

WIFO

1030 WIEN, ARSENAL, OBJEKT 20
TEL. 798 26 01 • FAX 798 93 86

 **ÖSTERREICHISCHES INSTITUT FÜR
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

**Österreich als Standort für
Ostzentralen**

Jan Stankovsky, Yvonne Wolfmayr-Schnitzer

Wissenschaftliche Assistenz: Astrid Czaloun, Maria
Riegler

Februar 1996



Österreich als Standort für Ostzentralen

Jan Stankovsky, Yvonne Wolfmayr-Schnitzer

Februar 1996

Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten

Unter Mitarbeit von Irene Fröhlich und Ursula Glauninger

Rückfragen: Yvonne.Wolfmayr@wifo.ac.at

1996/044/S/WIFO-Projektnummer: 7894

© 1996 Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Medieninhaber (Verleger), Herausgeber und Hersteller: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung,
1030 Wien, Arsenal, Objekt 20 • Tel. (+43 1) 798 26 01-0 • Fax (+43 1) 798 93 86 • <http://www.wifo.ac.at> • Verlags- und Herstellungsort: Wien

Verkaufspreis: 65,00 € • Kostenloser Download: <http://www.wifo.ac.at/wwa/pubid/2807>

JAN STANKOVSKY, YVONNE WOLFMAYR-SCHNITZER

Österreich als Standort für Ostzentralen

Inhalt	Seite
1. Einleitung	1
1.1 Aufbau der Studie	1
1.2 Definitionen und Abgrenzungen	1
2. Der volkswirtschaftliche Nutzen von Ostzentralen für Österreich	3
2.1 Die Stellung multinationaler Unternehmen in einer modernen Volkswirtschaft	3
2.2 Bedeutung von Direktinvestitionen für Österreich	5
2.3 Österreich als Sitz "regionaler Headquarter" multinationaler Unternehmen	7
2.4 Gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Ostzentralen für Österreich	13
3. Internationale Rahmenbedingungen für Aktivitäten multinationaler Unternehmen in Österreich in bezug auf Osteuropa	19
3.1 Direktinvestitionen: Die Stellung Europas im globalen Wettbewerb	19
3.2 Die Integration Osteuropas in die EU: Bestandsaufnahme und Perspektiven	22
3.2.1 Interessen und Probleme der EU	22
3.2.2 Argumente „für“ und „gegen“ eine Osterweiterung der EU	26
3.2.3 Kosten der Osterweiterung	27
3.3 Osteuropa als Produktionsstandort	28
3.3.1 Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen für die Transformation Osteuropas	28
3.3.2 Bestimmungsfaktoren ausländischer Direktinvestitionen in den Oststaaten	33

4.	Bestimmungsgründe für die Standortpolitik multinationaler Unternehmen	37
4.1	Grenzüberschreitende Investitionen als Instrument des globalen Wettbewerbs	37
4.2	Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestitionen	37
5.	Österreich als Investor im Osten im internationalen Vergleich	41
5.1	Ausländische Direktinvestitionen in den Oststaaten	41
5.2	Österreich als Investor im Osten	43
5.3	Österreichs Direktinvestitionen im Osten im internationalen Vergleich	44
5.4	Vergleich von Österreich/Wien mit anderen Zentren	44
5.4.1	Standortfaktoren und -indikatoren	44
5.4.2	Nationale Gesamtindikatoren	45
5.4.3	Vergleich europäischer Großstädte als Geschäftszentren	47
5.4.4	Wien als Finanzzentrum	47
5.4.5	Stärken und Schwächen des Standorts Wien	50
6.	WIFO-Erhebung: Ostzentralen multinationaler Unternehmen in Österreich	57
6.1	Umfang, Aussagekraft und Repräsentativität der WIFO-Erhebung	58
6.2	Umfrageergebnisse	60
6.2.1	Die Beziehung zu den Oststaaten	65
6.2.2	Arbeitsteilung im Konzernverbund, Funktion und Stellung der österreichischen Niederlassungen	78
6.2.3	Der volkswirtschaftliche Nutzen von Ostzentralen für Österreich	91
6.2.4	Mögliche Änderung der Stellung der österreichischen Ostzentralen im Konzernverbund durch Veränderungen im Osten	104
6.2.5	Standortfaktoren	106
7.	Zusammenfassung und Empfehlungen	116
7.1	Stellung Österreichs als Gateway nach Osteuropa, mögliche Entwicklungsszenarien	116

7.2	Gegenstand der Untersuchung und die Untersuchungsschritte im Detail	118
7.3	Ergebnisse der Evaluierung	119
7.3.1	Generelle Entwicklungstrends bei Direktinvestitionen und internationale Rahmenbedingungen für Aktivitäten multinationaler Unternehmen in Österreich in bezug auf Osteuropa	119
7.3.2	Strategien multinationaler Unternehmen	121
7.3.3	Eigene Anpassungsleistungen und die Bewertung österreichischer Standortfaktoren	122
7.3.4	Gesamtwirtschaftliche Bedeutung und Funktionen von Ostzentralen in Österreich	125
7.3.5	Der volkswirtschaftliche Nutzen österreichischer Ostzentralen für Österreich	128
7.4	Empfehlungen	131
7.4.1	Vorbemerkung	131
7.4.2	Maßnahmenvorschläge zur Aufwertung Österreichs als Standort für Ostzentralen	132
8.	Literaturhinweise	137

JAN STANKOVSKY, YVONNE WOLFMAYR-SCHNITZER

Österreich als Standort für Ostzentralen

1. Einleitung

1.1 *Aufbau der Studie*

In der vorliegenden Studie werden die Bedeutung und der volkswirtschaftliche Nutzen von Niederlassungen ausländischer multinationaler Unternehmen in Österreich, die von diesem Standort aus Aktivitäten in Osteuropa ausüben ("Ostzentralen"), untersucht.

Die Studie besteht aus drei Teilbereichen: Der erste Abschnitt (Kapitel 2 bis 5) enthält einen Überblick über die Stellung und Funktion von multinationalen Unternehmen in der modernen Weltwirtschaft sowie über die Bedeutung Osteuropas als Standort ausländischer Direktinvestitionen. Dabei wird auch auf die Stellung Österreichs eingegangen. Im zweiten Abschnitt (Kapitel 6) werden die Ergebnisse einer umfassenden schriftlichen Umfrage bei 115 vom Ausland kontrollierten österreichischen Unternehmen analysiert, von denen 74 als österreichische Ostzentralen bezeichnet werden können. Der letzte Abschnitt (Kapitel 7) enthält Empfehlungen, die zur Erhöhung der Attraktivität Österreichs als Standort von "Ostzentralen" beitragen könnten.

1.2 *Definitionen und Abgrenzungen*

Als "Ostzentralen" werden in dieser Studie die in Österreich ansässigen Unternehmen in ausländischem Besitz bezeichnet, zu deren Aufgaben (auch) die Betreuung der Ostmärkte zählt. Die Beziehung zu Osteuropa ist in der Regel (aber nicht ausschließlich) durch Besitz oder Beteiligung an Unternehmen begründet. Nicht eingegangen wird hingegen auf österreichische Unternehmen mit Ostinteressen.

Die Muttergesellschaften der Ostzentralen gelten als multinationale Unternehmen. In der Literatur wird dieser Begriff mitunter nur auf "große" Firmenverbände (Mindestumsatz, Niederlassungen in mindestens 5 Ländern usw.) beschränkt. Diese Restriktion wird hier nicht beachtet. Es werden auch "kleine" Unternehmen in die Untersuchung einbezogen, sofern sie die definitorische "Dreiecksfunktion" erfüllen: Muttergesellschaft im Ausland – Niederlassung in Österreich – Aktivität im Osten.

Das Merkmal von multinationalen Unternehmen sind grenzüberschreitende Direktinvestitionen. Das sind Beteiligungen, bei denen die investierende Muttergesellschaft dauernd Einfluß auf die Geschäftsführung der Tochtergesellschaft ausübt. Sie unterscheiden sich von Portfolio-Investitionen, die sich an Ertragserwartungen orientieren. Im Prinzip gilt somit, daß die Direktinvestitionen die zentrale Dimension der Aktivität multinationaler Unternehmen darstellen. In der Diskussion der volkswirtschaftlichen Aspekte werden daher die Auswirkungen von grenzüberschreitenden Direktinvestitionen mit den Aktivitäten multinationaler Unternehmen gleichgesetzt.

2. Der volkswirtschaftliche Nutzen von Ostzentralen für Österreich

2.1 *Die Stellung multinationaler Unternehmen in einer modernen Volkswirtschaft*

Direktinvestitionen im Ausland können sowohl aus der Sicht des investierenden Unternehmens als auch aus der volkswirtschaftlichen Perspektive untersucht werden.

Firmenstrategisch dienen Direktinvestitionen der Erschließung und Sicherung neuer Märkte sowie der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Infolge der Globalisierung der Weltwirtschaft müssen sich Unternehmen nicht nur im Export, sondern auch auf ihren Märkten im Inland einer wachsenden Konkurrenz stellen. Auch "Marktnischen" aufgrund neuer Produkte, Technologien bzw. Marketingkonzepte können nur vorübergehend gesichert werden. Um in diesem Wettbewerb bestehen zu können, müssen auch kleinere und mittlere Unternehmen Internationalisierungsstrategien verfolgen. Zu diesen zählen, neben dem Export, grenzüberschreitende Unternehmenskooperationen, die großteils in Form von Kapitalinvestitionen ("Direktinvestitionen") entstehen.

Volkswirtschaftlich sind Direktinvestitionen im Ausland ein wichtiges Instrument zur Ergänzung und Förderung der traditionellen Exporte. Die Nutzung niedriger Produktionskosten im Ausland verbessert die internationale Wettbewerbsfähigkeit des investierenden Landes. Während aber erfolgreiche Direktinvestitionen im Ausland die Stellung des investierenden Unternehmens auf jeden Fall stärken, sind negative Auswirkungen auf die Volkswirtschaft nicht auszuschließen, da durch Investitionen im Ausland dem Inland Arbeitsplätze und auch Einkommen und Steuerleistungen verlorengehen können. Diese Argumente treffen aber - wenn überhaupt - nur auf kurze Sicht zu. In der wichtigeren längerfristigen Perspektive sind sie falsch, da nur international wettbewerbsfähige Unternehmen einen positiven Beitrag zur Volkswirtschaft leisten. Durch Direktinvestitionen im Ausland werden aber oft auch kurzfristig positive wirtschaftliche Impulse ausgelöst, wie z. B. Export von Investitionsgütern oder Zulieferungen an die ausländischen Tochterunternehmen.

Nicht ganz von der Hand zu weisen sind allerdings die Gefahren einer zu starken Marktposition, die durch die Globalisierung verstärkt wird. Diese Gefahren können nur durch eine wirksame Wettbewerbspolitik in Grenzen gehalten werden. Eine bemerkenswerte und neue Sicht dieser Frage hat *Dunning* (1995) in einer seiner jüngsten Publikationen geliefert: "As this century draws to a close, it is clear that MNE activity – which comprises a composite of FDI, collaborative agreements and trade – can be divided into two categories. The first is traditional value added activity designed to exploit the existing resources and capabilities of firms". ... "The second *main impetus* of MNE activity ... is to protect the existing market shares of the investing firms by cost reduction and innovation, and also to gain access to new markets. We have called

such MNE activity strategic assets seeking. ... Strategic assets acquiring crossborder activity poses new challenges for national governments and supranational agencies as they seek to better understand the causes and effects of FDI. The key issue is whether such activity promotes static and dynamic efficiency ... or, whether it reduces competition by increasing the concentration of economic power and inhibiting a country's dynamic comparative advantage".

In der Wirtschaftspolitik fand in bezug auf grenzüberschreitende Direktinvestitionen ein bemerkenswerter Wandel statt: Während noch vor nicht allzu langer Zeit aktive Direktinvestitionen im Ausland als "Ausverkauf von Arbeitsplätzen" abgelehnt wurden und passive Direktinvestitionen aus verschiedenen Gründen negativ beurteilt wurden ("Ausverkauf" an das Ausland, Einschränkung des wirtschaftspolitischen Gestaltungsspielraums), werden heute sowohl aktive als auch passive Direktinvestitionen von den meisten Ländern gefördert. Ein prominentes Beispiel ist Österreich, wo sowohl österreichische Direktinvestitionen im Ausland als auch ausländische Betriebsansiedlungen in Österreich intensiv unterstützt werden.

Die volkswirtschaftlichen Vorteile der *passiven* Direktinvestitionen bestehen aus der Vergrößerung des Produktionspotentials und in der Regel auch aus einer Erhöhung des technologischen Niveaus der Produktion.

Die volkswirtschaftlichen Auswirkungen *aktiver* grenzüberschreitender Direktinvestitionen wurden in zahlreichen Studien untersucht, die in den meisten Fällen zu keinen eindeutigen Ergebnissen führten. Ein Untersuchungsbericht des derzeitigen französischen Wirtschaftsministers Arthuis sah einen Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Betriebsverlagerung. Diese - unter dem Schlagwort "delocalisation" - heftig diskutierte Vermutung konnte aber nicht bestätigt werden (vgl. hierzu im Detail *UNCTAD*, 1994, insbesondere S. 188/189).

Baldwin (1994) faßte die Ergebnisse vieler Untersuchungen wie folgt zusammen: "The view of most economists seems to be that no firm conclusion is warranted about the net employment effects of direct foreign investment. Broad generalizations are difficult because of the very different employment effects one obtains from various plausible alternative assumptions about what will happen in the absence of foreign investment and what the magnitude of increased imports by the host country from the investing country will be."

Auch zwischen Direktinvestitionen und Export scheint es keinen festen Zusammenhang zu geben. Nach *Messerlin* (1994, zitiert nach Baldwin) konzentrieren sich in Frankreich Direktinvestitionen im Ausland auf Branchen, in denen durch den Außenhandel Arbeitsplätze geschaffen wurden. *Döhrring* (1994) zieht aus seiner Studie den Schluß, daß die Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen "nach wie vor stark absatzorientiert erfolgen und damit eher komplementär als substitutiv zum deutschen Außenhandel sind, allerdings scheinen ... die Kosten als Determinante der Direktinvestitionen im Lauf der achtziger Jahre an Bedeutung zugenommen zu haben".

Der Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Export in bezug auf Österreich wurde von *Pfaffermayr* (1995) mit folgendem Ergebnis untersucht: „The estimation results provide evidence of a significant complementary relationship between foreign direct investment and exports over time with causality in both directions. The effect of increased foreign direct investment has been found significantly positive whereas, in the reversed direction the positive impact from increased exports on foreign direct investment is confirmed at lower levels of significance.“

2.2 *Bedeutung von Direktinvestitionen für Österreich*

Grenzüberschreitende Direktinvestitionen¹⁾ sind zu einem bedeutenden Faktor der Weltwirtschaft geworden. Für Unternehmen sind sie eine Alternative zum Export, aus volkswirtschaftlicher Sicht stellen sie ein wichtiges Instrument zur Sicherung und Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit dar.

Während in der Vergangenheit Direktinvestitionen im Ausland weitgehend eine Domäne sehr großer Unternehmen waren, nehmen heute immer öfter auch mittlere, zum Teil sogar kleine Unternehmen diese Form der Internationalisierung in Anspruch. Sie werden zu diesem Schritt durch die Globalisierung des Wettbewerbs, eine Folge der Beseitigung von Handelschranken, gezwungen.

Aus der Sicht der Gastländer leisten ausländische Direktinvestitionen (passive Direktinvestitionen) einen wichtigen Beitrag zum effizienten Transfer moderner Technologien, zur Erhöhung des Export- und Produktionspotentials und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Sie sind oft auch eine wichtige Finanzierungsquelle des Leistungsbilanzdefizits.

Für Österreich sind passive und aktive grenzüberschreitende Direktinvestitionen gleichermaßen von Bedeutung. In der Vergangenheit standen die passiven Direktinvestitionen als Modernisierungsinstrument der Produktionsstruktur, Beschäftigungssicherung und regionalen Entwicklung im Vordergrund. Die Bedeutung einer aktiven Internationalisierung Österreichs wurde erst in der jüngeren Vergangenheit erkannt.

Wichtige Impulse erhielten die Strategien zur aktiven Internationalisierung Österreichs im Zuge der Kapitalverflechtung durch das Binnenmarktprogramm der EU. Die Gefahr einer Außenseiterposition auf diesem Markt hat zahlreiche österreichische Unternehmen zum Erwerb oder zur Beteiligung an Unternehmen in der EU, insbesondere in der BRD veranlaßt. Den

¹⁾ Direktinvestitionen sind Kapitalbeteiligungen an ausländischen Unternehmen mit dem Ziel einer Einflußnahme auf deren Geschäftsführung. In der österreichischen Statistik (OeNB) werden Beteiligungen von über 10% am Geschäftskapital als Direktinvestitionen bezeichnet, wobei nur Beteiligungen von mehr als 1 Mill. S statistisch erfaßt werden.

zweiten, ebenso wichtigen Impuls für die aktive Internationalisierung Österreichs brachte die Ostöffnung.

