöpfen.**

„Heimvorteile“ der bestehenden Unternehmen auf dem anderen Markt). Zugleich dient die Direktinvestition dazu, den vollen Ertrag der Innovation durch „Internalisierung“ (im Gegensatz zu einer „Externalisierung“ durch Lizenzvergabe) abzuschöpfen. Eine empirische Untersuchung der weltweit größten 500 multinationalen Unternehmen bestätigt, daß diese überwiegend in relativ forschungs- und entwicklungsintensiven Branchen tätig sind (Stopford — Dunning, 1983).

In Österreich besteht auf Branchenebene kein signifikanter Zusam-

<sup>6)</sup> Würde man explizit nach den Gründen für die Errichtung einer Produktionsstätte im Ausland fragen, hätten diese Kriterien wie Inputpreise (Kosten) und Qualität (Know-how) vermutlich größeres Gewicht. Auch in anderen Untersuchungen wird die Frage meist nicht explizit gestellt; hier wird ebenfalls nur zwischen den Direktinvestitionsmotiven von Unternehmen mit mindestens einer Produktionsstätte im Ausland und ohne Produktionsstätten im Ausland unterschieden.

**Forschungs- und Innovationstätigkeit von Unternehmen mit Auslandsengagement**

Übersicht 6

Laut Technologie- und Innovationstest 1985

	Durchschnittlicher Forschungs- und Entwicklungsaufwand		Durchschnittlicher Innovationsaufwand	
	1 000 S	1.000 S je Beschäftigten	1 000 S	1.000 S je Beschäftigten
<b>Unternehmen</b>				
Mit Zweigniederlassung im Ausland				
Für Vertrieb	28 367	25,8	45 053	43,9
Für Vertrieb und Produktion	38 727	24,1	46 387	31,5
Ohne Zweigniederlassung im Ausland				
Für Vertrieb	5 782	10,5	7 428	21,1
Für Vertrieb und Produktion	7 404	12,0	10 893	23,9
<b>Unternehmen</b>				
Mit Beteiligungen an ausländischen Unternehmen	82 410	38,3	51 405	37,7
Ohne Beteiligungen an ausländischen Unternehmen	4 153	10,9	10 201	23,4
Mit Zweigniederlassung oder Beteiligung im Ausland	42 253	28,2	41 794	43,2
Ohne Zweigniederlassung oder Beteiligung im Ausland	2 094	9,4	6 489	20,3

Q: Volk (1988) TIT-Datenbank eigene Berechnungen

menhang zwischen Innovationstätigkeit (Innovationsquote: Relation Innovationen zu Umsatz; Volk, 1988, Übersicht 40) und Direktinvestitionstätigkeit (Relation Beschäftigte im Ausland zu Beschäftigten im Inland laut WIFO-Umfrage) Auf der *Unternehmensebene* ist jedoch auch für österreichische Direktinvestitionen im Ausland ein deutlicher Zusammenhang mit dem jeweiligen Innovations- bzw. Forschungs- und Entwicklungsaufwand der Unternehmen zu erkennen: Der durchschnittliche *Forschungs- und Entwicklungsaufwand* von Unternehmen, die über *Zweigniederlassungen oder Beteiligungen* im Ausland verfügen, betrug 1985 28 200 S je Beschäftigten gegenüber 9 400 S je Beschäftigten in Unternehmen ohne Zweigniederlassungen oder Beteiligungen (Übersicht 6) Der durchschnittliche *Innovationsaufwand* von im Ausland engagierten Unternehmen ist je Beschäftigten „nur“ etwas mehr als doppelt so hoch wie jener von Unternehmen ohne Auslandsengagement<sup>7)</sup>

Höher als in Unternehmen ohne Auslandsengagement sind in den im Ausland (direkt) engagierten Unternehmen im Durchschnitt auch der *Umsatz je Beschäftigten* (allerdings nicht signifikant: 1,41 Mill. S gegenüber 1,38 Mill. S) und der *Exportanteil am Umsatz* (53,5% gegenüber 41,1%) Der Export erreicht in Unternehmen mit Produktionsstätten im Ausland einen ähnlich hohen Anteil am Umsatz wie in nur mit Vertriebsstellen im Ausland engagierten Unternehmen Dies

widerlegt zumindest nicht die Hypothese, daß Direktinvestitionen und Direktproduktion im Ausland nicht notwendig Substitut für Exporte, somit Arbeitsplätze im Ausland nicht notwendig Substitut für Arbeitsplätze im Inland sind.