Österreichs Direktinvestitionen *im Ausland* waren bis Ende der achtziger Jahre gering; diese schwache Präsenz der österreichischen Unternehmen wurde als Strukturmangel bezeichnet. Etwa seit 1989 haben die österreichischen Unternehmen ihr Kapitalengagement im Ausland spürbar verstärkt. Der Wert der österreichischen Neuinvestitionen im Ausland ist von weniger als 5 Mrd. S in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre auf 18,9 Mrd. S 1990 und weiter auf 20,6 Mrd. S 1992 gestiegen, hat sich aber in den Folgejahren abgeschwächt.

Das Nominalkapital der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland belief sich 1993 auf 60,4 Mrd. S, 1994 auf etwa 75 Mrd. S. Das Eigenkapital (Neuinvestitionen einschließlich Rücklagen sowie dem Saldo aus Gewinn- und Verlustvortrag) betrug 1993 77,8 Mrd. S, die österreichischen Gesamtforderungen (Eigenkapital sowie Saldo aus Krediten) erreichten 98,5 Mrd. S.

Der Wert ausländischer Neuinvestitionen *in Österreich* ist von etwa 3½ Mrd. S Anfang der achtziger Jahre auf über 10 Mrd. S von 1992 bis 1994 gestiegen. Der Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in Österreich, gemessen am Nominalkapital, erreichte 1993 62,5 Mrd. S, 1994 77,5 Mrd. S. Das Eigenkapital belief sich 1993 auf 117,5 Mrd. S, die Gesamtverpflichtungen auf 138,1 Mrd. S.

Der Marktwert²⁾ der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland im Jahr 1993 wurde auf 70,5 Mrd. S geschätzt, der Marktwert der ausländischen Direktinvestitionen in Österreich auf fast 180 Mrd. S.

Im Jahr 1993 hatten laut Erhebung der OeNB 838 *österreichische* Unternehmen (mit 363.500 Beschäftigten) Tochtergesellschaften im Ausland. Von diesen 838 Unternehmen waren 347 in der Industrie und 491 im Dienstleistungsbereich tätig.

Die österreichischen Direktinvestoren hatten insgesamt 1.495 Tochtergesellschaften im Ausland (davon 645 in der Industrie³⁾). Das Nominalkapital dieser Auslandsbeteiligungen belief sich auf insgesamt 85,2 Mrd. S; davon waren 60,4 Mrd. S im Besitz österreichischer Unternehmen. In den von Österreich beherrschten Auslandsunternehmen waren rund 91.000 Personen beschäftigt (gewichtet mit dem österreichischen Beteiligungsprozentsatz).

²⁾ Dieser entspricht jenem Wert, den ein Käufer bezahlen bzw. zu dem ein Verkäufer die Beteiligung abgeben würde. Bei börsennotierten Unternehmen versteht man unter Marktwert den kapitalisierten Wert der Aktien, bei anderen Unternehmen erfolgt die Bewertung anhand eines Ertragswertmodells.

³⁾ Dabei handelt es sich nur um Unternehmen, die die Erfassungsschwelle der OeNB überschreiten (vgl. Fußnote 1). Die Gesamtzahl aller Tochtergesellschaften österreichischer Unternehmen im Ausland ist wesentlich höher, sie belief sich lt. Erhebung der Wirtschaftskammer Österreich im Jahr 1993 auf über 11.000.

Ausländische Investoren waren 1993 an insgesamt 2.204 Tochtergesellschaften in Österreich beteiligt, davon entfielen 720 auf die Industrie und 1.484 auf Dienstleistungen. Das gesamte Nominalkapital dieser Unternehmen betrug 80,6 Mrd. S, jenes in ausländischem Besitz 62,5 Mrd. S. In den Auslandstöchtern in Österreich waren 259.400 Arbeitskräfte beschäftigt (gewichtet mit dem ausländischen Nominalkapitalanteil 209.500 Personen), davon entfiel mehr als die Hälfte (139.900) auf die Industrie.

Österreichische Direktinvestitionen im Ausland sind auf die EU und Oststaaten konzentriert. Auf diese beiden Regionen entfielen 70% bis 80% der Neuinvestitionen und der Investitionsbestände. Der Anteil der Oststaaten bei Direktinvestitionen ist viel höher als im Export, der Anteil der EU etwas geringer. An den Neuinvestitionen waren die EU 1994 mit 46,9%, die Oststaaten mit 34,3% beteiligt. Das wichtigste Zielland österreichischer Neuinvestitionen im Ausland war Deutschland, das mit einem Anteil von 28,7% Ungarn (12,6%) auf den zweiten Rang verwiesen hat; im Jahr 1993 stand Ungarn an erster Stelle als Zielland österreichischer Direktinvestitionen.

Von den Beständen österreichischer Direktinvestitionen im Ausland entfielen, gemessen am Nominalkapital, etwa 45% auf die EU, davon etwa 18% auf Deutschland und 8% auf Großbritannien. Der Bestandsanteil österreichischer Direktinvestitionen in den Oststaaten vergrößerte sich von 18,7% 1990 auf 32,5% 1994. Die Investitionen in Ungarn machten fast 19%, in der Tschechischen Republik etwa 7% der gesamten österreichischen Direktinvestitionen im Ausland aus.

Die ausländischen Direktinvestitionsbestände in Österreich stammten zu etwa 60% aus der EU. Auf Deutschland entfielen fast 40%, auf die Niederlande rund 10% und auf Frankreich, Großbritannien und Italien jeweils etwa 4%. Der nach Deutschland zweitgrößte Investor in Österreich war die Schweiz.

Von den österreichischen Direktinvestitionen im Ausland entfielen etwas mehr als die Hälfte auf die Industrie und etwa 46% auf Dienstleistungen, wobei Banken im Vordergrund standen. Auch bei den ausländischen Direktinvestitionen in Österreich dominierte die Industrie mit einem Anteil von 55,5%. Von den Direktinvestitionen im Dienstleistungsbereich (44,5%) stand der Handel an erster Stelle (20,5%).

2.3 Österreich als Sitz "regionaler Headquarter" multinationaler Unternehmen

Multinationale Unternehmen zählen, insbesondere wegen ihrer oft enormen wirtschaftlichen Macht, zu den umstrittenen Formen der modernen Wirtschaft. Insgesamt werden sie aber überwiegend positiv beurteilt. Während in der Vergangenheit häufig die Kritik an deren Verhalten im Vordergrund stand, werden sie heute als das wichtigste – allerdings nicht immer

als ein gefahrloses – Instrument der Globalisierung und der Modernisierung anerkannt. In verschiedenen Untersuchungen wurde bewiesen, daß der Technologietransfer am besten innerhalb verbundener Unternehmen erfolgt.

Nicht ganz klar ist es, ob heute die multinationalen Unternehmen noch eine "Nationalität" haben, bzw. ob oder in welcher Form sie eine "nationale" Politik betreiben. Unumstritten ist es hingegen, daß der Sitz eines multinationalen Unternehmens dem Mutterland erhebliche volkswirtschaftliche Vorteile bringt. Als solche gelten natürlich insbesondere die Kapitalerträge aus dem Ausland (Gewinntransfers von den Tochtergesellschaften), doch kann dieser Faktor aus steuerlichen Erwägungen durchaus in den Hintergrund treten. Die Zentrale eines multinationalen Unternehmens ("Headquarter") bietet auf jeden Fall Beschäftigung für *hochqualifizierte Dienstleistungsberufe*, sie ist überdies häufig mit Forschungs- und Entwicklungsabteilungen verbunden. Zumindest ebenso wichtig ist aber die Nachfrage dieser Zentralen nach spezialisierten Dienstleistungen (Finanz-, Beratungs- und Rechtsdienst usw.), die oft die Grundlage für entsprechende Agglomerationen sind.

Große multinationale Unternehmen haben ihren Sitz überwiegend in großen Ländern, doch konnten auch zahlreiche Unternehmen aus kleineren Staaten eine Aufnahme in die "Fortune 500" finden. Österreich hat allerdings – aus verschiedenen Gründen – kein "Flaggschiff", kein bedeutendes, multinational operierendes Unternehmen. Die Chancen, daß diese Lücke in Zukunft geschlossen werden könnte, sind nicht allzu groß. Die für Österreich charakteristische Unternehmensstruktur, in der kleine und mittlere Einheiten überwiegen, hat sich zwar durchaus bewährt, sie ist aber für den Ausbau hochwertiger Dienstleistungen in Österreich nicht unbedingt förderlich.

Eine weitgehend befriedigende "Ersatzlösung" für das Fehlen großer österreichischer multinationaler Unternehmen könnte darin bestehen, daß Österreich (insbesondere, aber keineswegs ausschließlich Wien) zum Sitz regionaler Zentren ("regionale Headquarter") von multinationalen Unternehmen wird. Die meisten großen multinationalen Unternehmen sind mehrstufig aufgebaut, wobei zwischen der Zentrale und den jeweiligen Unternehmen regionale (unter Umständen auch kontinentale) Zentralen zwischengeschaltet sind. Diese regionalen Headquarter haben je nach Unternehmen sehr unterschiedliche Funktionen. Sie lösen aber auf jeden Fall, ebenso wie die Muttergesellschaft, die Nachfrage nach hochwertigen Dienstleistungen aus.

Um zum Sitz regionaler Headquarter zu werden, müßte Österreich spezifische Wettbewerbsvorteile (Standortattraktivitäten) bieten. Österreich hat aus bekannten Gründen erhebliche und auch anerkannte Standortvorteile in bezug auf Osteuropa aufzuweisen. Das große und wachsende Interesse multinationaler Unternehmen an Direktinvestitionen in Osteuropa seit dem politischen Umbruch hat auch für Österreich die Chance geöffnet, zu einem regionalen Headquarter für diese Region zu werden.

Hinweise über die gesamtwirtschaftliche Bedeutung regionaler Headquarter multinationaler Unternehmen in Österreich können der OeNB-Erhebung über Direktinvestitionen im Jahr 1993 entnommen werden. Hier wurden zum ersten Mal Daten über passive (ausländische) Direktinvestitionen in Österreich mit Angaben über aktive österreichische Direktinvestitionen im Ausland verknüpft.

Österreichische Unternehmen mit Beteiligungen im Ausland, die sich selbst in ausländischem Besitz befinden (bzw. an denen ausländische Unternehmen eine maßgebliche Beteiligung halten), kommen in den meisten Fällen nahe an die Definition für "regionale Headquarter".

In einer Sonderauswertung der OeNB wurden auch Angaben über regionale Headquarter mit Aktivitäten im Osten – die hier als Ostzentralen bezeichnet werden – veröffentlicht.

Ausländische Unternehmen waren im Jahr 1993 mit einem Kapital von 62,5 Mrd. S an insgesamt 2.204 Unternehmen in Österreich beteiligt. Dabei handelt es sich überwiegend um Mehrheitsanteile⁴⁾. Von diesen 2.204 österreichischen Unternehmen hielten 156 Anteile an Unternehmen im Ausland. Diese 156 Unternehmen können annähernd als *regionale Headquarter* multinationaler Unternehmen mit Sitz in Österreich bezeichnet werden (Übersicht 1).

Im Jahr 1993 gab es insgesamt 838 österreichische Unternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland. Die regionalen Headquarter machten somit fast ein Fünftel der österreichischen Direktinvestoren aus.

Das Nominalkapital der regionalen Headquarter belief sich auf 22,3 Mrd. S, woran ausländische Unternehmen mit etwa zwei Drittel, österreichische Unternehmen mit etwa einem Drittel beteiligt waren (Übersichten 2, 3).

Die österreichischen regionalen Headquarter waren an insgesamt 320 Unternehmen im Ausland mit einem Kapital von insgesamt 13,4 Mrd. S beteiligt. Diese Werte sind etwas höher als ein Fünftel aller ausländischen Tochtergesellschaften österreichischer Unternehmen bzw. der gesamten österreichischen Direktinvestitionen im Ausland.

⁴⁾ Vom gesamten Kapital österreichischer Unternehmen mit ausländischer Beteiligung in der Höhe von 80,6 Mrd. S (d. h. einschließlich des österreichischen Kapitalanteils) entfielen 60,7 Mrd. S auf Unternehmen mit ausländischer Mehrheit.

**Stellung Österreichs im Netzwerk multinationaler Unternehmen
Insgesamt und in Osteuropa 1993**

		Töchter ausl. Unternehmen in Österreich ¹⁾		Österreichische Unternehmen mit Töchtern im Ausland ²⁾	
		Insgesamt	Mit Töchtern im Ausland Insgesamt	Auslandsanteil über 50%	
Unternehmen in Österreich					
Insgesamt					
Anzahl	Zahl	2.204	156	122	838
Nominalkapital					
Insgesamt	Mrd. S	-	22,3	15,7	-
In ausl. Besitz	Mrd. S	62,5	15,3	13,8	15,3
In österr. Besitz	Mrd. S	-	7,0	1,9	-
Mit Töchtern im Osten					
Anzahl	Zahl	-	85	66	412
Nominalkapital					
Insgesamt	Mrd. S	-	12,1	9,9	-
In ausl. Besitz	Mrd. S	-	9,2	8,6	9,2
In österr. Besitz	Mrd. S	-	2,9	1,3	-
Töchter österreichischer Unternehmen im Ausland (Ausl. Direktinvestitionsunternehmen)					
Insgesamt					
Anzahl	Zahl	-	320	244	1.495
Nominalkapital					
Insgesamt ³⁾	Mrd. S	-	22,8	17,6	85,2
In österr. Besitz	Mrd. S	-	13,4	10,7	60,4
In Osteuropa					
Anzahl	Zahl	-	150	120	646
Nominalkapital					
Insgesamt ³⁾	Mrd. S	-	9,9	5,9	33
In österr. Besitz	Mrd. S	-	5,4	3,8	19,4

□ "Regionale Headquarter" in Österreich

▣ "Ostzentralen" in Österreich

Q: OeNB, eigene Berechnungen. - 1) Österreichische Direktinvestitionsunternehmen. - 2) Österreichische Direktinvestoren. - 3) Einschließlich der Kapitalanteile von Unternehmen aus dem Zielland der Direktinvestitionen.

Auslandseinfluß auf österreichische Direktinvestoren und deren Direktinvestitionen 1993: Werte

	Österreichs Direktinvestitionen im Ausland									
	Österreichische Direktinvestoren (österreichische Multis)					Direktinvestitionsunternehmen im Ausland (Töchter)				
	Zahl	Nominalkapital			Beschäftigte	Zahl	Nominalkapital			Beschäftigte
		Ins-gesamt	In auslän-dischem Besitz	In öster-reichischem Besitz			Ins-gesamt	In auslän-dischem Besitz	In öster-reichischem Besitz	
	Mrd. S			In 1.000		Mrd. S			In 1.000	
Insgesamt	838	-	-	-	363,5	1.495	85,2	24,8	60,4	137,1
Mit Auslandsbeteiligung	156	22,3	15,3	7,0	81,9	320	22,8	9,5	13,4	41,6
Ohne Auslandsbeteiligung	682	-	-	-	281,6	1.175	62,4	15,3	47,1	95,5
Auslandsbeteiligung über 50 %	122	15,7	13,8	1,9	64,8	244	17,6	6,9	10,7	31,1
Minderheitsbeteiligung (Differenz)	34	6,6	1,5	5,1	17,1	76	5,2	2,6	2,7	10,5
		Eigenkapital					Eigenkapital			
		Ins-gesamt	In auslän-dischem Besitz	In öster-reichischem Besitz		Ins-gesamt	In auslän-dischem Besitz	In öster-reichischem Besitz		
		Mrd. S				Mrd. S				
Insgesamt		-	-	-		111,3	33,5	77,8		
Mit Auslandsbeteiligung		52,4	35,9	16,5		34,1	13,6	20,5		
Ohne Auslandsbeteiligung		-	-	-		77,2	19,9	57,3		
Auslandsbeteiligung über 50 %		37,3	31,8	5,5		26,1	10,1	16,1		
Minderheitsbeteiligung (Differenz)		15,1	4,1	11,0		8,0	3,5	4,5		
		Marktwert					Marktwert			
		Ins-gesamt	In auslän-dischem Besitz	In öster-reichischem Besitz		Ins-gesamt	In auslän-dischem Besitz	In öster-reichischem Besitz		
		Mrd. S				Mrd. S				
Insgesamt		-	-	-		97,4	26,9	70,5		
Mit Auslandsbeteiligung		105,4	65,4	40,0		31,3	12,0	19,2		
Ohne Auslandsbeteiligung		-	-	-		66,1	14,9	51,2		
Auslandsbeteiligung über 50 %		75,4	55,6	19,8		26,9	10,5	16,4		
Minderheitsbeteiligung (Differenz)		30,0	9,8	20,2		4,3	1,5	2,8		

Das Nominalkapital von Unternehmen im Ausland mit Kapitalbeteiligung aus Österreich belief sich auf 85,2 Mrd. S. Davon sind 22,3 Mrd. S von österreichischen Unternehmen investiert, an welchen das Ausland beteiligt ist. 17,6 Mrd. S sind von österreichischen Unternehmen mit einem ausländischen Kapitalanteil von mehr als 50%. Von den 22,8 Mrd. S Nominalkapital im Ausland sind 13,4 Mrd. S in österreichischem Besitz und 9,5 Mrd. S in ausländischem Besitz, d. h. direkte Beteiligung aus dem Land in dem sich die Investition befindet bzw. aus Drittstaaten.

Auf die regionalen Headquarter mit Direktinvestitionen im Osten entfielen jeweils etwa die Hälfte der Anzahl und des Kapitals aller regionalen Headquarter. Vom gesamten Auslandsbestand der österreichischen regionalen Headquarter entfiel ebenfalls etwa die Hälfte auf Beteiligungen im Osten.

Dieser Vergleich macht deutlich, daß die regionalen Headquarter multinationaler Unternehmen einen bedeutenden Faktor für die österreichische Wirtschaft darstellen, wobei die Ostzentralen dabei eine bedeutende Rolle spielen.

2.4 *Gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Ostzentralen für Österreich*

Als Ostzentralen werden vom Ausland beherrschte (oder maßgeblich beeinflusste) österreichische Unternehmen mit Aktivitäten im Osten bezeichnet. Dazu zählen insbesondere solche Unternehmen, die selbst Beteiligungen im Osten halten. Über diese Unternehmen liefert die schon erwähnte Statistik der OeNB wichtige Informationen, die in diesem Abschnitt analysiert werden.

In Abschnitt 6 (Auswertung der schriftlichen Umfrage) wird der Begriff Ostzentralen allerdings ausgeweitet, indem er auch vom Ausland beherrschte österreichische Unternehmen miteinschließt, die für die Muttergesellschaft (bzw. für den Gesamtkonzern) Aktivitäten im Osten (z. B. Verkauf, Management, Werbung usw.) ausüben ohne aber selbst Beteiligungen an Tochtergesellschaften im Osten zu halten. (Es können sowohl Fälle eingeschlossen werden, bei denen die ausländische Muttergesellschaft des österreichischen Unternehmens oder aber ein anderes Konzernunternehmen an Unternehmen im Osten beteiligt sind als auch Fälle, bei denen der Gesamtkonzern überhaupt keine Kapitalbeteiligungen im Osten hat.) Über dieses Segment der Ostzentralen, das in der Umfrage ebenfalls berücksichtigt wurde, liegen keine allgemeinen Informationen vor.

Im Jahr 1993 gab es insgesamt 412 österreichische Unternehmen mit Kapitalbeteiligung in den Oststaaten (vgl. Übersicht 1 sowie Übersichten 4, 5). Von diesen Unternehmen können 85 (20,6%) als Ostzentralen bezeichnet werden, da ausländische Unternehmen am Nominalkapital entweder eine *Mehrheitsbeteiligung* (66 Fälle bzw. 16,0%) oder eine *Minderheitsbeteiligung* (19 Fälle, 4,6%) hielten. Das Nominalkapital der österreichischen Ostzentralen erreichte insgesamt 12,1 Mrd. S; davon befanden sich 9,2 Mrd. S (75,7%) in ausländischem und 2,9 Mrd. S (24,3%) in österreichischem Besitz. Das durchschnittliche Nominalkapital der Ostzentralen belief sich auf 142 Mill. S, jenes mit Mehrheitsbeteiligung auf 150 Mill. S.

*Gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Ostzentralen in Österreich 1993: Werte
Auslandseinfluß auf österreichische Direktinvestoren und deren Direktinvestitionen in Osteuropa*

Österreichs Direktinvestitionen im Osten

	Österreichische Direktinvestoren (österreichische Multis)					Direktinvestitionsunternehmen im Ausland (Töchter)				
	Zahl	Nominalkapital			Beschäftigte	Zahl	Nominalkapital			Beschäftigte
		Ins- gesamt	In auslän- dischem Besitz	In öster- reichischem Besitz			Ins- gesamt	In auslän- dischem Besitz	In öster- reichischem Besitz	
		Mrd. S		In 1.000		Mrd. S		In 1.000		
Insgesamt	412	-	-	-	162,3	646	33,0	13,6	19,4	83,4
Mit Auslandsbeteiligung	85	12,1	9,2	2,9	43,1	150	9,9	4,5	5,4	26,5
Ohne Auslandsbeteiligung	327	-	-	-	119,2	496	23,1	9,1	14,0	56,9
Auslandsbeteiligung über 50 %	66	9,9	8,6	1,3	38,4	120	5,9	2,2	3,8	18,1
Minderheitsbeteiligung (Differenz)	19	2,2	0,5	1,6	4,7	30	4,0	2,3	1,7	8,4
		Eigenkapital				Eigenkapital				
		Ins- gesamt	In auslän- dischem Besitz	In öster- reichischem Besitz		Ins- gesamt	In auslän- dischem Besitz	In öster- reichischem Besitz		
		Mrd. S				Mrd. S				
Insgesamt		-	-	-		35,9	14,8	21,1		
Mit Auslandsbeteiligung		32,1	24,3	7,8		11,4	5,4	6,0		
Ohne Auslandsbeteiligung		-	-	-		24,5	9,4	15,1		
Auslandsbeteiligung über 50 %		26,3	22,4	3,9		6,4	2,4	4,0		
Minderheitsbeteiligung (Differenz)		5,8	1,9	3,9		5,0	3,1	1,9		
		Marktwert				Marktwert				
		Ins- gesamt	In auslän- dischem Besitz	In öster- reichischem Besitz		Ins- gesamt	In auslän- dischem Besitz	In öster- reichischem Besitz		
		Mrd. S				Mrd. S				
Insgesamt		-	-	-		27,4	11,1	16,3		
Mit Auslandsbeteiligung		71,2	48,9	22,3		6,9	3,0	3,9		
Ohne Auslandsbeteiligung		-	-	-		20,5	8,1	12,4		
Auslandsbeteiligung über 50 %		64,4	46,3	18,0		4,6	1,6	3,1		
Minderheitsbeteiligung (Differenz)		6,8	2,5	4,2		2,3	1,4	0,8		

Q: OeNB. Das Nominalkapital von Unternehmen in den Oststaaten mit Kapitalbeteiligung aus Österreich belief sich auf 33 Mrd. S. Davon sind 9,9 Mrd. S von österreichischen Unternehmen investiert, an welchen das Ausland beteiligt ist. 5,9 Mrd. S sind von österreichischen Unternehmen mit einem ausländischen Kapitalanteil von mehr als 50%. Von den 9,9 Mrd. S Nominalkapital in den Oststaaten sind 5,4 Mrd. S in österreichischem Besitz und 4,5 Mrd. S in ausländischem Besitz, d. h. direkte Beteiligung aus dem Land in dem sich die Investition befindet bzw. aus Drittstaaten.

Die 412 österreichischen Unternehmen mit Tochtergesellschaften im Osten beschäftigten insgesamt 162.300 Personen in Österreich. Die durchschnittliche Zahl von Beschäftigten je österreichischem "Direktinvestor" belief sich auf 394 Personen (Übersicht 6). In den 85 Ostzentralen waren 43.100 Personen (Anteil 26,6%) beschäftigt. Mit 507 Beschäftigten je Unternehmen waren die Ostzentralen etwas größer als die "österreichischen" Investoren⁵⁾ (Durchschnitt 365 Beschäftigte). Österreichische Ostzentralen mit einem Auslandsanteil von über 50% hatten in Österreich durchschnittlich 582 Beschäftigte.

Österreichische Unternehmen waren an insgesamt 646 Unternehmen im Osten mit einem Nominalkapital von 33 Mrd. S beteiligt. Von diesem Nominalkapital entfielen 19,4 Mrd. S (59%) auf österreichischen und 13,6 Mrd. S auf ausländischen Besitz. Im österreichischen Besitz ist auch das Nominalkapital der Ostzentralen enthalten. Beim ausländischen Besitz handelt es sich um Anteile osteuropäischer Investoren, aber auch um Beteiligungen aus Drittstaaten⁶⁾. In Direktinvestitionsunternehmen mit österreichischen Kapitalanteilen waren im Osten insgesamt 83.400 Personen beschäftigt.

Die 85 Ostzentralen waren an insgesamt 150 Unternehmen im Ausland (Anteil 23,2%) mit einem Nominalkapital von 9,9 Mrd. S (30,0%) und 26.500 Beschäftigten (31,8%), die "österreichischen" Unternehmen an 496 Unternehmen mit einem Nominalkapital von 23,1 Mrd. S und 56.900 Beschäftigten beteiligt. Die durchschnittlichen Investitionen der Ostzentralen im Osten sind etwas höher als jene der österreichischen Investoren, die Unterschiede der meisten Kennzahlen sind aber nicht allzu groß.

Die durchschnittliche Ostinvestition einer österreichischen Ostzentrale betrug 116 Mill. S, jene eines österreichischen Ostinvestors 71 Mill. S. Das durchschnittliche Nominalkapital einer Osttochter erreichte bei den Ostzentralen 66 Mill. S, bei den "österreichischen" Investoren 47 Mill. S. Ähnliche Relationen ergeben sich auch in bezug auf die Beschäftigung. Die Ostzentralen beschäftigten im Durchschnitt 312 Personen im Osten, wobei im Durchschnitt 177 Personen in den betreffenden Niederlassungen beschäftigt waren. Bei ausschließlich österreichisch beherrschten Unternehmen ergab sich eine Relation von 174 Personen zu 115 Personen.

Das Nominalkapital von Unternehmen im Osten, an denen österreichische Ostzentralen beteiligt sind, erreichte 9,9 Mrd. S; davon gehörten 5,4 Mrd. S den Ostzentralen und 4,5 Mrd. S ausländischen Investoren; vom Nominalkapital der rein österreichischen Direktinvestitionen im Osten entfielen 14,0 Mrd. S auf österreichischen und 9,1 Mrd. S auf ausländischen Besitz. Wird

⁵⁾ Österreichische Investoren insgesamt ohne Ostzentralen.

⁶⁾ Die Umfrage ergab, daß es sich dabei häufig um Beteiligungen der ausländischen Muttergesellschaft der österreichischen Investoren handelt.

Kennzahlen zu "Ostzentralen" in Österreich 1993

		Österreichische Direktinvestoren im Osten				
		Insgesamt	Österreichische Investoren ohne Auslandsbeteiligung	Insgesamt	Ostzentralen Mit Auslandsbeteiligung	
					über 50%	unter 50 %
<i>Durchschnittswerte pro österreichischem Direktinvestor</i>						
Beschäftigte in Österreich	Zahl	394	365	507	582	247
Nominalkapital in Österreich	Mill. S	-	-	142	150	114
Nominalkapital im Ausland	Mill. S	80	71	116	89	209
Beteiligungen im Ausland	Zahl	1,6	1,5	1,8	1,8	1,6
Beschäftigte im Ausland	Zahl	202	174	312	274	442
<i>Durchschnittswerte pro Beteiligung im Ausland</i>						
Beschäftigte	Zahl	129	115	177	151	280
Nominalkapital	Mill. S	51	47	66	49	133
<i>Eigenkapital und Marktwert in Relation zum Nominalkapital</i>						
Eigenkapital	In %	108,8	106,0	115,4	108,6	125,4
Marktwert	In %	83,0	88,7	69,6	78,5	56,5

Q: OeNB, eigene Berechnungen.

das Nominalkapital der Ostinvestitionen der österreichischen Ostzentralen aliquot auf die ausländischen Muttergesellschaften der Ostzentralen (75,7%) und auf den österreichischen Besitz aufgeteilt, so entfallen 4,1 Mrd. S (indirekt) auf ausländischen um 1,3 Mrd. S auf österreichischen Besitz. Von den österreichischen Direktinvestitionen in den Oststaaten in der Höhe von insgesamt 19,4 Mrd. S gehören somit insgesamt 15,3 Mrd. S österreichischen und 4,1 Mrd. S (indirekt) ausländischen Besitzern.

Sowohl die Ostzentralen als auch die österreichischen Ostinvestoren haben überwiegend Mehrheitsbeteiligungen in den Niederlassungen im Osten angestrebt (Anteil des österreichischen Kapitals insgesamt 58,8%). Bei den österreichischen Investoren war der durchschnittliche Kapitalanteil mit 60,4% etwas höher als jener der Ostzentralen (55,0%). Bei den vom Ausland beherrschten österreichischen Ostzentralen (Auslandsanteil über 50%) war allerdings auch die Neigung zur Mehrheitsbildung bei den Ostbeteiligungen klar erkennbar (Anteil 63,7%).

In bezug auf das österreichische Kapital der Ostzentralen sowie auf die Direktinvestitionen im Osten liegen – zusätzlich zu Angaben über das Nominalkapital – auch Daten über das Eigenkapital sowie über den Marktwert vor.

Das Eigenkapital der österreichischen Direktinvestitionen im Osten ist insgesamt um 9% höher als das Nominalkapital, wobei die Differenz bei den Ostzentralen (15%) etwas größer ist als jene bei den österreichischen Investoren. Der Marktwert aller Direktinvestitionen aus Österreich ist um 17% geringer als das Nominalkapital, was so interpretiert werden kann, daß ein Teil der Direktinvestitionen im Osten keine oder nur geringe Erträge abwirft. Dieser Abschlag ist bei den Ostzentralen (30%) deutlich höher als bei den "österreichischen" Unternehmen. Dies deutet darauf hin, daß die Tochtergesellschaften österreichischer Unternehmen im Osten eine etwas höhere Ertragskraft als jene der Ostzentralen haben.

3. Internationale Rahmenbedingungen für Aktivitäten multinationaler Unternehmen in Österreich in bezug auf Osteuropa

3.1 Direktinvestitionen: Die Stellung Europas im globalen Wettbewerb

Grenzüberschreitende Direktinvestitionen wurden ein wichtiges Element der internationalen Wirtschaft. Die Neuinvestitionen überschritten zuletzt den Wert von 200 Mrd. \$ jährlich, der Investitionsbestand wird auf über 2.000 Mrd. \$ geschätzt. Im Vergleich dazu belief sich der Weltexport von Waren 1993 auf 3.640 Mrd. \$, einschließlich kommerzielle Dienstleistungen auf 4.660 Mrd. \$ (GATT, 1994). Das Weltsozialprodukt (1992) wird auf 28.000 Mrd. \$ geschätzt (Maddison, 1995). Die Relation zwischen Neuinvestitionen (Zuflüssen) und Brutto-Anlageinvestitionen in der Weltwirtschaft stieg von 1,9% im Durchschnitt der Jahre 1981/1985 auf 3,7% 1992; in Westeuropa vergrößerte sie sich sogar von 2,7% auf 5,3% (UNCTAD, 1994).

Die *Ströme* grenzüberschreitender Direktinvestitionen erreichten ihren Höhepunkt im Jahr 1990 mit 239 Mrd. \$ (Daten der Investoren). Als Folge der Konjunkturabschwächung hat sich der Wert der Direktinvestitionen bis 1992 auf 184 Mrd. \$ verringert. Seit 1993 nehmen die Neuinvestitionen in der Weltwirtschaft wieder zu und erreichten 1994 nach vorläufiger Rechnung den Wert von 204 Mrd. \$ (Übersicht 7).