**Neue Formen internationaler Investitionen — Alternative oder Ergänzung?**

Seit den siebziger Jahren gewinnen „*Neue Formen internationaler Investitionen*“ an Bedeutung (OECD, 1987, S 24): An die Stelle einer vollständigen Übernahme von Eigentum und Kontrolle über die mit Direktinvestitionen gegründeten oder erworbenen Unternehmen treten andere Formen der Beteiligung und der vertraglichen Zusammenarbeit (Joint Ventures, Lizenz-, Management- und Beratungsverträge, Franchising, Sub-contracting), die die Eigentums- von der Kontrollfunktion entkoppeln Sie liegen zwischen der rein vertraglichen Transaktion über den Markt (Export) und der rein unternehmensinternen Transaktion (Direktinvestition) und sollen deren Schwächen jeweils umgehen. Zugleich setzen sie jedoch insbesondere die Glaubwürdigkeit des kooperativen Verhaltens voraus (Borner, 1989)

Neue Formen der internationalen Investitionen waren u a eine Antwort auf die Versuche der Entwicklungsländer in den siebziger Jahren, teilweise Kontrolle über die sich ansie-

delnden Unternehmen zu erlangen Dies kam den investierenden Industrieländern insofern entgegen, als sich ihr Risiko dadurch verringerte (Borner, 1986, S 49) Jedoch auch in und zwischen den Industrieländern erhalten diese Kooperationsformen zunehmend Bedeutung, „while traditional forms of investment are by no means obsolete, international direct investment through wholly-owned subsidiaries can no longer be thought of as the typical way of engaging in international business“ (OECD, 1985, S 33) Laut einer Umfrage unter Schweizer Unternehmen arbeiten 53% mit Neuen Formen internationaler Investitionen; Großunternehmen haben wie mit traditionellen Direktinvestitionen im Ausland einen Vorsprung. Dennoch ermöglichen gerade die neuen Formen der internationalen Kooperation auch *kleinen und mittleren Unternehmen* die Internationalisierung (Borner — Wehrle, 1984, S. 191f; viele kleine und mittelgroße Schweizer Unternehmen sind auf diesem Wege z B. bereits in Südostasien tätig)

Während Direktinvestitionen im Ausland vor allem die Rentabilität sichern sollen, dienen die Neuen Formen internationaler Investitionen besonders der Erschließung neuer Märkte (Borner, 1986) Zum Beispiel sind *Joint Ventures* besonders bei hohen mindes optimalen Größen, bei relativ großem Risiko oder bei mangelnder Kenntnis der lokalen Gegebenheiten empfehlenswert (Caves, 1982, S 85f). In den Industrieländern führen vor allem der steigende Protektionismus und vielfältige Hemmnisse für Direktinvestitionen (Bilateralismus, direkte Tauschgeschäfte, Re-Export, local content) zu diesen Neuen Formen internationaler Investitionen (Borner — Wehrle, 1984, S 180) Dennoch dürften diese die traditionellen Direktinvestitionen in Eigentum und Kontrolle nicht verdrängen Die OECD vermutet, daß der Boom der Neuen Formen bereits wieder abebbt (OECD, 1987)

Die WIFO-Umfrage zur Internationalisierung erhob auch, ob die Unternehmen — angesichts der Vollendung des EG-Binnenmarktes — neben Neugründungen, Beteiligungen und Aufkauf auch solche neue *Koopera-*

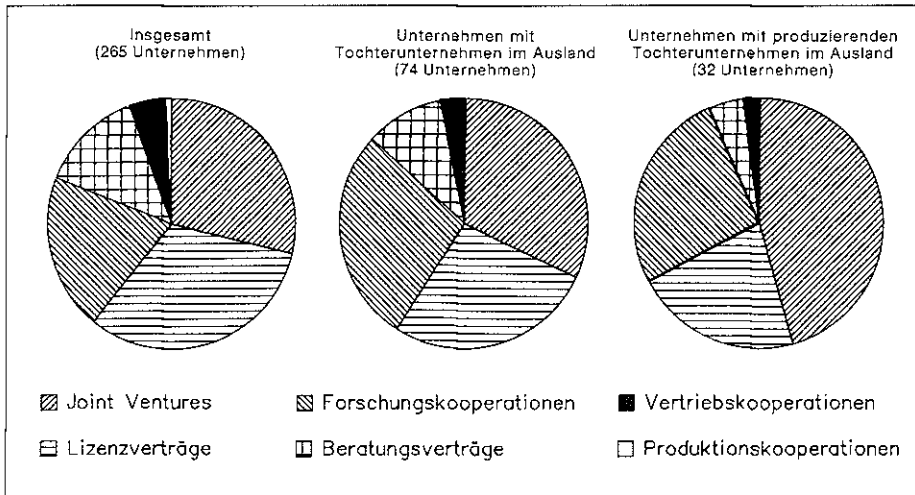
<sup>7)</sup> Das nach der Betriebsgröße unterschiedliche Innovations- und Direktinvestitionsverhalten beeinflusst natürlich diesen Zusammenhang



**Geplante Kooperationsformen**

In % der Nennungen insgesamt

Abbildung 2



Mehrfachnennungen waren möglich.

Am häufigsten planen die 265 antwortenden Unternehmen als Kooperationsformen Lizenzverträge vor Joint Ventures. Forschungsk Kooperationen gewinnen an Bedeutung, wenn die Unternehmen bereits über Standbeine im Ausland verfügen (74 antwortende Unternehmen).

tionsformen planen<sup>8)</sup> 265 Unternehmen, also fast ein Drittel der Antwortenden gab an, eine oder mehrere dieser Kooperationsformen zu planen (Abbildung 2), weniger als in der Schweiz (bei etwas anderer Fragestellung).