Im Jahr 1990 war Westeuropa mit einem Anteil von 60% (144 Mrd. \$) am Wert aller aktiven grenzüberschreitenden Direktinvestitionen beteiligt (davon EU 12 117 Mrd. \$ bzw. 49%). Der mit Abstand größte Investor war aber Japan (48 Mrd. \$ bzw. 20%). Relativ gering waren 1990 die Neuinvestitionen der USA im Ausland (10%). Für den Rückgang der Investitionsströme zu Beginn der neunziger Jahre war Westeuropa, insbesondere aber Japan verantwortlich. Im Jahr 1993 investierte Japan nur 14 Mrd. \$ im Ausland (7,3%). Die grenzüberschreitenden Direktinvestitionen Westeuropas fielen bis 1993 auf etwa 100 Mrd. \$ (jene der EU auf etwa 90 Mrd. \$) zurück. Im Gegensatz dazu haben die USA ihr Kapitalengagement im Ausland mehr als verdoppelt (1993 58 Mrd. \$). Im Jahr 1994 haben sich die Auslandsinvestitionen Westeuropas und Japans wieder etwas belebt, jene der USA stagnierten. Westeuropa war 1994 an den aktiven grenzüberschreitenden Direktinvestitionen mit etwa 55% beteiligt, die USA mit 28%, Japan mit 9%.

Die *Bestände* an aktiven grenzüberschreitenden Direktinvestitionen sind von 1.655 Mrd. \$ auf 2.337 Mrd. \$ 1994 gestiegen. Etwas mehr als die Hälfte der Bestände ist im Besitz von Westeuropa, wobei Großbritannien (Anteil 11% bis 12%) vor Deutschland und Frankreich die Spitze hält. Auf die USA entfallen etwa 25% bis 26% des Investitionsbestands, auf Japan etwa 13% (Übersicht 8).

**Grenzüberschreitende Direktinvestitionen
in der Weltwirtschaft nach Investoren**
Neuinvestitionen

	1990	1991	1992	1993 ²⁾	1994 ²⁾
	Mrd. \$				
<i>Investoren</i>					
Industriestaaten	228	184	174	181	192
Westeuropa	144	112	106	(102)	(112)
EU 12	117	94	97	(92)	(100)
Frankreich	35	24	31	21	25
Deutschland	29	23	16	15	15
Großbritannien	19	16	19	26	27
Nordamerika	28	40	39	(64)	(62)
USA	24	33	33	58	56
Japan	48	31	17	14	18
Entwicklungsländer	10	7	10	12	12
Oststaaten ¹⁾	0	0	0	0	0
Welt	239	191	184	193	204
Veränderung in %	+ 5,8	- 20,1	- 3,7	+ 4,9	+ 5,7
	Anteile in %				
Industriestaaten	95,4	96,3	94,6	93,8	94,1
Westeuropa	60,0	58,6	57,4	(52,8)	(54,9)
EU 12	48,8	49,3	52,4	(47,7)	(49,0)
Frankreich	14,6	12,6	16,8	10,9	12,3
Deutschland	12,1	12,0	8,7	7,8	7,4
Großbritannien	7,9	8,4	10,3	13,5	13,2
Nordamerika	11,8	20,9	21,1	(33,2)	(30,4)
USA	10,0	17,3	18,0	30,1	27,5
Japan	20,1	16,2	9,2	7,3	8,8
Entwicklungsländer	4,2	3,7	5,4	6,2	5,9
Oststaaten ¹⁾	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Q: UNCTAD, Recent Developments in International Investment and Transnational Corporations. - 1) Einschließlich Ex-Jugoslawien. - 2) Werte in Klammern sind zum Teil geschätzt.

***Grenzüberschreitende Direktinvestitionen
in der Weltwirtschaft nach Investoren
Bestände***

	1990	1991	1992	1993	1994
	Mrd. \$				
<i>Investoren</i>					
Industriestaaten	1.603	-	1.870	-	-
Westeuropa	849	-	1.000	-	-
EU 12	707	-	844	-	-
Frankreich	110	130	161	182	-
Deutschland	152	173	179	194	-
Großbritannien	229	232	221	247	-
Nordamerika	507	-	576	-	-
USA	435	473	501	549	-
Japan	205	236	253	257	-
Entwicklungsländer	46	-	62	-	-
Oststaaten ¹⁾	0	-	0	-	-
Welt	1.655	1.830	1.948	2.133	2.337
<i>Veränderung in %</i>	+ 21,4	+ 10,6	+ 6,4	+ 9,5	+ 9,6
	Anteile in %				
Industriestaaten	96,9	-	96,0	-	-
Westeuropa	51,3	-	51,3	-	-
EU 12	42,7	-	43,3	-	-
Frankreich	6,6	7,1	8,3	8,5	-
Deutschland	9,2	9,5	9,2	9,1	-
Großbritannien	13,8	12,7	11,3	11,6	-
Nordamerika	30,7	-	29,6	-	-
USA	26,3	25,8	25,7	25,7	-
Japan	12,4	12,9	13,0	12,0	-
Entwicklungsländer	2,8	-	3,2	-	-
Oststaaten ¹⁾	0,0	-	0,0	-	-
Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	-

Q: UNCTAD, Recent Developments in International Investment and Transnational Corporations. - 1) Einschließlich Ex-Jugoslawien.

Die Angaben der Empfänger von (passiven) Direktinvestitionen (Zielregionen) sind in der Regel etwas geringer als jene der Investoren. Nach dieser Quelle verringerte sich der Strom der Neuinvestitionen von 209 Mrd. \$ im Jahr 1990 auf 157 Mrd. \$ 1992 und nahm wieder bis auf 204 Mrd. \$ im Jahr 1994 zu. Der Rückgang der Investitionszuflüsse betraf vor allem die USA. Der Wert der Neuinvestitionen in den USA verringerte sich von 48 Mrd. \$ 1990 auf 3 Mrd. \$ 1992, der Anteil von 23% auf 2%. Die Investitionen in Westeuropa bzw. der EU haben sich nur 1991 leicht abgeschwächt und zogen bereits 1992 wieder an. Einen anhaltenden Aufschwung verzeichnen die Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern, die von 32 Mrd. \$ 1990 auf 80 Mrd. \$ 1994 stiegen. Seit Anfang der neunziger Jahre nehmen auch die Oststaaten am weltweiten Wettbewerb um grenzüberschreitende Direktinvestitionen teil. Im Jahr 1994 betragen die Direktinvestitionen in dieser Region 7 Mrd. \$ bis 8 Mrd. \$ (Übersicht 9).

Die regionale Struktur der passiven grenzüberschreitenden Direktinvestitionsströme hat sich in der ersten Hälfte der neunziger Jahre tiefgreifend geändert. Der Anteil der Entwicklungsländer vergrößerte sich von 15% 1990 auf 39% 1994, jener der Oststaaten von weniger als 1% auf etwa 4%. Auf Investitionen in der Europäischen Union entfällt etwa die Hälfte der Neuinvestitionen.

Die regionale Struktur der passiven Investitionsbestände spiegelt nur zum Teil die Änderungen der Investitionsströme wider. Nach dieser Statistik entfallen etwa 40% der Bestände auf die EU, 30% auf Nordamerika und deutlich über 20% auf die Entwicklungsländer. Nur 1% der grenzüberschreitenden Investitionsbestände entfallen auf die Oststaaten, die „Newcomer“ in diesem Bereich sind (Übersicht 10).

3.2 Die Integration Osteuropas in die EU: Bestandsaufnahme und Perspektiven

Die EU - und somit auch Österreich - steht vor entscheidenden Weichenstellungen, die die Gestalt Europas für die nächsten Dekaden bestimmen werden. Dabei handelt es sich zum einen um eine Weiterführung und Vertiefung der Integration, zum anderen um eine Osterweiterung der Union. Es besteht kein Zweifel, daß die EU an politischer Stabilität und wirtschaftlicher Prosperität in Osteuropa Interesse hat.

3.2.1 Interessen und Probleme der EU

Die EU hat an einer engen Anbindung Osteuropas sowie an einer Stabilität und Prosperität dieser Region erhebliche politische, sicherheitspolitische und wirtschaftliche *Interessen*. Wirtschaftlich steht dabei die Erschließung und Sicherung aufnahmebereiter Märkte im Vordergrund. Auf mittlere Sicht kann ein anhaltendes Wachstum der Ostmärkte nur durch eine Wirtschaftsdynamik gewährleistet werden. Durch Nutzung der kostengünstigen Arbeitskräfte in

***Grenzüberschreitende Direktinvestitionen
in der Weltwirtschaft nach Zielregionen***
Neuinvestitionen

	1990	1991	1992	1993	1994
	Mrd. \$				
<i>Zielregionen</i>					
Industriestaaten	177	120	100	107	117
Westeuropa	109	81	82	-	-
EU 12	100	72	79	-	-
Frankreich	13	15	22	-	-
Deutschland	9	7	7	-	-
Großbritannien	32	16	18	-	-
Nordamerika	56	32	11	-	-
USA	48	25	3	-	-
Japan	2	1	3	-	-
Entwicklungsländer	32	39	52	71	80
Oststaaten ¹⁾	0	2	5	6	7
Oststaaten lt. WIFO ¹⁾	-	4	6	8	8
Welt	209	162	157	183	204
Veränderung in %	+ 4,5	- 22,5	- 3,1	+ 16,6	+ 11,5
	Anteile in %				
Industriestaaten	84,7	74,1	63,7	58,5	57,4
Westeuropa	52,2	49,8	52,5	-	-
EU 12	47,7	44,4	50,2	-	-
Frankreich	6,3	9,3	13,9	-	-
Deutschland	4,3	4,6	4,3	-	-
Großbritannien	15,5	10,0	11,6	-	-
Nordamerika	26,8	19,8	7,1	-	-
USA	23,2	15,7	2,2	-	-
Japan	0,9	0,9	1,7	-	-
Entwicklungsländer	15,3	24,1	33,1	38,8	39,2
Oststaaten ¹⁾	0,1	1,2	3,2	3,3	3,4
Oststaaten lt. WIFO ¹⁾	-	2,5	3,8	4,4	3,9
Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Q: UNCTAD, Recent Developments in International Investment and Transnational Corporations. - 1) Einschließlich Ex-Jugoslawien.

**Grenzüberschreitende Direktinvestitionen
in der Weltwirtschaft nach Zielregionen
Bestände**

	1990	1991	1992	1993	1994 ²⁾
	Mrd. \$				
<i>Zielregionen</i>					
Industriestaaten	1.348	1.464	1.502	1.613	1.730
Westeuropa	745	825	840	917	-
EU 12	679	-	767	-	-
Frankreich	87	-	119	-	-
Deutschland	120	-	130	-	-
Großbritannien	204	-	173	-	-
Nordamerika	504	532	544	570	-
USA	395	-	420	-	-
Japan	35	-	39	-	-
Entwicklungsländer	332	371	422	494	-
Oststaaten ¹⁾	1	3	8	14	-
Oststaaten lt. WIFO ¹⁾	-	8	14	20	28
Welt	1.680	1.838	1.932	2.121	2.325
Veränderung in %	+ 18,6	+ 9,4	+ 5,1	+ 9,8	+ 9,6
	Anteile in %				
Industriestaaten	80,2	79,7	77,7	76,0	74,4
Westeuropa	44,3	44,9	43,5	43,2	-
EU 12	40,4	-	39,7	-	-
Frankreich	5,1	-	6,2	-	-
Deutschland	7,1	-	6,7	-	-
Großbritannien	12,1	-	9,0	-	-
Nordamerika	30,0	28,9	28,2	26,9	-
USA	23,5	-	21,7	-	-
Japan	2,1	-	2,0	-	-
Entwicklungsländer	19,8	20,2	21,8	23,3	-
Oststaaten ¹⁾	0,0	0,2	0,4	0,7	-
Oststaaten lt. WIFO ¹⁾	-	-	0,7	0,9	1,2
Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Q: UNCTAD, Recent Developments in International Investment and Transnational Corporations. - 1) Einschließlich Ex-Jugoslawien. - 2) Mit Neuinvestitionen hochgerechnet.

Osteuropa kann die internationale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie und Dienstleistungsanbieter gestärkt werden. Osteuropa ist zu einem attraktiven Standort für Direktinvestitionen geworden, die sowohl der Versorgung der lokalen Märkte dienen als auch als integrierte Produktionsstätten im Rahmen multinationaler Unternehmen verwendet werden. Zu den wichtigsten Zielsetzungen der Union zählt aber, einer politischen Destabilisierung in (Teilen) Osteuropas zuvorzukommen, die bei einem anhaltenden wirtschaftlichen Niedergang der Region kaum zu vermeiden wäre. Auch ein unerwünschter und schwer kontrollierbarer Migrationsdruck aus Osteuropa kann nur durch eine Verringerung der Wohlstandsunterschiede zwischen den beiden Teilen des Kontinents bewältigt werden.

Die EU hat bisher erhebliche Beiträge zur Unterstützung Osteuropas geleistet. Viele Analysen kommen zum Schluß, daß die politische Stabilisierung und ein wirtschaftlicher Aufschwung der Region am ehesten durch eine Aufnahme in die Gemeinschaft verwirklicht werden können. Die EU ist hiezu heute auch bereit.

Mit gutem Grund wird aber auch darauf hingewiesen, daß die Osterweiterung die größte Herausforderung für die Gemeinschaft seit ihrer Gründung darstellt. Die Gefahr ist groß, daß durch eine schlechte Vorbereitung dieses Schritts die Integrationsdynamik verloren geht und die zentrifugalen Kräfte gestärkt werden könnten, was letztlich zu einer Auflösung der heutigen Union führen könnte. Dadurch würden aber auch die neuen Mitglieder aus Osteuropa geschädigt werden.

Die *Probleme* einer Osterweiterung aus der Sicht der EU-Mitglieder können in folgende Bereiche zusammengefaßt werden:

- * hohe Kosten, die politisch unzumutbar sein könnten;
- * Notwendigkeit einer zu schnellen Strukturanpassung, insbesondere in sensiblen Bereichen: hiezu zählt auch die Frage der freien Bewegung der Arbeitskräfte in der Union;
- * Aufrechterhaltung der Funktionalität und der Fähigkeit zur Weiterentwicklung der Union, die folgende Aspekte einschließt:
 - Funktionsfähigkeit der Organe der Gemeinschaft nach der Erweiterung sowie
 - Anwendung der Regeln und Verfahren des Binnenmarkts in den neuen Beitrittsländern;
- * Folgen für die Sicherheitspolitik, auch wenn diese Frage heute vor allem im Zusammenhang mit der Aufnahme Osteuropas in die NATO diskutiert wird. Da die Sicherheitspolitik zu einer Säule der EU werden soll, muß auch dieser Aspekt mitberücksichtigt werden.

3.2.2 Argumente „für“ und „gegen“ eine Osterweiterung der EU

In der EU hat sich die Auffassung durchgesetzt, daß insgesamt die Vorteile der Osterweiterung größer als die Kosten und Risiken sind. Dazu hat zweifellos auch die Einsicht beigetragen, daß viele, insbesondere indirekte Kosten (z. B. jene der Strukturanpassung) eine unausweichliche Folge der Wiedereingliederung Osteuropas in die internationale Arbeitsteilung sind und somit auch ohne EU-Beitritt anfallen.

Erhebliche Probleme ergeben sich aber aus der sehr ungleichen Verteilung der Vor- und Nachteile und der Gewinne und Kosten der Osterweiterung innerhalb der Union. Dies gilt für die zeitliche Dimension. Die meisten Kosten bzw. Nachteile fallen unmittelbar an. Viele Vorteile (insbesondere die politischen und sicherheitspolitischen) kommen erst langfristig zum Tragen. Unterschiedlich sind aber auch die Auswirkungen auf verschiedene Wirtschaftszweige (wobei man hier wieder zwischen den Folgen für die Unternehmen und für die Arbeitnehmer unterscheiden muß), Regionen und Länder.

In dem Geflecht der Interessenskonflikte lassen sich dennoch einige Linien erkennen: Die Nachbarstaaten Osteuropas haben ein größeres politisches Interesse an einer Stabilisierung der Region als weiter entfernte Länder. Wirtschaftlich fortgeschrittene EU-Länder sehen in Osteuropa größere Marktchancen und erwarten sich weniger Ostkonkurrenz als jene EU-Staaten, die einfache Produkte anbieten. EU-Staaten mit niedrigem Einkommensniveau (bzw. einer hohen subventionsintensiven Agrarquote) befürchten eine Verringerung der Unterstützung aus EU-Mitteln, sie setzen sich für eine Aufstockung des EU-Haushalts im Falle einer Osterweiterung oder für die Ausklammerung kostenintensiver Bereiche ein. EU-Mitglieder, die Nettozahler an den Haushalt sind, befürworten eine Reform des Finanzierungssystems. Ein spezielles Problem ergibt sich daraus, daß eine Osterweiterung das Gewicht kleinerer Nationen bei der Abstimmung in den EU-Organen erheblich verstärken würde.

Die unterschiedlichen Positionen zur Osterweiterung spiegeln aber nicht nur die wirtschaftlichen und politischen Interessen der Beteiligten wider. Eine wichtige Rolle spielen auch die Zielvorstellungen in bezug auf die "Finalität" der Union. Im Prinzip wird durch jede Erweiterung - vor allem um Problemländer - der Prozeß der Vertiefung der politischen Integration erschwert. Dementsprechend sind die Befürworter des "Bundesstaats" eher im Lager der Gegner einer baldigen Osterweiterung zu finden, die Gegner eines europäischen "Staatenbunds" wollen hingegen durch die Osterweiterung den europäischen Zug auf ihr Geleise bringen.

Die Auseinandersetzung in bezug auf die Osterweiterung wird noch durch weitere Probleme erschwert. Die Aufnahme Osteuropas soll auch als Anstoß für überfällige, politisch aber bisher nicht realisierbare Reformen der Union dienen. Ein prominentes Beispiel dafür ist die Agrarpolitik. Die "Ökonomen" verlangen - mit Hinweis auf die enormen Agrarkosten der Osterweiterung - eine fundamentale Änderung der bestehenden GAP (Gemeinsame

Agrarpolitik). Die "Pragmatiker" meinen hingegen, daß auf Grundlage der 1992er-Reform die Osterweiterung durchaus finanzierbar ist (vgl. hierzu ausführlich *Schneider*, 1995). Eine ähnliche Situation besteht auch in bezug auf die Strukturfonds.

Die Verknüpfung der Osterweiterung mit fundamentalen Strukturreformen der Union stellt für das Ziel einer baldigen Aufnahme Osteuropas eine große Gefahr dar, da das - ohnehin schwere - Paket der Osterweiterung so stark belastet werden könnte, daß es letztlich untragbar werden würde.

Die Auseinandersetzungen über die Osterweiterung wurden auf das viel schwerer durchschaubare Gebiet der Bedingungen und des Zeitprofils der Aufnahme verlagert. Für die meisten der aufgezeigten Probleme gibt es - auch für die Beitrittsgegner akzeptable - Scheinlösungen: eine Ausklammerung des Bereichs bzw. eine sehr lange zeitliche Verschiebung (Übergangsfrist).

Die Befürworter setzen sich dafür ein, daß (zumindest einige) Länder Osteuropas innerhalb einer kurzen Frist (5 bis 6 Jahre) mit nur wenigen und kurzen Übergangsbestimmungen aufgenommen werden. Die Skeptiker plädieren für lange Übergangszeiten und/oder für die Ausklammerung schwieriger Bereiche (z. B. Landwirtschaft).

Die Union ist nach anfänglichem Zögern zur Ansicht gekommen, daß ihren langfristigen Interessen am besten durch eine Aufnahme Osteuropas gedient ist. Heute wird nicht mehr die Frage "ob", sondern die mehr technische Frage "wann" bzw. "zu welchen Bedingungen" die Länder Osteuropas in die Union aufgenommen werden, diskutiert. Die Grundsatzfrage ist dadurch aber nicht beendet, sondern eben auf eine technische Ebene verschoben worden.

3.2.3 Kosten der Osterweiterung

Das wichtigste Argument gegen eine Osterweiterung der EU sind die hohen Kosten, insbesondere jene für den Agrarmarkt. Trotz recht klarer Budgetregeln liegen extrem unterschiedliche Schätzungen vor. Sie reichen von 11 Mrd. ECU (für sechs assoziierte Länder; *Stehn*, 1994) bis zu 87 Mrd. ECU (Aussendung des französischen Ministeriums für Europafragen). Die Schätzungen für die Belastung des Agrarbudgets reichen von 5 Mrd. ECU (*Steichen*, 1994) bis 32 Mrd. ECU (*Tarditi et al.*, 1994). Eine Kalkulation der Gesamtkosten einer EU-Osterweiterung von *Breuss* (1995) ergibt für zehn assoziierte Länder 22 Mrd. ECU, für die vier Nachbarländer 13 Mrd. ECU. Das gesamte EU-Budget beläuft sich 1995 auf 76 Mrd. ECU, davon entfallen auf die Landwirtschaft 37,5 Mrd. ECU, auf die Strukturfonds 22,7 Mrd. ECU.

Die Unterschiede in den Schätzungen lassen sich größtenteils durch die zugrundeliegenden Annahmen erklären. Die ganze Diskussion wird oft durch den Versuch erschwert, die

Osterweiterung zu einer "Speerspitze" für eine fundamentale EU-Reform (insbesondere im Bereich der Landwirtschaft) umzufunktionieren. Dieser Ansatz wird zwar bei vielen Sympathien und Unterstützung finden, wird aber die politische Realität der Union in Rechnung gestellt, muß man einsehen, daß das ohnehin schwere Paket der Osterweiterung durch eine Verknüpfung mit einer fundamentalen Agrarreform so schwer wird, daß es untragbar wird.

Die Budgetkosten der Osterweiterung stellen nur einen Teilaspekt des Gesamtproblems dar. Einem vollständigeren Ansatz käme eine Untersuchung der "Kosten der Nichterweiterung" näher, nach dem Vorbild des seinerzeitigen Cecchini-Berichts. Diese müßte auch die außerökonomischen Aspekte mitberücksichtigen.

Die Diskussion über die Osterweiterung wird auch dadurch belastet, daß offiziell meist nur die Perspektive einer "Blockabfertigung" erwogen wird. Eine gleichzeitige Aufnahme von sechs oder gar zehn Ländern ist nicht realistisch. Andererseits ist es zweifellos schwer, den politischen Mut zu einer Differenzierung zu finden. Eine praktikable Lösung könnte aus einem System von Indikatoren ("Ost-Maastricht") bestehen, doch wird es nicht leicht sein, die richtigen Kriterien zu finden.

Eine Osterweiterung zu "Regelbedingungen" ist innerhalb von fünf bis sechs Jahren möglich, allerdings nur für drei bis vier Länder. Die institutionellen Voraussetzungen für den EU-Beitritt können dort innerhalb dieser Frist - mit Hilfe der EU ("Weißbuch") - erfüllt werden. Auch die Wirtschaft dieser Länder wird dem Wettbewerb der Union gewachsen sein.

Für die Aufnahme wird entscheidend sein, ob in der Union der politische Wille vorhanden sein wird. Diesen wird es aber nur dann geben, wenn die Union zuvor ihre schwierigen Hausaufgaben bewältigt. Dazu zählen vor allem ein Erfolg der Regierungskonferenz 1996 sowie Klarstellungen in bezug auf die Währungsunion.

3.3 Osteuropa als Produktionsstandort

3.3.1 Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen für die Transformation Osteuropas

3.3.1.1 Ausländische Direktinvestitionen in der Transformation Osteuropas: Erwartungen

Ausländische Direktinvestitionen galten bis vor kurzem als eines der wichtigsten Instrumente zur Sicherung einer erfolgreichen Transformation in den Oststaaten.

Der Kapitalbedarf der Oststaaten wurde zu Beginn sehr hoch eingeschätzt: Einerseits ging man von einem schnellen wirtschaftlichen Aufholprozeß aus, der auch sehr hohe Investitionsquoten erfordert, andererseits hielt man den realen Kapitalstock aus der kommunistischen Ära für weitgehend wertlos. Man nahm ferner an, daß als Folge der Transformation – verstärkt durch die Transformationsrezession – das volkswirtschaftliche Sparen in allen Sektoren (öffentlicher Sektor, Unternehmen, private Haushalte) sehr stark zurückgehen wird und bei weitem nicht ausreichen wird, um die notwendigen Investitionen zu finanzieren.

Der Finanzierungsbedarf der Oststaaten wurde auf Grundlage verschiedener Ansätze geschätzt, zu denen die Erreichung eines vorgesehenen Wirtschaftswachstums, die Erhöhung der niedrigen Arbeitsproduktivität sowie eine Orientierung an der Marshallplanhilfe nach dem Zweiten Weltkrieg zählten. Die Schätzungen des Kapitalbedarfs reichen bis zu 1.600 Mrd. \$ jährlich für eine Periode von zehn Jahren, wobei der größte Teil auf den Bedarf der früheren Sowjetunion entfällt. Aber auch die vorsichtigeren Projektionen gingen davon aus, daß Osteuropa (ohne Ex-UdSSR) über eine längere Periode jährlich 70 Mrd. \$ (*Handler - Kramer - Stankovsky*, 1992) bis 100 Mrd. \$ (*Steinherr*, 1993) an Auslandskapital benötigen wird⁷⁾. Diese Schätzungen gaben zur Sorge Anlaß, daß die Kapitalströme in die Reformstaaten jene in die Entwicklungsländer verdrängen, und daß sie auch einen längerfristigen Anstieg der Realzinsen in der Weltwirtschaft zur Folge haben könnten.

Bei diesen Überlegungen spielte die Erfahrung mit den enormen Kapitaltransfers aus West- nach Ostdeutschland zweifellos eine Rolle. In dem für die "anderen" Oststaaten vorgesehenen Modell sollte allerdings, nach einer kurzen Periode humanitärer und technischer Finanzhilfe, die Wirtschaft durch Kapitaleinstromen internationaler Organisationen stabilisiert bzw. auf einen Wachstumspfad gebracht und so ein günstiges Klima für private Kapitalströme in die Region geschaffen werden. Der Finanzbedarf der Region sollte dann größtenteils durch ausländisches Privatkapital finanziert werden.

Die Attraktivität der Oststaaten für westliche Investoren wurde wegen der sehr billigen Arbeitskraft - die sich durch eine Industrieerfahrung auszeichnet und größtenteils auch eine gute Ausbildung hat – als hoch eingeschätzt. Man ging ferner davon aus, daß die westlichen Investoren auch durch die Aufnahmefähigkeit der Märkte in Osteuropa und die Nähe zu den westlichen Industrie- und Verbraucherzentren angezogen werden.

Das ausländische Kapital kann während der Transformation Osteuropas die makroökonomische Aufgabe erfüllen, inländische Ersparnisse zu ersetzen; es dient zur Finanzierung der Budget- und Leistungsbilanzdefizite. Zumindest ebenso wichtig ist die Funktion der ausländischen Direktinvestitionen als Instrument zur Erleichterung des Transfers

⁷⁾ Für einen ausführlichen Überblick der verschiedenen Schätzungen vergleiche *Handler - Kramer - Stankovsky*, 1992, *Handler - Steinherr*, 1993, *Steinherr*, 1993.

von Management, Marketing und anderen Fähigkeiten nach Osteuropa. Die ausländischen Direktinvestitionen spielen auch bei der Privatisierung eine wichtige Rolle.

Nicht hoch genug kann der "Demonstrationseffekt" eingeschätzt werden. Auf makroökonomischer Ebene gilt der Zustrom von privatem Investitionskapital als ein wichtiger Indikator der Reformfortschritte der osteuropäischen Länder. Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung haben zumeist eine bessere Bewertung an der Börse und einen leichteren Zugang zu den billigeren ausländischen Finanzierungen. Osteuropäische Unternehmen können nach ihrer Aufnahme in den Verbund eines multinationalen Unternehmens die weltweiten Absatzkanäle in Anspruch nehmen. Man kann auch davon ausgehen, daß die Konzernzentralen wirksame Lobbys gegen einen westlichen Protektionismus sind, wenn Produkte der Osttöchter bedroht sind. Nicht außer Acht lassen darf man auch den – psychologischen und realen – Aspekt der Sicherheitspolitik: Je höher das investierte Auslandskapital, umso größer zumindest die Hoffnung, daß das Land des Investors an einem Schutz "seiner" Investition gegenüber Bedrohung von Dritten interessiert sein wird.

Die Erwartung positiver Auswirkungen der ausländischen Direktinvestitionen auf das Wirtschaftswachstum in Osteuropa stützt sich auf verschiedene Studien über deren Bedeutung für die Entwicklungsländer. Die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf das Wirtschaftswachstum der Zielländer wurden z. B. von *Borensztein* (1995) in einer Analyse der Direktinvestitionen aus den Industrieländern in 69 Entwicklungsländern mit folgendem Ergebnis untersucht: "Our results suggest that FDI is an important vehicle for the transfer of technology, contributing relatively more to growth than domestic investment."

Contribution of FDI to economic growth

"The contribution of FDI to economic growth could result from two effects. First, FDI could add to capital accumulation, and thus to economic growth. And second, FDI could contribute to economic growth if it is more productive, or efficient, than domestic investment."

"Our results suggest that FDI is in fact an important vehicle for the transfer of technology, contributing to growth in larger measure than domestic investment. Moreover, we find that there is a strong complementary effect between FDI and human capital, that is, the contribution of FDI to economic growth is enhanced by its interaction with the level of human capital in the host country. However, our empirical results imply that FDI is more productive than domestic investment only when the host country has a minimum threshold stock of human capital." "The value of the point estimates place the total increase in investment at between 1.5 and 2.3 times the increase in the flow of FDI. Thus, in addition to its effect on technological progress, it appears that FDI contributes to economic growth by increasing total capital accumulation in the host economy." (Borensztein, 1995, S. 3, S. 14).

Die ausländischen Direktinvestitionen (einschließlich sonstiger Kapitalströme) haben bisher eine wichtige, in den meisten Fällen aber keineswegs eine entscheidende Rolle für die Wirtschaft Osteuropas gespielt. Der Netto-Ressourcentransfer nach Osteuropa war nach

Berechnungen der ECE auf Ausgabenbasis in den Jahren 1990 bis 1994 leicht negativ. Eine Ausnahme gab es lediglich im Jahr 1993, in dem es einen Netto-Zufluß von knapp 5 Mrd. \$ gab.

Ausländische Direktinvestitionen (einschließlich sonstiger Kapitalströme) spielten bei der Finanzierung der Leistungsbilanzdefizite sowie auch des Budgets (Privatisierung) im Falle Ungarns eine wichtige Rolle. Dort entsprachen sie 4½% bis 6½% des BIP. In anderen osteuropäischen Ländern betragen sie hingegen nur 1% bis 3½% des BIP (*Stankovsky, 1995*).

Hunya (1995) hat den Anteil von ausländischen Direktinvestitionen (ohne Privatisierungserlöse) an den nicht öffentlichen Investitionen in Ungarn mit folgenden Ergebnissen kalkuliert: Ihr Anteil sinkt von 29% im Jahr 1991 auf 17% im Jahr 1994. Eine einfachere Berechnung (ohne Berücksichtigung der Privatisierungserlöse) ergibt für die Jahre 1992 und 1993 für Tschechien, Polen und Slowenien Auslandsquoten von 10%, für die Slowakei von 4% (*Stankovsky, 1995*). Eine sehr detaillierte Analyse von *Nesvera* (1995) ergibt, daß in Tschechien in den Jahren 1993/94 der Anteil des Auslandskapitals an der Schaffung neuer Investitionen die 90%-Marke überschritten hat.

Die Zunahme der Unternehmensinvestitionen in den Reformstaaten während des aktuellen Wirtschaftsaufschwungs wurde laut Untersuchungen der EU und der ECE aufgrund einer Verbesserung der Rentabilität der Unternehmen großteils von diesen selbst finanziert: "The recovery of fixed investment in Eastern Europe has been largely financed by the resources of the enterprises themselves, not by the intermediation of domestic savings or by foreign investors. The growth of enterprises' own resources was in turn a function of large productivity gains, a moderate growth of wages, and increases, also moderate in general, of producer prices. Thus increased profit margins were an important source of funds for enterprises wishing to invest." (*ECE, 1995, S. 3*)

Die EU hat in einer vor kurzem publizierten Studie die jüngsten Tendenzen, Aussichten und wirtschaftspolitischen Probleme der Ersparnis und der Investitionen in den Reformländern untersucht (*EC, 1995*). Dort wird der starke Rückgang der Spar- und Investitionsquoten in den Oststaaten seit Beginn des Transformationsprozesses dokumentiert. Es wird allerdings auch gezeigt, daß die Sparquoten der privaten Haushalte, von einem sehr niedrigem Niveau vor der Transformation, seit kurzem wieder zunehmen.

Das ausländische Kapital wird lt. der EU-Studie in Zukunft eine wichtige Rolle im Transformationsprozeß Osteuropas spielen, doch deuten die Erfahrungen anderer Länder darauf hin, daß die künftige Erhöhung der Investitionen im Verhältnis zum Brutto-Inlandsprodukt in den Reformstaaten überwiegend über eine Ausweitung der inländischen Ersparnis, insbesondere der Ersparnis der Unternehmen, finanziert wird. Internationale Studien zeigen eine sehr enge Korrelation zwischen der Spar- und Investitionsquote.

Die Reformstaaten werden voraussichtlich in der Anfangsphase mit relativ geringen Investitionsquoten hohe Wachstumsraten erzielen können. Es kann angenommen werden, daß wegen des relativen Mangels an brauchbarem Produktionskapital die Anfangsinvestitionen in hohem Maße produktiv sein werden.