Die Unternehmen planen am häufigsten Lizenzverträge (32% der Nennungen; 50% der Unternehmen nannten dies als eine geplante Kooperationsform; Mehrfachnennungen waren möglich) vor Joint Ventures mit 29% (bzw. 45%) und Forschungsk Kooperationen mit 20% (bzw. 32%) Beratungsverträge (13,5% bzw. 21,1%) sowie Vertriebskooperationen (4,6% bzw. 7,2%) und Produktionskooperationen (0,7% bzw. 1,1%) wurden seltener genannt (In Abbildung 2 wurden die Anteile der Unternehmen an den Nennungen aus Übersicht 7 auf 100% normiert)

Die Wahrscheinlichkeit, daß irgendwelche Kooperationsformen ins Auge gefaßt werden, steigt mit dem Grad des Auslandsengagements das ein Unternehmen bereits erreicht hat — diese Hypothese wurde mit den vorliegenden Daten getestet und bestätigt: 31% aller 850 antwortenden Unternehmen planen irgendwelche Kooperationsformen, 45% der 164 Unternehmen, die bereits Betriebsstätten im Ausland betreiben, aber 52% der 62 Unternehmen mit Produktionsstätten im Ausland. Die Struktur der ge-

planten Kooperationsformen ändert sich ebenfalls: Mit zunehmendem Auslandsengagement steigt die Häufigkeit geplanter Joint Ventures und Forschungsk Kooperationen, während

**Neue Formen internationaler Investitionen wie Joint Ventures, Lizenzverträge, Forschungsk Kooperationen u. a. machen es auch kleineren und mittleren österreichischen Industrieunternehmen möglich, am Internationalisierungsprozeß teilzunehmen.**

Lizenz- und Beratungsverträge sowie Produktions- und Vertriebskooperationen abnehmen (Übersicht 7, Abbildung 2)

Wie einige der untersuchten Di-

rektinvestitionsmuster hängen auch diese Unterschiede im Kooperationsverhalten mit der Größe der Unternehmen zusammen: Wie in der Schweizer Untersuchung sind auch für österreichische kleinere und mittlere Industrieunternehmen die Neuen Formen von (internationalen) Investitionen wichtige Wettbewerbsstrategien: Während nicht einmal 30% aller Unternehmen, die über Direktinvestitionspläne im Ausland berichteten weniger als 100 Beschäftigte haben, macht diese Betriebsgröße unter den Unternehmen mit Kooperationsplänen immerhin 46% aus (vgl. auch Abbildung 3) Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten planen deutlich seltener Kooperationen statt oder neben ihren Direktinvestitionen im Ausland. In den einzelnen Größenklassen herrschen zudem sehr unterschiedliche Kooperationsformen vor: *Kleinstunternehmen* planen überdurchschnittlich häufig Vertriebskooperationen, *Kleinunternehmen* und *kleine Mittelunternehmen* besonders viele Lizenzverträge; der Anteil der Forschungsk Kooperationen nimmt ab den *größeren Mittelunternehmen* zu, ebenso jener der Joint Ventures, sie werden besonders in der obersten Größenklasse bevorzugt

**Künftige Entwicklung: Pläne für Direktinvestitionen und Beteiligungen**

Fast 20% aller an der Umfrage teilnehmenden Unternehmen planen, in den nächsten Jahren Betriebsstätten im Ausland zu erwerben, neu zu errichten oder sich zu beteiligen. Dieser Prozentsatz ist nur wenig höher als

**Geplante Kooperationsformen**

Übersicht 7

	Alle Industrieunternehmen die Kooperationen irgendeiner Art planen		
	Insgesamt	Mit Tochterunternehmen im Ausland	Mit produzierenden Tochterunternehmen im Ausland
	In % der meldenden Unternehmen <sup>1)</sup>		
Joint Ventures	45,3	52,7	65,6
Lizenzverträge	49,8	44,6	31,3
Forschungsk Kooperationen	31,7	45,9	37,5
Beratungsverträge	21,1	16,2	6,3
Sonstige			
Vertriebskooperationen	7,2	5,4	3,1
Produktionskooperationen	1,1	—	—
Summe	156,2	164,8	143,8
Meldende Unternehmen (Grundgesamtheit)	265	74	32

Q: WIFO-Erhebung — <sup>1)</sup> Mehrfachnennungen möglich die Spaltensumme beträgt daher mehr als 100%

<sup>8)</sup> In der Frage wurde nicht zwischen Kooperationen mit inländischen und ausländischen Unternehmen unterschieden!



**Auslandsengagement als kumulativer Prozeß  
Pläne für eine Auslandsbeteiligung**

Übersicht 8

	„Planen Sie, in den nächsten Jahren Betriebsstätten im Ausland zu erwerben neu zu errichten oder sich zu beteiligen?“			
	Alle befragten Unternehmen		Alle befragten Unternehmen mit Betriebsstätten im Ausland	
	Insgesamt	Unternehmen die nähere Angaben machten <sup>1)</sup>	Insgesamt	Unternehmen die nähere Angaben machten <sup>1)</sup>
	In % der meldenden Unternehmen			
Ja	19,9		47,0	
Für Produktion		32,8		42,9
Für Vertrieb		51,5		67,3
Nein	72,9		45,7	
Verstärkte Einschaltung von Handelsunternehmen		43,1		26,5
Keine Antwort	7,2		7,3	
Summe	100,0	127,4	100,0	136,7
Meldende Unternehmen (Grundgesamtheit)	850	274	164	98

Q: WIFO-Erhebung. — <sup>1)</sup> Die Meldungen „Pläne für Produktionsstätten“ „Pläne für Vertriebsstellen“ und „Einschaltung von Handelsunternehmen in den Vertrieb im Ausland“ schlossen einander nicht aus. Mehrfachnennungen möglich; die Spaltensumme beträgt daher mehr als 100%.

jener der Industrieunternehmen, die bereits heute im Ausland engagiert sind (19,9% gegenüber 19,3%, andere Grundgesamtheit) Wie die Frage eines Beitritts oder einer Annäherung Österreichs an die EG ihre Pläne beeinflusst, wurde getrennt ausgewertet.

Daß Direktinvestitionen im Ausland einem *kumulativen Prozeß* folgen, geht daraus hervor, daß bereits im Ausland engagierte Unternehmen viel häufiger *weitere Schritte* ins Ausland planen<sup>9)</sup>: Von den 164 Unternehmen, die 1988 *bereits* im Ausland *Betriebsstätten* hatten, plant immerhin fast die Hälfte(!) weitere Betriebsstätten zu errichten oder zu erwerben (Übersicht 8)

Zwar ist der Anteil aller Unternehmen die Betriebsstätten im Ausland planen, kaum höher als der Anteil derer, die bereits Betriebsstätten haben; ein ganz anderes Bild ergibt jedoch ein Vergleich der *Struktur der geplanten Investitionen* mit der der bestehenden: 1988 waren erst etwa ein Sechstel bis ein Fünftel aller Betriebsstätten im Ausland *Produktionsstätten*, in den Direktinvestitionsplänen erreicht dieser Prozentsatz bereits 39% (Anteil der geplanten Produktionsstätten an der Summe der Produktions- und Vertriebsstätten).

Unternehmen, die zum Befra-

gungszeitpunkt bereits Betriebsstätten im Ausland hatten, unterscheiden sich in dieser Hinsicht nicht von den Unternehmen ohne Betriebsstätten im Ausland Ein Unterschied zeigt sich allerdings, wenn man die *verstärkte Einschaltung von Handelsunternehmen* in den Auslandsvertrieb als Alternative zur Errichtung von Produktions- oder Vertriebsstellen mit

**Direktinvestitionen im Ausland sind Elemente eines kumulativen Prozesses: Bereits im Ausland engagierte Unternehmen planen besonders häufig weitere Schritte ins Ausland. Kleinere Unternehmen holen jedoch auf: Sie planen häufiger, Betriebsstätten im Ausland zu errichten, als sie schon über solche verfügen.**

einbezieht (Übersicht 8): 43,1% aller 850 Unternehmen planen unter anderem diesen Weg des Auslandsengagements, unter den 164 Unternehmen die bereits Betriebsstätten im Ausland betreiben, nur 26,5%

Daß die Bereitschaft zu Auslandsengagements kumulative Elemente enthält, deutet an, daß Internationalisierung durch Direktinvestitionen ein sich nur langsam ausbreitender Pro-

zeß ist, in dem Erfahrung mit Direktinvestitionen Voraussetzung für weitere Direktinvestitionen ist. Ein solcher Prozeß kann somit vermutlich auch nur vorsichtig beschleunigt werden um nicht in Fehlschlägen zu enden

Die Pläne für Direktinvestitionen variieren ebenfalls mit der *Unternehmensgröße* der Investoren (Abbildung 3 Spalte 4): Fast 30% aller Unternehmen, die Betriebsstätten im Ausland errichten wollen haben (im Inland) weniger als 100 Beschäftigte, 26% sind große Mittelunternehmen oder Großunternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten. Ein Vergleich dieser Größenstruktur der Pläne mit der Größenstruktur der bestehenden Beteiligungen spiegelt ein leichtes *Aufholen der Kleinunternehmen* (mit bis zu 49 Beschäftigten) und *der Kleinunternehmen* (mit bis zu 99 Beschäftigten) wider, während alle anderen Größenklassen in der Planung von Direktinvestitionen weniger repräsentiert sind als in den bereits bestehenden Dies entspricht den oben beschriebenen internationalen Tendenzen Auch in der *Planung von Produktionsstätten* zeigt sich diese *Konvergenz* Die Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten planen durchwegs, ihre Anteile an den Produktionsstätten im Ausland zu vergrößern (Anteil derzeit 53% geplant 73%; ihr Anteil an der Befragung: 88%) Dem Erfahrungseffekt von Direktinvestitionen („wer bereits engagiert ist, engagiert sich noch mehr“) steht also ein konvergierender Prozeß in der Unternehmensgröße gegenüber („die Kleineren holen auf“)