3.3.1.2 *Haben ausländische Direktinvestitionen in Osteuropa auch negative Auswirkungen?*

Nach der anfänglichen Euphorie, in der die ADI fast als ein Allheilmittel für alle Probleme Osteuropas gesehen wurden, hat sich zunehmend eine realistischere Einschätzung durchgesetzt. Neben der Frage betreffend den tatsächlichen Beitrag der ADI zum Wirtschaftswachstum in Osteuropa werden jetzt auch die unerwünschten Nebeneffekte diskutiert.

Die meisten Vorbehalte in bezug auf passive Direktinvestitionen basieren auf der Einschränkung des Spielraums für die nationale Wirtschaftspolitik. Dieses Argument ist aber in zwei Richtungen interpretierbar: als eine unerwünschte Verringerung der Alternativen der Wirtschaftspolitik, aber auch als ein nützlicher Zwang zur Disziplinierung.

Vor allem in den ersten Jahren nach dem Umbruch in Osteuropa haben große Investoren dank ihrer Verhandlungsmacht beachtliche handelspolitische Konzessionen zum Schutz ihrer Märkte durchgesetzt. Dies läßt sich an zahlreichen konkreten Fällen (z. B. Investitionen der Kraftfahrzeugindustrie in der Tschechoslowakei, in Polen und Ungarn, sowie der Tabakindustrie in der Tschechischen Republik) zeigen. Die *EBRD* (1994) stellte diesbezüglich fest: "Some of the largest investment have been at least partly enticed by selective, "tailor-made" protection from imports."

In einer Untersuchung der ECE ist das Problem wie folgt dargestellt: "It is in countries where economic and social institutions are relatively weak, where the structures of the state are weak – that this more predatory behaviour by the enterprise is both more apparent and least restrained. The transition economies are, by definition, characterised by still imperfectly functioning markets, embryonic institutions". „Where markets are not competitive or the state lacks effective regulatory powers, there can be no presumption that the activities of foreign companies will automatically contribute to a more efficient use of resources."

Auf diesem Hintergrund scheint auch die anfängliche Zurückhaltung der CSFR/Tschechischen Republik bei der Privatisierung von Auslandskapital als ein wohl überlegter Schritt.

3.3.2 Bestimmungsfaktoren ausländischer Direktinvestitionen in den Oststaaten

Aus der Sicht der westlichen Unternehmen können Direktinvestitionen in Osteuropa auf verschiedene Motive - die sich ergänzen, mitunter aber auch untereinander im Widerspruch stehen - zurückgeführt werden. Die Motive unterscheiden sich auch in bezug auf Branche, Größe und Erfahrung der investierenden Unternehmen sowie der Gastländer. Die wirtschaftliche und politische Entwicklung in Osteuropa wird in Zukunft sicher eine Umschichtung der Investitionsmotive zur Folge haben.

Eine im Auftrag der *OECD* (1994A) durchgeführte Umfrage unter westlichen Unternehmen über die Hauptgründe für die Attraktivität der Oststaaten als Investitionsstandort hat ergeben, daß der Großteil der Investitionen am heimischen Markt orientiert ist: 44% der Investoren führten als Hauptgrund den Zugang zum Inlandsmarkt, 26% den "Marktanteil" und 11% das Marktpotential (Mehrfachnennungen möglich) an. Ressourcenorientierte Motive waren weniger bedeutend. Nur für 9% der Unternehmen waren niedrige Produktionskosten, für 7% billige Rohstoffe ausschlaggebend. Die geographische Lage spielte im allgemeinen keine wichtige Rolle. Für Investoren aus Österreich stand ebenfalls die Marktorientierung im Vordergrund, hierzu kam aber noch der Vorteil der geographischen Lage (21%).

Bei den Direktinvestitionen in den Oststaaten handelt es sich lt. *OECD*-Umfrage größtenteils um die Übernahme bestehender Unternehmen (bzw. eine Beteiligung an diesen), die modernisiert und in denen westliche Managementmethoden eingeführt werden. Neugründungen (greenfield investments) kommen seltener vor (21,3%). Von den Direktinvestitionen im Osten aus Österreich fielen nur 11% auf Neugründungen. Zwischen den einzelnen Oststaaten gibt es erhebliche Unterschiede: Während in Tschechien (6%), in der Slowakei und auch in Ungarn (19%) nur wenig neue Unternehmen gegründet werden, spielt dieser Vorgang bei Projekten in Rußland (35%) sowie insbesondere in Polen (50%) eine wichtige Rolle. Dies dürfte so interpretiert werden können, daß in Rußland und Polen die Umstrukturierung alter Betriebe oft schwieriger ist als eine Neugründung.

Eine der wichtigsten Ursachen für die Attraktivität Osteuropas als Investitionsstandort ist das niedrige Lohnniveau. Löhne sind freilich nur einer der vielen Bestimmungsfaktoren für grenzüberschreitende Investitionen. Maßgeblich sind die erwarteten Gesamtkosten der Produktion auf dem ausländischen Standort im Vergleich zur Produktion im Inland bzw. in Drittstaaten. Vor allem für Investitionen an "neuen" Standorten spielt die kalkulierte Risikoprämie eine entscheidende Rolle. Für den Investor ist die Sicherheit seiner Anlage wichtig sowie die plausible Erwartung, daß sich die dem Investitionskalkül zugrunde gelegten Annahmen nicht signifikant verschlechtern werden. Umfragen unter westlichen Investoren zeigen, daß die politische und finanzielle Sicherheit bei Investitionsentscheidungen in Osteuropa die wichtigste Rolle spielen. Mit der Einschätzung der Stabilität hängen auch die Bestimmungen des Investitionslands über die Repatriierung des Gewinns bzw. des

Investitionskapitals zusammen. Bedeutende Investitionsmotive sind auch ein großer Heimmarkt und qualifizierte Arbeitskräfte. Weitere wichtige Bestimmungsfaktoren für Direktinvestitionen in Osteuropa - die aber, Umfragen zufolge, gegenüber der Stabilität etwas zurücktreten - sind die rechtlichen Rahmenbedingungen sowie die vorhandene Infrastruktur.

Die hohe Rentabilität einer Anlage kann eine Instabilität zum Teil kompensieren. Länder mit höherer Instabilität gewähren in der Regel potentiellen Investoren größere Anreize (insbesondere durch Steuerbegünstigungen) und Subventionen als stabile Länder.

Eine Befragung westlicher Investoren (OECD, 1994A) hat ergeben, daß die Investitionsanreize der Oststaaten (hauptsächlich in Form von Steuerbegünstigungen) nur einen relativ geringen Einfluß auf die Investitionsentscheidung haben: Für 71½% aller befragten Unternehmen (82½% der befragten österreichischen Unternehmen) hat die Verfügbarkeit (bzw. der Mangel an Verfügbarkeit) den Anreiz des Investitionsprojekts nicht beeinflusst, nur für 26½% der Befragten haben sich die Anreize ausgewirkt.

Für die am Ostmarkt orientierten westlichen Investoren sind vor allem die Wachstumsperspektiven des betroffenen Oststaates, aber auch jene der künftigen Marktsegmentierung von Bedeutung. Der wichtigste Indikator des Marktwachstums ist das reale Wirtschaftswachstum. Die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Produkten der meisten Investitionsprojekte dürfte deutlich über 1 liegen. Auch bei ungünstigen Wachstumserwartungen kann aber z. B. eine wachsende Einkommensdifferenzierung Investitionen für Luxusartikel attraktiv machen.

Ein wichtiger Investitionsfaktor ist die internationale Handels- und Wirtschaftspolitik, d. h. die Bedeutung von Hindernissen für die freie Bewegung von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Arbeitskraft sowie auch der aktiven Förderung grenzüberschreitender Aktivitäten. Im Zusammenhang mit den Oststaaten sind diesbezüglich die Liberalisierung aufgrund der Europa-Abkommen mit der EU sowie die bevorstehende Aufnahme in die Europäische Union von Bedeutung.

In bezug auf die *Handelsbarrieren der Oststaaten* stehen die Interessen der marktorientierten Investoren zum Teil in Widerspruch zu den effizienzorientierten Investoren sowie auch zu den langfristigen wirtschaftlichen Interessen der betroffenen Oststaaten. Für die westlichen Investoren ist ein Schutz des Markts im Osten ein starkes Investitionsmotiv. Es kann daher nicht überraschen, daß zahlreiche strategische Investitionen in Osteuropa - u. a. in der Autoindustrie - erst nach der Zusicherung eines hohen Marktschutzes zustande kamen, mitunter auch an einer Verweigerung gescheitert sind (Mercedes in Tschechien). Diese Frage wird ausführlich im Transition Report der EBRD (1994) untersucht. Dort wird auf eine enge Korrelation zwischen dem Zollschutz und Direktinvestitionen in Ungarn und Polen hingewiesen.

Für die Mehrzahl anderer Investoren ist hingegen die Attraktivität Osteuropas als Investitionsstandort eng mit einer Handelsliberalisierung korreliert. Dies ist vor allem im Zusammenhang mit dem Standortwettbewerb zu sehen, wo Osteuropas Konkurrenten nicht nur andere Oststaaten, sondern auch zahlreiche Entwicklungsländer bzw. westliche Industriestaaten sind.

Alle Formen von *Handelshindernissen im Westen* gegenüber Osteuropa verringern die Attraktivität Osteuropas als Investitionsstandort. Dieser Zusammenhang ist für ressourcen- und effizienzorientierte sowie strategisch orientierte Investoren wichtiger als für marktorientierte. Aus dieser Sicht kann man auch leicht erklären, weshalb sich die meisten westlichen multinationalen Unternehmen für eine schnelle Liberalisierung des Westens gegenüber Osteuropa einsetzen.

Die freie Bewegung von Kapital dürfte sich auf Direktinvestitionen im Osten positiv auswirken. Die vollständige Beseitigung von Kapitalkontrollen könnte allerdings die Attraktivität von Portfolio-Investitionen im Verhältnis zu Direktinvestitionen erhöhen.

4. Bestimmungsgründe für die Standortpolitik multinationaler Unternehmen

4.1 Grenzüberschreitende Investitionen als Instrument des globalen Wettbewerbs

Grenzüberschreitende Direktinvestitionen sind kein neues Phänomen der Weltwirtschaft, ihr Stellenwert hat aber in der jüngeren Vergangenheit spürbar zugenommen. Die Weltwirtschaft ist – als Folge der Liberalisierung und des technischen Fortschritts – durch einen wachsenden globalen Wettbewerb gekennzeichnet, der sich in zwei Formen präsentiert: durch den Außenhandel und durch grenzüberschreitende Direktinvestitionen.

Auf die Globalisierung als ein neues Charakteristikum der internationalen Produktion hat u. a. der jüngste OECD-Bericht über die Industriepolitik (*OECD, 1994B*) hingewiesen. Demnach stützte sich die Integration der Weltwirtschaft in den sechziger Jahren auf den Handel, in den siebziger Jahren auf große Kapitalströme und in den achtziger Jahren auf grenzüberschreitende Direktinvestitionen. Die neunziger Jahre sind durch die Globalisierung bestimmt, die wie folgt charakterisiert werden kann:

- Organisation der Produktion im internationalen Maßstab, die es den Unternehmen erlaubt, Effizienzvorteile zu lukrieren und gleichzeitig ihre Produkte dem lokalen Bedarf anzupassen;
- weltweite Inanspruchnahme von Inputs und Dienstleistungen, um so die Spezialisierung verschiedener Länder auszunützen;
- das Eingehen grenzüberschreitender Allianzen und Joint Ventures mit anderen Unternehmen, um Kosten zu senken und neue Märkte zu erschließen.

4.2 Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestitionen

Private Unternehmen entscheiden sich für Direktinvestitionen im Ausland, um ihre langfristige Profitabilität zu steigern. Dabei ist nicht nur die Profitabilität der ausländischen Niederlassung zu berücksichtigen, sondern auch der Einfluß der neuen Auslandsproduktion auf die Gewinnlage anderer Teile des investierenden Unternehmens, der sowohl positiv als auch negativ sein kann.

Ein wichtiger Faktor bei der Investitionsentscheidung ist die Einschätzung der Risiken und Unsicherheiten, die von verschiedenen Unternehmen unterschiedlich bewertet werden können. Große, multinational operierende Unternehmen werden bei der Entscheidung für oder gegen eine Auslandsproduktion ihre globale Strategie und nicht allein die Gewinnchance einer

spezifischen Investition berücksichtigen, die bei kleinen Unternehmen natürlich im Vordergrund steht.

Auf Basis dieser Überlegungen unterscheidet *Dunning* (1993) folgende Motive für ausländische Direktinvestitionen:

* Marktorientierte Direktinvestitionen

Die Zielgröße dieser Investitionsentscheidung ist die Belieferung des lokalen Marktes. In den meisten Fällen folgt die Investition einem früheren Export durch das investierende Unternehmen. Die wichtigsten Determinanten sind die Marktgröße (d. h. in der Regel die Größe des Gastlandes) und das Marktwachstum. Investitionen dieser Art folgen oft auch jenen wichtiger Abnehmer bzw. Lieferanten (z. B. in der Auto-Zulieferindustrie oder bei Rechts- und Beratungsdiensten). Eine wichtige Rolle spielt die Möglichkeit, sich besser an den lokalen Geschmack und die Bedürfnisse anpassen zu können. Von Bedeutung ist ferner die Senkung der Produktions- und Transportkosten im Vergleich zur Belieferung von einem anderen Standort aus. Bei der Investitionsentscheidung ist oft auch der Wunsch maßgeblich, physisch auf einem Markt vertreten zu sein, der auch von anderen wichtigen Konkurrenten bedient wird. Dabei kann es sich um eine defensive oder aggressive Strategie handeln. Dunning weist darauf hin, daß viele ausländische Direktinvestitionen im Zusammenhang mit der Vollendung des EU-Binnenmarkts und der Ostöffnung auf dieses Motiv zurückgehen.

Für marktorientierte Direktinvestitionen sind Maßnahmen der Regierung des Gastlandes von entscheidender Bedeutung. In der Vergangenheit war ein großer Teil der Direktinvestitionen im Ausland auf die Überwindung von Handelsbarrieren zurückzuführen. In jüngerer Zeit hat der Einfluß der Investitionsförderung zugenommen, insbesondere durch Steuererleichterung und Subventionierung.

Nach Schätzung von Dunning fallen etwa 45% der weltweiten Direktinvestitionen und 30% der Investitionen in Entwicklungsländern in diese Kategorie.

* Ressourcenorientierte Direktinvestitionen

Die Direktinvestitionen dienen in diesem Fall dazu, im Ausland Ressourcen zu niedrigeren Kosten zu erhalten, als dies im Inland möglich wäre. Investitionen dieser Art können in drei Gruppen eingeteilt werden:

- Orientierung an physischen Ressourcen (insbesondere Roh- und Brennstoffe); sie sind charakterisiert durch einen hohen Kapitalaufwand;
- Orientierung an motivierter, billiger Arbeitskraft;

- Orientierung an der Möglichkeit Technologie, Management- und Marketingkenntnisse zu erwerben; diese Motive spielen vor allem bei Direktinvestitionen von Schwellenländern in Industriestaaten eine wichtige Rolle.

Die ressourcenorientierten Direktinvestitionen machten bis zum Zweiten Weltkrieg etwa 60% aller grenzüberschreitenden Direktinvestitionen aus. In den achtziger Jahren belief sich ihr Anteil weltweit auf etwa ein Drittel bzw. auf 45% bei Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern.

* Effizienzorientierte Direktinvestitionen

Multinational operierende Gesellschaften sind bestrebt, durch effizienzorientierte Direktinvestitionen die Vorteile der gemeinsamen Kontrolle geographisch verstreuter Aktivitäten zu erhöhen. Sie zielen auf die Ausnützung der Größen- und Kompetenzvorteile (economies of scale and scope) sowie der Risikodiversifikation.

Dabei können entweder die Verfügbarkeit der traditionellen Produktionsfaktoren in verschiedenen Ländern oder aber die unterschiedlichen Konsumentenpräferenzen und Lieferfähigkeiten im Vordergrund stehen.

* An strategischen Positionen orientierte Direktinvestitionen

Das Ziel solcher Investitionen ist, durch den Erwerb von Anteilen an ausländischen Unternehmen die langfristige internationale Wettbewerbsfähigkeit des investierenden Unternehmens zu verbessern. Die strategische Orientierung fällt oft mit anderen Investitionsmotiven zusammen.