In folgenden *Branchen* planen besonders viele Unternehmen in den nächsten Jahren Direktinvestitionen im Ausland: Erdölindustrie, Eisen- und Metallhütten und Gießereien Chemie, Papiererzeugung und -verarbeitung Textilindustrie, Maschinenbau, Fahrzeug- und Elektroindustrie (allerdings ist die Zahl der antwortenden Unternehmen in der Erdölindustrie und in den Eisenhütten gering)

Ein Abschnitt der WIFO-Umfrage erhob, ob *Beteiligungen* oder auch *Fusionen* (im Inland oder Ausland) geplant sind bzw. ob erwartet wird daß

<sup>9)</sup> *Swedenborg* (1979) gründet die Analyse des Verhaltens schwedischer Direktinvestoren vor allem auf die Hypothese, daß Direktinvestitionen im Ausland ein Moment im *Wachstumsprozeß* von Unternehmen sind: Die Märkte im Inland werden eng das Unternehmen geht über Exporte auf den ausländischen Markt Durch diese Kontaktnahme wächst die Bereitschaft zur Errichtung von Produktionsstätten im Ausland Diese Hypothese ließe sich hier dadurch ergänzen, daß *Direktinvestitionen im Ausland selbst* Elemente eines *kumulativen Prozesses* sind: Die Bereitschaft sich im Ausland direkt zu engagieren wächst mit der eigenen Erfahrung mit solchen Auslandsengagements

Fusions- und Akquisitionspläne

Übersicht 9

	Geplante (aktive) Beteiligungskäufe Fusionen u. ä.		Erwarteter (passiver) teilweiser oder ganzer Aufkauf
	Insgesamt	Unternehmen, die nähere Angaben machten <sup>1)</sup>	Insgesamt
	In % der meldenden Unternehmen		
Ja	24,4		20,4
Beteiligungspläne			
Vertikale Integration		31,1	
Horizontale Integration		73,5	
Konglomerat		16,8	
Nein	71,9		72,9
Keine Antwort	3,8		6,7
Summe	100,0	121,4	100,0
Meldende Unternehmen (Grundgesamtheit)	850	196	850

Q: WIFO-Erhebung — <sup>1)</sup> Mehrfachnennungen möglich

sionen als größere Unternehmen: Unternehmen mit weniger als 100 Beschäftigten machen im Sample 55% aller Unternehmen aus sie melden aber nur 32% aller Fusions- und Beteiligungspläne Umgekehrt sind nur 13% aller befragten Betriebe größere Unternehmen (mit mehr als 500 Beschäftigten), sie geben jedoch 25% aller Fusions- und Beteiligungspläne an Dies bestätigt, daß für Fusionen und Beteiligungen „*mindestoptimale*“ Unternehmensgrößen gelten (vgl. auch das Kooperationsverhalten — Abbildung 3, vorletzte Spalte: kleine Unternehmen überwiegen deutlich).

Hingegen ist der Anteil der Unternehmen, die eine zunehmende Wahrscheinlichkeit sehen, *aufgekauft zu werden*, in den einzelnen Größenklassen fast gleich groß Während also die

das eigene Unternehmen oder Teile davon *aufgekauft* werden (vor dem Hintergrund einer zunehmenden Internationalisierung): 24,4% aller an der

Fusionspläne und Aufkaufserwartungen

Umfrage teilnehmenden Unternehmen planen aktive Beteiligungskäufe Fusionen usw., immerhin 20,4% erwarten, daß — im Zuge der Internationalisierungs- und Fusionstendenzen — die Wahrscheinlichkeit wächst, selbst ganz oder teilweise aufgekauft zu werden (Übersicht 9)

Die *aktiven Beteiligungs- und Fusionsbestrebungen* haben großteils (drei Viertel) *horizontale* Integration zum Ziel, d.h. Beteiligung an Betrie-

ben derselben Produktionsstufe; daraus ergibt sich eine Tendenz zu höherer Konzentration Fast ein Drittel der Unternehmen plant außerdem *vertikale* Unternehmensverbindungen (mit vor- und nachgelagerten Produktionsstufen), und nur etwa ein Sechstel beabsichtigt, durch Beteiligungen — in Form von *Konglomeraten* — in neue Geschäftsbereiche vorzudringen Diese Tendenzen entsprechen der internationalen Entwicklung

Interessant ist auch die *Größen- und Branchenstruktur* dieser Pläne: Die aktiven Fusions- und Beteiligungspläne entsprechen in ihrer Größenstruktur etwa den Direktinvestitionsplänen (Abbildung 3) Kleinunternehmen planen also auch deutlich weniger aktive Beteiligungen und Fu-

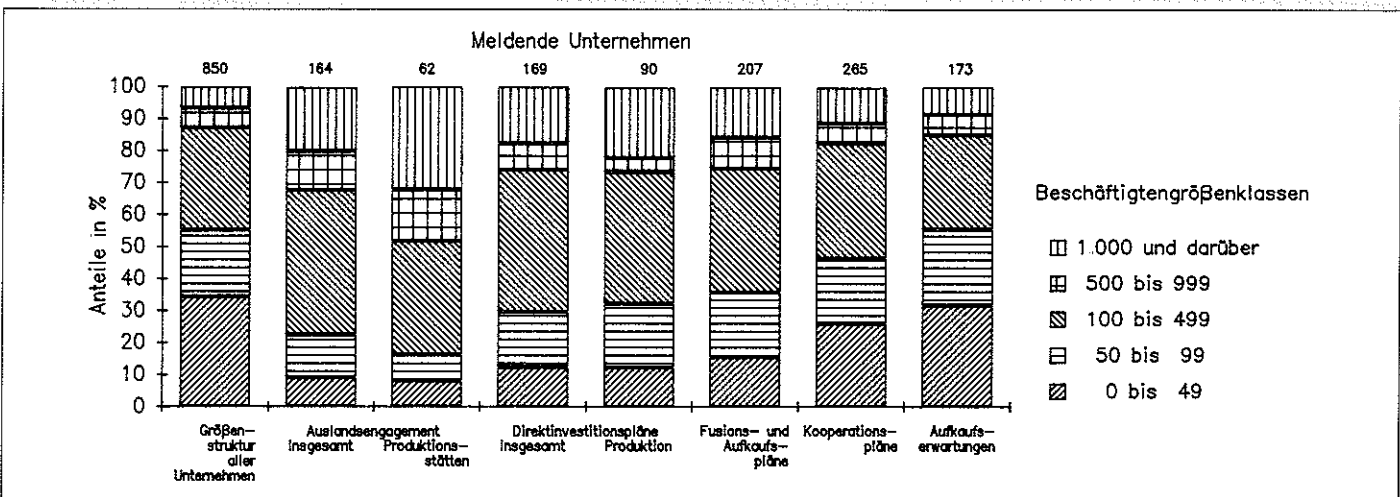
**Die österreichische Industrie plant überwiegend horizontale Beteiligungen und nur selten vertikale Integrationen oder Konglomerate. Im Zuge der zunehmenden Internationalisierung rechnet ein ähnlicher Prozentsatz größerer und kleinerer Unternehmen damit, selbst aufgekauft zu werden.**

Möglichkeit von Fusionen und Beteiligungen meist für größere Unternehmen besteht (sofern die Pläne Abbild der sich bietenden oder erwarteten Möglichkeiten sind), betrifft die Möglichkeit (ob Gefahr oder Chance), selbst teilweise oder ganz aufgekauft zu werden, die Unternehmen aller

Direktinvestitionen, Fusionen und Kooperationen

Nach Größenklassen

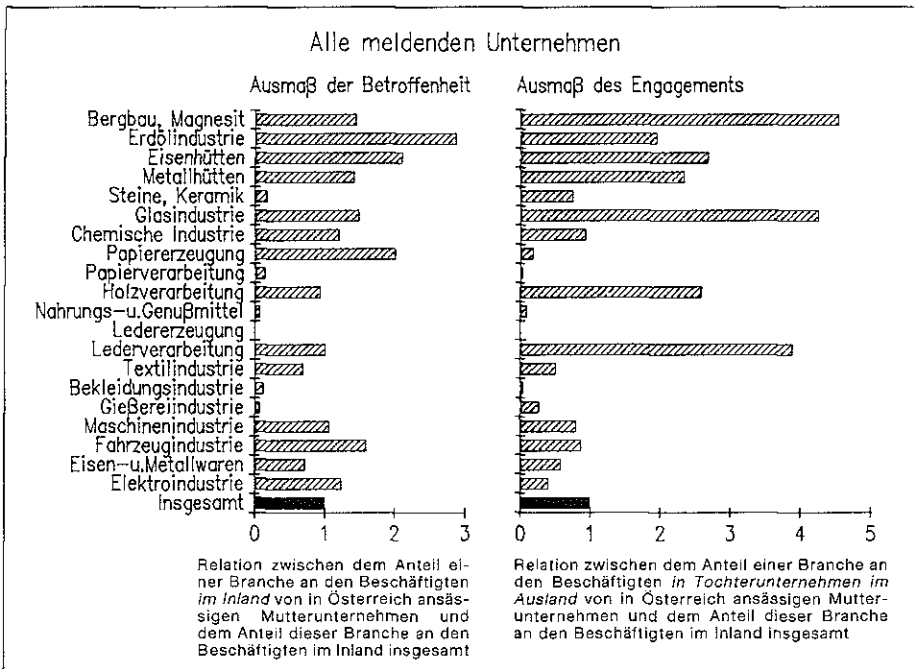
Abbildung 3



Vor allem Großunternehmen engagieren sich im Ausland, besonders mit Produktionsstätten. Die Pläne für Direktinvestitionen im Ausland zeigen jedoch, daß die kleineren Unternehmen aufholen. Noch deutlicher wird dies anhand der Pläne für Fusionen und Kooperationen, allerdings auch bei der Erwartung, selbst aufgekauft zu werden.