5. Österreich als Investor im Osten im internationalen Vergleich

5.1 *Ausländische Direktinvestitionen in den Oststaaten*

Die ausländischen Direktinvestitionen (*Neuinvestitionen*) in den Oststaaten im Jahr 1992 werden auf 5,6 Mrd. \$, im Jahr 1993 auf 8,2 Mrd. \$ und 1994 auf 7,9 Mrd. \$ geschätzt. Der Großteil der ausländischen Direktinvestitionen ist für Ost-Mitteleuropa bestimmt. Im Jahr 1994 waren es 4,6 Mrd. \$, bzw. fast 59%. Deutlich gestiegen sind die ausländischen Direktinvestitionen in Ungarn, wozu maßgeblich ein großes Projekt im Telekommunikationssektor beitrug. Auf Ungarn entfallen etwa 30% aller ausländischen Direktinvestitionen im Osten. Die Direktinvestitionen in Polen haben sich von 0,7 Mrd. \$ 1992 auf 1,3 Mrd. \$ 1994 verdoppelt, was Polen zum zweitgrößten Zielland für Investitionen im Osten gemacht hat (Anteil 16,5%). Der erfolgreiche Abschluß der Umschuldungsverhandlungen hat nach den verfügbaren Meldungen im Jahr 1994 den Zustrom von Neuinvestitionen nach Polen verstärkt.

Die Investitionen in Tschechien sind 1993 (von 1 Mrd. \$ 1992 auf 0,6 Mrd. \$) als Folge der (vorübergehenden) Unsicherheit der Investoren nach der Teilung der früheren Tschechoslowakei zurückgegangen. Im Jahr 1994, insbesondere aber 1995 haben sich die Direktinvestitionen in Tschechien stark belebt. Auch die Slowakei hat unter den Trennungsfolgen gelitten, die an und für sich bescheidenen Investitionsströme sind 1993 weiter zurückgegangen.

Die Direktinvestitionen in Südosteuropa sind von 0,9 Mrd. \$ 1992 auf 0,8 Mrd. \$ 1993 zurückgegangen. Der anhaltende Konflikt in dieser Region hat die Investitionsneigung sicher nicht gefördert. Bemerkenswert groß sind – angesichts der herrschenden Umstände – die ausländischen Direktinvestitionen in Kroatien.

Die Direktinvestitionen in den baltischen Staaten werden im Jahr 1994 auf 0,5 Mrd. \$ geschätzt, was einem Anteil von fast 6% an den gesamten Direktinvestitionen im Osten entspricht.

Der Wert der Neuinvestitionen in der GUS nahm von 1,2 Mrd. \$ im Jahr 1992 auf 2,5 Mrd. \$ im Jahr 1993 zu, wobei Rußland mit 0,7 Mrd. \$ beteiligt war.

Der *Bestand* an ausländischen Direktinvestitionen in den Oststaaten Ende 1994 wird auf 28 Mrd. \$ geschätzt, im Vergleich zu 20 Mrd. \$ im Jahr 1993. Auch bei den Beständen entfiel der Großteil der ausländischen Direktinvestitionen auf Ost-Mitteleuropa (16,9 Mrd. \$ bzw. 60%) weitere 21% auf die Nachfolgestaaten der Sowjetunion und 15% auf Südosteuropa.

Das attraktivste Zielland für Direktinvestitionen ist Ungarn mit einem Bestand von 9 Mrd. \$ (32,7%). Den zweiten Rang nimmt Polen ein.

Ein etwas abweichendes Bild der Investitionslandschaft in den Oststaaten zeichnet die – ebenfalls häufig verwendete – Statistik der *Anzahl* der Investitionsprojekte. Sie basiert in den meisten Ländern auf Registrierungen. Die Anzahl der Projekte mit ausländischer Kapitalbeteiligung in den Oststaaten ist von 82.000 Ende 1992 auf 125.500 Ende 1993 und 173.400 1994 gestiegen. Auch bei diesem Kriterium steht Ost-Mitteuropa an der Spitze (73.700 Projekte bzw. 42,5% im Jahr 1994), der Vorsprung auf die anderen Regionen ist aber viel geringer. Für Südosteuropa wird die Anzahl der Joint Ventures mit 58.200 (Anteil 33,6%) angeführt, für die baltischen Staaten mit 19.500 (11,2%), für die GUS mit 22.000 (12,7%). Die größte Zahl an Joint Ventures besteht in Rumänien (43.000 bzw. 24,8%), was offensichtlich den besonderen steuerlichen Begünstigungen dieser Unternehmensform zuzuschreiben ist. In Ungarn wurden Ende 1994 23.500 Joint Ventures registriert (13,6%), in Polen 20.000, in Tschechien 23.000 und in Rußland 13.300. Auf jeweils etwa 7.000 wird die Anzahl der Joint Ventures in der Slowakei und Kroatien geschätzt.

Der Großteil der Direktinvestitionen im Osten ist für die erfolgreichen Reformländer in Ost-Mitteuropa und Slowenien bestimmt. Für diese Region liegt auch eine detaillierte Analyse vor. Die westlichen Direktinvestitionen in den erfolgreichen Reformstaaten im Osten (Ost-Mitteuropa und Slowenien) beliefen sich Ende 1993 auf 13,5 Mrd. \$. Der wichtigste westliche Investor in dieser Region war Deutschland, auf das ein Fünftel (20½%) aller westlichen Direktinvestitionen entfiel, gefolgt von den USA (15%)⁸⁾, Österreich (13½%) und Belgien (9½%). Auf diese vier Länder konzentrierten sich fast 60% aller ausländischen Direktinvestitionen. Auffallend ist insbesondere der hohe Anteil Belgiens, der auf einige größere Projekte in Ungarn und Tschechien zurückgeführt werden kann.

In eine mittlere Gruppe mit Investitionsanteilen von 4% bis 7% fallen Frankreich (7%), Italien, die Niederlande und Schweiz. Überraschend niedrig war nach den verfügbaren Daten das Kapitalengagement von Großbritannien, auf das nur 2% des investierten Kapitals entfallen. Japan ist bisher (mit Ausnahme eines älteren Vorhabens in Ungarn) an keinem größeren Projekt in Osteuropa beteiligt.

Die *EBRD* (1994) hat eine – auf Presseberichten über die Anzahl von Investitionsprojekten in den Oststaaten basierende – Statistik der Branchenstruktur veröffentlicht. Nach dieser Quelle (Frühjahr 1994) entfallen 70% aller Investitionsvorhaben in den Oststaaten auf die Industrie und 30% auf Dienstleistungen. Im Industriebereich steht die Elektronik mit 11½% an erster Stelle, gefolgt von der Nahrungsmittelindustrie sowie von Projekten bei der Gewinnung von Roh- und Brennstoffen⁹⁾. Im Dienstleistungssektor (30%) entfallen 8% auf Finanzdienstleistungen (Banken und Versicherungen).

⁸⁾ Nach anderen Statistiken ist der Anteil der USA an den Direktinvestitionen in Ost-Mitteuropa (insbesondere in Ungarn) höher.

⁹⁾ Diese Direktinvestitionsvorhaben dürften großteils die GUS betreffen.

Ende 1993 entfielen von den ausländischen Direktinvestitionen in Ost-Mitteleuropa und Slowenien in der Höhe von 13,5 Mrd. \$ 60% (8,1 Mrd. \$) auf die Industrie, 32% auf Dienstleistungen und 8% auf "sonstige" Bereiche. An den Industrieinvestitionen waren Konsumgüter und Investitionsgüter (einschließlich Fahrzeuge) mit jeweils etwa der Hälfte beteiligt. Auf Investitionen in den Branchen Transporteinrichtungen und Maschinenbau entfallen etwa 17½%, auf die Nahrungsmittelindustrie 15½%. Der Anteil der Investitionen in der Konsumgüterindustrie (einschließlich Tabak) und in der chemischen Industrie beläuft sich auf jeweils etwa 7½%, für die sonstigen Industrien verbleiben 10½%. Im Dienstleistungssektor dominieren der Handel (Anteil 12%) sowie Banken und Versicherungen (8%). Auf die Bauwirtschaft entfallen 5½%, auf das Transportgewerbe 1½% und auf diverse Dienste 5½%.

5.2 *Österreich als Investor im Osten*

Österreichs Unternehmen zählten zu den ersten, die bereits in den siebziger Jahren diese Möglichkeiten nutzten. Erlaubt waren anfangs nur Minderheitsbeteiligungen. Die als "Joint Ventures" bezeichneten Vereinbarungen wurden oft zu Testzwecken eingegangen. Die in der Frühphase gesammelten Erfahrungen haben sich nach der Ostöffnung und der Liberalisierung des Wirtschaftssystems als sehr nützlich erwiesen.

Bis zum politischen Umbruch im Jahr 1989 blieb der Wert der österreichischen Kapitalanlagen in den Oststaaten gering. Im Jahr 1989 machten die österreichischen Direktinvestitionen im Osten (nur Ungarn und Jugoslawien) 0,8 Mrd. S aus, der Investitionsbestand zu Jahresende konnte auf 1,6 Mrd. S geschätzt werden. Im Jahr 1990 vergrößerte sich der österreichische *Investitionsstrom* in die Oststaaten sprunghaft auf 4,8 Mrd. S, 1991 nahm er weiter auf 5,9 Mrd. S zu. In den folgenden Jahren haben sich die Investitionen bei 5 bis 6 Mrd. S jährlich stabilisiert.

Ungarn war seit der Ostöffnung das wichtigste Zielland für österreichische Direktinvestitionen in dieser Region. Der Höchstwert wurde 1991 mit 4,4 Mrd. S erreicht. In den folgenden Jahren ebnten die Investitionen etwas ab (1994 1,8 Mrd. S). Ein deutliches Wachstum verzeichneten österreichische Direktinvestitionen in der früheren CSFR bzw. Tschechien. Nach den österreichischen Statistiken ist auch Slowenien ein wichtiges Zielland. In den anderen Oststaaten investierte die österreichische Wirtschaft hingegen kaum.

Der *Bestand* an österreichischen Direktinvestitionen in den Oststaaten erreichte laut Erhebung der Oesterreichischen Nationalbank Ende 1993 19,4 Mrd. S (Nominalkapital). Eine Fortschreibung mit Zahlungsbilanzdaten ergibt für 1994 einen Wert von 24,3 Mrd. S. Das Gesamtkapital der österreichischen Direktinvestitionen in den Oststaaten erreichte Ende 1993 26,4 Mrd. S.

58% des Investitionsbestands im Osten entfielen 1994 auf Ungarn (14,0 Mrd. S), 22% auf Tschechien und jeweils etwa 6% auf die Slowakei und Slowenien.

Nach einer Erhebung der Wirtschaftskammer Österreich waren im Jahr 1994 österreichische Unternehmen an insgesamt 10.800 Unternehmen in den Oststaaten beteiligt. Mehr als vier Fünftel (87,1%) der österreichischen Tochtergesellschaften im Osten entfielen auf Ost-Mitteuropa, etwa 7% auf die Nachfolgestaaten der UdSSR und knapp 6% auf Südosteuropa. Die größte *Anzahl* von österreichischen Niederlassungen gibt es nach der Kammererhebung in Ungarn (5.000), was einem Anteil von 46% entspricht. In Tschechien waren 2.500 österreichische Töchter aktiv (Anteil 23%). In der Slowakei ist Österreich mit 1.323 Niederlassungen (12,3%) vertreten. Wesentlich geringer - aber immer noch beachtlich - ist die österreichische Präsenz in Polen (580 Niederlassungen), Rußland (500), Kroatien und Slowenien (je 200), in der Ukraine (160) und in Bulgarien (130).

5.3 Österreichs Direktinvestitionen im Osten im internationalen Vergleich

Der österreichische Anteil an den Kapitalbeständen ausländischer Direktinvestitionen in den Oststaaten im Jahr 1994 belief sich auf 10%, an der Zahl gemessen erreichte Österreich einen Anteil von 8%. Bei den Neuinvestitionen konnte Österreich 1994 mit 7,5%¹⁰⁾ partizipieren. In Ost-Mitteuropa entfielen auf Österreich etwa 12% des Investitionskapitals und 13,9% der Zahl der Projekte. In der Slowakei war Österreich 1994 an 20,7% des ausländischen Kapitalstocks beteiligt, in Ungarn an 14,4%, in Polen an 8,5% und in Tschechien an 7,1%. Im Vergleich zu 1993 konnte Österreich die Anteile steigern, nur in der Slowakei ging die Beteiligung zurück. Von den Neuinvestitionen des Jahres 1994 entfielen auf Polen 13,1%, auf die Slowakei 12,9%, auf Tschechien 9,3% und auf Ungarn 7,1%.

In Südosteuropa machten 1994 die österreichischen Beteiligungen 9,8% am Investitionskapital und 4,5% an der Zahl der Joint Ventures aus, wobei eine starke Marktposition in Slowenien und Kroatien bestand. Nur mit etwa 5% (beim Wert) bzw. 2% (bei der Zahl) partizipierte Österreich an den Joint Ventures in den Nachfolgestaaten der Sowjetunion.

5.4 Vergleich von Österreich/Wien mit anderen Zentren

5.4.1 Standortfaktoren und -indikatoren

Die Entscheidung multinationaler Unternehmen Österreich (Wien) als Sitz eines auf Osteuropa ausgerichteten Zentrums zu wählen, wird von der Beurteilung der Standortqualität bestimmt.

¹⁰⁾ Berechnungen aufgrund der Partnerlandstatistiken.

Eine vergleichende Bewertung von Nationen bzw. Geschäftszentren ist Gegenstand zahlreicher Untersuchungen mit quantitativen ("Ranking") und qualitativen Schlußfolgerungen. In diesem Zusammenhang wäre insbesondere auf die groß angelegte Untersuchung "Metropole Wien"¹¹⁾ hinzuweisen, auf die sich die folgende Darstellung stützt.

Da je nach Fragestellung der Entscheidungsträger sehr unterschiedliche Standortfaktoren – mit abweichender Gewichtung – im Vordergrund stehen, kann es keine "allgemein geltende" Bewertung geben. Der folgende Überblick faßt einige wichtige, häufig verwendete Quellen zusammen. Dabei wurden sowohl Vergleiche von Nationen als auch von Geschäftszentren herangezogen.

Bei der hier untersuchten Frage – der Attraktivität von Österreich/Wien als Standort regionaler Headquarter multinationaler Unternehmen in bezug auf Osteuropa – sind in der Regel zwei Ebenen betroffen: Zum einen muß entschieden werden, ob ein regionales Zentrum für Osteuropa Vorteile gegenüber einer "direkten" Steuerung der Ostniederlassungen durch die Zentrale (bzw. durch ein kontinentales Headquarter) bietet. Bei diesem Vergleich steht der Standort Österreich (Wien) vor allem im Wettbewerb mit jenen in Osteuropa. Wird für ein regionales Headquarter entschieden, so wird eine Wahl zwischen den dafür in Frage kommenden Geschäftszentren in Westeuropa getroffen.

5.4.2 Nationale Gesamtindikatoren

Für eine erste Orientierung über die Attraktivität verschiedener Standorte leisten nationale "Gesamtindikatoren" einen wertvollen Dienst. Besonders häufig werden dabei die Bewertung der "Internationalen Wettbewerbsfähigkeit" des schweizer World Economic Forum¹²⁾ sowie die Länderratings von Institutional Investor und Euromoney herangezogen. Bei allen diesen Indikatoren schneidet Österreich relativ gut ab, wobei die Bewertung der eher "stabilitätsorientierten" Indikatoren des Institutional Investor und Euromoney besser ist, als jene des eher dynamischen "Wettbewerbs"-Indikators (Übersicht 11).

¹¹⁾ Eine Zusammenfassung der Ergebnisse ist in *Mayerhofer* (1995) enthalten.

¹²⁾ Publiziert als World Competitiveness Report.

*Bewertung Österreichs im Vergleich zu anderen Ländern
in West- und Osteuropa*

	Internationale Wettbewerbs- fähigkeit WCR ¹⁾	Bonität	
		Euromoney ²⁾	Institutional Investor ³⁾
		1995	Sept. 1995
		Rang	
Österreich	13	10	8
<i>Kleine westeuropäische Länder</i>			
Schweiz	5	1	1
Niederlande	7	5	5
Dänemark	9	12	13
Norwegen	10	11	11
Schweden	15	21	16
Finnland	16	18	21
Belgien	19	13	15
<i>Große westeuropäische Länder</i>			
Deutschland	6	7	3
Frankreich	17	8	6
Großbritannien	18	9	7
Italien	30	24	19
<i>Oststaaten</i>			
Tschechische Republik	38	41	30
Ungarn	46	44	48
Polen	45	72	56
Rußland	48	142	98

1) The World Competitiveness Report 1995; Rang unter 48 Ländern. - 2) Euromoney, September 1995; Rang unter 181 Ländern. - 3) Institutional Investor, September 1995; Rang unter 135 Ländern.