**Grad der Internationalisierung durch Direktinvestitionen**  
*Nach Industriebranchen*

Abbildung 4



ramische Industrie, Chemieindustrie, Papierherzeugung, Nahrungs- und Genußmittelindustrie, Textil- und Maschinenindustrie. Mit Ausnahme der Stein- und keramischen und der Textilindustrie erwarten in diesen Branchen auch besonders viele Unternehmen, daß die Wahrscheinlichkeit, selbst aufgekauft zu werden, steigt. Stark ausgeprägt ist diese Erwartung in der Elektroindustrie (9,8% aller 173 Unternehmen, die diese Frage mit „ja“ beantworteten, zählten zur Elektroindustrie, im gesamten Sample nur 6,6%), in der Holzverarbeitenden und in der Glasindustrie

**Engagement in den einzelnen Branchen**

Während die Erhebung der OeNB ebenso wie die meisten internationalen Vergleichsstatistiken eine Gliederung der Industrie nur nach (meist 8) Sektoren erlaubt, ermöglicht die WIFO-Umfrage eine Analyse des Direktinvestitionsverhaltens in den 20 Branchen der österreichischen Industrie<sup>10)</sup>

Aus der Untersuchung der 850 Unternehmen ergaben sich einige

**Besonders hoch ist das Ausmaß der Engagements im Ausland durch Direktinvestitionen in einigen Grundstoffbranchen, während im Bereich der technischen Verarbeitung (Elektro-, Maschinen-, Fahrzeugindustrie) hier ein Defizit besteht.**

Größen gleichmäßig Abgesehen davon, daß tatsächlich zunehmend auch „Riesen“ aufgekauft werden bzw. „Zwerge“ mit Fremdkapital Unternehmen kaufen, dürfte die im internationalen Vergleich geringe Größe der österreichischen Unternehmen für die Asymmetrie dieses Ergebnisses maßgebend sein: Kleine österreichische Unternehmen sind international sehr klein, große österreichische Unternehmen sind international mittelgroß.

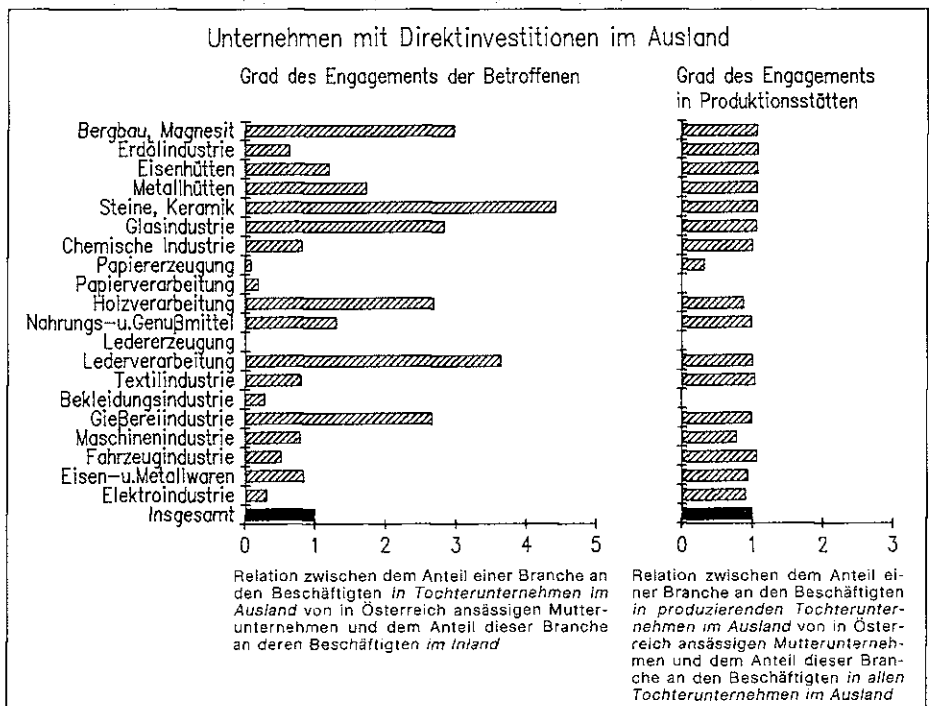
Die geringste Bedeutung dürfte der Kleinheitsnachteil überraschenderweise für Konglomerate haben. Insgesamt planen nur 17% der Unternehmen Konglomerate, aber 30% der Unternehmen mit bis zu 50 Beschäftigten. Sie dürften damit vor allem die Errichtung eines zweiten Standbeines anstreben. Ebenso planen sie überdurchschnittlich häufig vertikale Integrationen und unterdurchschnittlich häufig horizontale Unternehmensverbindungen (nur 53% gegenüber 74% im Durchschnitt). Besonders selten sind die Pläne, Konglomerate zu bilden in Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten.

In folgenden Branchen planen – gemessen an ihrer Repräsentation im

gesamten Sample – besonders viele Unternehmen Beteiligungen und Fusionen: Bergbau und Magnesitindustrie, NE-Metallhütten, Stein- und ke-

**Internationalisierungsgrad der bereits im Ausland engagierten Unternehmen**  
*Nach Industriebranchen*

Abbildung 5



<sup>10)</sup> Gerade auf dieser tiefen Aggregationsebene ist jedoch zu berücksichtigen, daß die WIFO-Umfrage keine Vollerhebung ist. Die Analyse unterstellt, daß sich in jeder Branche die nicht antwortenden Unternehmen ähnlich verhalten wie die antwortenden Unternehmen.

Kennzahlen zum Internationalisierungsgrad in den einzelnen Branchen der österreichischen Industrie (Abbildung 4) Zwei Kriterien beschreiben den Internationalisierungsgrad der Branchen: zum einen das *Ausmaß der Betroffenheit* wie es auch von der OeNB als Meßgröße verwendet wird, zum anderen aber — anhand der Meldungen über die Zahl der Beschäftigten im Ausland — das *Ausmaß des Engagements* im Ausland, das ein etwas anderes Bild ergibt Schließlich wurden zwei Kennzahlen für die bereits im Ausland engagierten österreichischen Industrieunternehmen errechnet: der *Grad des Engagements der Betroffenen insgesamt* und in *Produktionsstätten im Ausland* (Abbildung 5)

Besonders hoch ist der Grad der Internationalisierung durch Direktinvestitionen (Ausmaß des Engagements) in einigen Grundstoffbranchen, während im Bereich der technischen Verarbeitung zwar das Ausmaß der Betroffenheit überdurchschnittlich, das Ausmaß des Engagements im Ausland jedoch unterdurchschnittlich ist (Maschinen-, Fahrzeug-, Elektroindustrie) Österreichs Industrie

weist also nicht nur eine Schwäche in den Branchen der technischen Verarbeitung auf (Aiginger, 1987) zugleich sind diese „typischen“ Internationalisierungsbranchen in Österreich kaum international orientiert Der Großteil der wenigen österreichischen Direktinvestitionen im Ausland ist dem Auslandsengagement der Grundstoffbereiche zu danken.

#### Literaturhinweise

**Aiginger K** (Koordination) „Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs“ Österreichische Strukturberichterstattung Kernbericht 1986 WIFO-Gutachten Wien, 1987

**Aiginger K Tichy G** Die Größe der Kleinen Wien 1984

**Bayer K** „Fusionen und Beteiligungen. Was bedeutet die internationale Fusionswelle für Österreich?“ WIFO-Monatsberichte 1988 61(10)

**Borner S** „Neue Formen der Internationalisierung aus der Sicht einer kleinen offenen Volkswirtschaft: Konsequenzen für Unternehmensstrategien und Wirtschaftspolitik“ in Aiginger K (Hrsg) Weltwirtschaft und unternehmerische Strategien Wirtschaftspolitik im Spannungsfeld zum Innovationsprozeß Gustav Fischer Wien-Stuttgart 1986 S 45-63

**Borner S** Internationale Wettbewerbsfähigkeit mittelständischer Unternehmen: Internationalisierung durch Kooperation Vortrag beim 4 Export-

kongreß der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft Wien 1989

**Borner S Wehrle F** Die Sechste Schweiz Zürich 1984

**Caves R E** Multinational enterprise and economic analysis Cambridge Mass 1982.

**Kolukisa M** Ausländische Direktinvestitionen — Begünstigung und Auswirkungen Am Beispiel der Türkei Dissertation Wien 1987

**OECD** Structural Adjustment and Multinational Enterprises Paris, 1985

**OECD**, Recent Trends in International Direct Investment Paris, 1987

**Pichl C** (1989A) „Internationale Investitionen Verflechtung der österreichischen Wirtschaft“, WIFO-Monatsberichte, 1989, 62(3) S 161-175 WIFO Working Papers 1989 (32)

**Pichl C** (1989B) „Internationale Investitionen Entwicklungsniveau und Landesgröße“ WIFO-Monatsberichte 1989 62(4), S 259-266

**Pichl C Szopo, P** Industrieentwicklung und Wirtschaftspolitik in Skandinavien und in Österreich Ein Vergleich WIFO-Gutachten Wien 1988

**Proske, D** „Österreichs Direktinvestitionen im Ausland im internationalen Vergleich“, Informationen über Multinationale Konzerne 1988 (4)

**Stöhr I.**, Erklärungsansätze und Motive für ausländische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern unter besonderer Berücksichtigung Österreichs Dissertation Wien 1981

**Stopford J M Dunning J H** Multinationals Company Performance and Global Trends London 1983

**Swedenborg B.** The Multinational Operations of Swedish Firms, Stockholm, 1979

**Volk E** Die Innovationstätigkeit der österreichischen Industrie Technologie- und Innovationstest 1985 WIFO-Gutachten Wien 1988