Von den westeuropäischen Ländern werden bei diesen Vergleichen die Schweiz, Niederlande und Deutschland besser als Österreich bewertet. Diese Länder kommen meistens auch als Standorte für Ostzentralen in Betracht, sie stellen somit für Österreich eine ernste Konkurrenz dar. Die Bewertung der osteuropäischen Länder bleibt gegenwärtig noch deutlich hinter jener von Österreich zurück.

Die Bewertung der „Internationalen Wettbewerbsfähigkeit“ setzt sich aus rund 500 Indikatoren zusammen, die in acht Gruppen gegliedert sind. Nach diesem System besteht die relative Stärke Österreichs in Wissenschaft und Forschung (9. Rang) und im Management (12. Rang). Relativ gut schneidet Österreich auch in bezug auf die Internationalisierung, Finanzmärkte und Bevölkerung (13. Rang) ab. Als Schwächen werden die Wirtschaftsdynamik mit dem 17. Rang sowie insbesondere die Regierung mit dem 18. Rang bewertet. Bei diesem Indikator werden die soziale Stabilität positiv, die Regierungsausgaben, Verschuldung und der Einfluß auf die Wirtschaft negativ gesehen (Übersicht 12).

5.4.3 Vergleich europäischer Großstädte als Geschäftszentren

Ebenso wie für Länder liegen auch für Großstädte verschiedene Bewertungsschemata vor. Von *Healey & Baker* (1994) wird seit Jahren aufgrund einer Umfrage bei 500 internationalen Managern anhand von 11 Kriterien die Einschätzung europäischer Großstädte als Geschäftsstandorte erhoben.

Bei diesem Vergleich schneidet Wien nicht allzu gut ab. Im Jahr 1990 lag es unter knapp 30 europäischen Städten auf dem 20. Rang. In den folgenden Jahren hat sich die Bewertung Wiens sogar etwas verschlechtert. Wien wurde von den meisten osteuropäischen Metropolen überholt. Im Jahr 1995 konnte Wien das verlorene Terrain wieder gut machen und nahm den 20. Rang ein (Übersicht 13).

5.4.4 Wien als Finanzzentrum

Eine besonders wichtige Komponente der Standortqualität ist das Angebot finanzieller Dienstleistungen. Die meisten Untersuchungen zu diesem Thema kommen zum Schluß, daß Wien nur als regionaler Finanzplatz von Bedeutung ist, daß aber die Ostöffnung die Chancen der Stadt verbessert hat. Mooslechner (1993) zeigt, daß die Bedeutung von Finanzplätzen anhand folgender Kriterien beurteilt wird: "Insgesamt sind für das Entwicklungspotential kleinerer Finanzplätze ... die realwirtschaftlichen Standortvoraussetzungen von größerer Bedeutung. Wirtschaftskraft und Einkommensniveau sind als Indikatoren der Kundennähe in Marktsegmenten wie Vermögensberatung und Verwaltung oder Unternehmensfinanzierung ebenso ein Standortvorteil wie die ... Präsenz von Headquarter multinationaler Unternehmen. Vom Erfordernis der Kundennähe und der damit verbundenen Nachfrageorientierung wird auch der Vorteil einer zu hochrangigen Wirtschaftszentren günstigen geographischen Lage sowie

Internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs im Vergleich zu anderen Ländern in West- und Osteuropa

	Gesamt	Wirtschafts- stärke	Internationa- lisierung	Regierung	Finanz	Infra- struktur	Management	Wissenschaft, Forschung	Bevölkerung	
	Rang unter 48 Ländern									
Österreich	13	17	13	18	13	14	12	9	13	
<i>Kleine westeuropäische Länder</i>										
Schweiz	5	10	18	7	3	10	3	4	4	
Niederlande	7	14	4	26	5	13	11	13	11	
Dänemark	9	16	11	20	7	9	7	11	2	
Norwegen	10	19	30	22	17	1	13	17	3	
Schweden	15	31	17	33	22	5	2	6	14	
Finnland	16	29	12	17	23	7	10	7	7	
Belgien	19	18	7	42	14	18	17	12	20	
<i>Große westeuropäische Länder</i>										
Deutschland	6	8	5	13	8	11	14	3	9	
Frankreich	17	15	6	35	24	15	21	5	15	
Großbritannien	18	21	8	14	9	16	20	14	24	
Italien	30	25	20	46	38	34	26	21	30	
<i>Oststaaten</i>										
Tschechische Republik	38	37	25	37	42	41	45	34	31	
Ungarn	46	46	44	45	45	39	46	46	37	
Polen	45	43	47	43	43	38	44	38	33	
Rußland	48	48	48	48	48	48	48	48	46	

Q: The World Competitiveness Report 1995.

*Europäische Großstädte
als Geschäftsstandort¹⁾
(Gereiht nach dem Rang im Jahr 1994)*

	1990	1994	1995
London	1	1	1
Paris	2	2	-
Frankfurt	3	3	-
Brüssel	4	4	-
Amsterdam	5	5	-
Zürich	7	6	-
Barcelona	11	7	-
Düsseldorf	6	8	-
Mailand	9	9	-
Madrid	17	10	-
Manchester	13	11	-
Genf	8	11	-
München	12	11	-
Stockholm	19	14	-
Berlin	15	14	-
Prag	23	16	21
Glasgow	10	17	-
Lissabon	16	17	-
Hamburg	14	17	-
Lyon	18	17	-
Warschau	25	17	26
Budapest	21	22	24
Wien	20	23	20
Rom	-	27	-
Moskau	24	29	30

Q: Healey & Baker (Hrsg.), European Real Estate Monitor, Executive Summary, London. - 1) Basis ist die Frage nach dem besten Standort einer Geschäftstätigkeit nach 11 Kriterien (Telekommunikation, Verkehrsanbindung, etc.) bei einem Sample von mehr als 500 internationalen Managern.

einer unterstützenden Infrastruktur internationaler Verkehrsverbindungen und moderner Telekommunikationseinrichtungen geprägt. Hierzu kommt auch ... die Bedeutung funktionierender Geld- und Kapitalmärkte." Die Ostöffnung hat nach Mooslechner für Wien "besonders günstige Voraussetzungen für eine spezialisierte Stärkung von Finanzplatzfunktionen" geschaffen.

Ein bei der Beurteilung von Finanzzentren häufig verwendeter quantitativer Indikator ist die Auslandsposition des Bankensektors in Prozent des BIP. Nach diesem Ansatz nahm Österreich im Jahr 1994 unter den OECD-Ländern den sechsten Rang ein, mit einer Quote von 61,6%. Die Qualität eines Finanzplatzes drückt sich auch in der Einschätzung des Produktangebots durch die Marktteilnehmer, durch seine Marktstruktur und die Effizienz aus. Diese Beurteilung war Gegenstand einer WIFO-Erhebung im Jahr 1992 (vgl. *Mooslechner*, 1993). Die in Übersicht 14 zusammengefaßten Daten zeigen, daß das Produktangebot in Wien von den Marktteilnehmern im Großen und Ganzen als befriedigend bewertet wird.

5.4.5 Stärken und Schwächen des Standorts Wien

Die Ergebnisse des Projekts "Metropole Wien" können wie folgt zusammengefaßt werden.

Stärken des Standorts Wien

Wirtschaftsstandort:

- reiche Region in einem dynamischen ökonomischen Umfeld;
- durch Ballung ökonomischer Aktivitäten werden Agglomerationsvorteile geschaffen;
- das Humankapital stellt einen wichtigen spezifischen Standortvorteil dar;
- die Ostöffnung brachte eine ökonomische Aufwertung;
- durch die Tertiärisierung werden Möglichkeiten einer servointerindustriellen Produktion geschaffen;
- Wien hat eine dominierende Stellung als nationales Kontroll- und Entscheidungszentrum;
- ausländische Unternehmen ziehen in verstärktem Maße nach Wien;
- Wien besitzt Vorteile bei weichen Standortfaktoren;
- Wien hat eine bedeutende Stellung im internationalen Städtetourismus;
- die Unternehmensbesteuerung ist im internationalen Vergleich wettbewerbsfähig.

Industriestandort:

- günstige Voraussetzungen für technologieorientierte Produktionen;
- Clusterung höherwertiger Produktionszweige, daraus geringe Bedrohung durch Billigkonkurrenz;

Bewertung des Produktangebots am Finanzplatz Wien

	Produktions-orientierte Unternehmen in österreichischem Besitz	Produktions-unternehmen in ausländischem Besitz	Handels-unternehmen	Unter-nehmen ins-gesamt	Ausländische Banken	Unternehmen und Banken
Durchschnittliche Bewertung des Angebots: 1... sehr gut, 5 ... unzureichend						
<i>Mittelaufbringung</i>	2,5	2,3	2,9	2,5	3,1	2,7
Bankkredite	1,8	1,7	2,3	1,8	2,0	1,9
Wertpapieremissionen	3,0	2,6	2,7	2,8	3,8	3,0
Beteiligungsfinanzierungen	3,1	2,9	4,5	3,2	4,4	3,6
Leasing	2,2	1,8	1,9	2,0	2,2	2,0
<i>Mittelveranlagung</i>	2,7	2,5	2,7	2,6	3,5	2,9
Bankeinlagen	2,3	2,2	2,1	2,2	2,8	2,3
Wertpapiere	2,3	2,2	3,2	2,4	3,3	2,6
Beteiligungen	3,5	3,0	3,0	3,2	4,3	3,5
Zugang zu internationalen Finanzmärkten	3,0	2,8	3,0	2,9	2,6	2,9
Finanzdienstleistungen	3,2	2,4	3,1	2,9	3,1	2,9

Q: Mooslechner, 1994

- im internationalen Vergleich ausreichendes Flächenangebot;
- Potential für einen industriellen Zentralraum, aufgrund interregionaler Vernetzung.

Dienstleistungsstandort:

- überdurchschnittlicher Beitrag von Dienstleistungen zur Wirtschaftsdynamik;
- unbestrittene Position als primäres Zentrum für Dienstleistungsfunktion;
- starke nationale Konzentration von Finanzdiensten und Unternehmensdiensten;
- Spezialisierung aufgrund besonderer Informationsdichte über Märkte in Ost-Mitteleuropa;
- geringes Mietenniveau für Büroräume.

Arbeitsort:

- günstige Arbeitsmarktsituation im internationalen Vergleich;
- Absenz akuter Arbeitskonflikte und sozialer Spannungen;
- geringe Betroffenheit von Arbeitslosigkeit.

Bildungsplatz:

- Dichtevorteile bei hoher und höchster Qualifikation;
- hohe Bildungsausgaben im internationalen Vergleich;
- gute Verankerung praxisorientierter Ausbildung im Sekundärbereich.

Schwächen des Standorts Wien

Wirtschaftsstandort:

- strukturbedingte Wachstumsbarrieren aus historischer Entwicklung;
- noch geringe Vernetzung zwischen Güterproduktion und Dienstleistungen;
- Ansiedlungsmotive ausländischer Unternehmen zum Teil noch auf überholten Funktionen begründet;
- keine Positionierung als internationales Geschäftszentrum;
- suboptimale Abläufe im Verwaltungsbereich;
- unzureichende Kooperation im Großraum.

Industriestandort:

- der Industriebestand schrumpft mit einer Halbwertszeit von 25 Jahren;
- verzögerter Übergang zu flexibel spezialisierten Fertigungen;
- starker Lohndruck aus Osteuropa;
- keine Kompensation höherer Stilllegungsraten durch höhere Gründungsdaten;
- geringe Innovationskraft der Wiener Industrie;

- unzureichende Vernetzung universitärer Forschung und betrieblicher Praxis.

Dienstleistungsstandort:

- die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Anbietern hochwertiger Dienste ist noch gering;
- die produktionsnahen Dienste weisen überwiegend eine kleinbetriebliche Struktur auf;
- noch keine Positionierung in der Hierarchie internationaler Dienstleistungszentren;
- geringe Stellung als internationaler Finanzplatz.

Arbeitsort:

- relative Verschlechterung im internationalen Vergleich seit Beginn der achtziger Jahre;
- relativ hohe Langzeitarbeitslosigkeit;
- stark ausgeprägtes Senioritätsprinzip unterstützt die Altersarbeitslosigkeit;
- ungenügende Ausschöpfung von Qualifikationspotentialen von Zuwanderern begrenzt das Potential für eine Ausweitung der Ausländerbeschäftigung;
- mangelnde Integration von Ausländern.

Bildungsplatz:

- zu deutliche Trennung von Beruf und Bildung;
- Mängel bei praxisorientierter, postsekundärer Ausbildung;
- Qualifikation auf Werkstattebene ist noch stark von traditionellen Kriterien geprägt;
- noch ungenügende Implementierung des Prinzips des "lebenslangen Lernens".

Diese Zusammenfassung der Ergebnisse des Projekts "Metropole Wien" (Mayerhofer, 1995) kann noch durch die Schlußfolgerungen einer Untersuchung des *Deutschen Instituts für Urbanistik* (1995) ergänzt werden:

- Die Ostöffnung und die Entscheidung zum EU-Beitritt sind Auslöser von Veränderungsprozessen, die aber auch ambivalent zu bewerten sind. Wien gewinnt als Standort von Headquarter für Osteuropa zwar an Bedeutung, ist aber nur einer von mehreren "Playern", neben Berlin, anderen deutschen Standorten, Budapest, Prag etc. Die historischen Verflechtungen mit dem Osten Europas machen sich in diesem Zusammenhang positiv bemerkbar.
- Wien hat im Vergleich mit anderen international bedeutenden Wirtschaftsstandorten auch eine Reihe von Defiziten bei harten Standortfaktoren und in der Wirtschaftsstruktur. Es handelt sich vor allem um den geringen Anteil von produktionsnahen und im internationalen Geschäft spezialisierten Dienstleistungen, die geringe Innovationsfähigkeit und Orientierung der Industrie und die geringe Exportbasis.

- Durch die Internationalisierung und den EU-Beitritt wird sich Wien stärker der internationalen Konkurrenz der Wirtschaftsstandorte stellen müssen. Dies war bisher nicht in dem Maße notwendig, woraus prägende Mentalitäten entstanden sind.
- Wien hat in der Außenwirkung kein Bild als international bedeutender Wirtschaftsstandort. Dies hat seine Ursachen u. a. darin, daß Wien weder mit bestimmten Produkten noch mit international bedeutenden Unternehmen in Verbindung gebracht wird.
- Das Image Wiens, als international politisch wichtige Stadt, ist deutlich geringer als die beachtliche Präsenz internationaler Organisationen in Wien erwarten lassen würde.
- Wien steht im Hinblick auf seine Standortbedingungen im Großstadtvergleich gut da. Im Vergleich zu München wird Wien ähnlich gut beurteilt, ohne dabei allerdings entsprechende Ballungsprobleme zu besitzen. Auch im Vergleich zu Berlin bekommt Wien bei den meisten Faktoren bessere Noten.
- Unter den untersuchten Städten sind in Wien die Diskrepanzen zwischen der positiven Innensicht der Stadt und des nur wenig ausgeprägten Außenimage als Wirtschaftsstandort besonders groß. In Übersicht 15 werden die unterschiedlichen Einschätzungen gegenübergestellt. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit für eine stärkere Profilierung Wiens als international attraktiver Wirtschaftsstandort. Positiv zu bewerten sind folgende Faktoren: gemäßigte Kosten für Flächen und Immobilien, positives Wirtschaftsklima, besonderes informelles Klima, weiche Aspekte wie Wohnsituation, Attraktivität der weiteren Region, Umweltqualität und Sicherheit.

***Standortvor- und nachteile Wiens gegenüber anderen
Großstadregionen Europas***

	Außensicht	Innensicht
<i>Harte Standortfaktoren</i>		
Arbeitsmarkt/Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitnehmer am Standort	o	o
Flächenverfügbarkeit und/oder Verfügbarkeit von Büros	o	o
Kosten der Flächen und Gebäude/Büros am Ort	o	+
Kommunale Abgaben, Steuern und Kosten	o	o
Lohnkostenniveau	o	o
Nähe zu Absatzmärkten	-	o
Verkehrsanbindung	-	-
<i>Weiche, unternehmensbezogene Standortfaktoren</i>		
Unternehmensfreundlichkeit der kommunalen Verwaltung	o	o
Wirtschaftspolitisches Klima im Bundesland	o	+
Image als Wirtschaftsstandort	-	o
Image und Erscheinungsbild des engeren Betriebsstandortes	-	o
Image als Standort internationaler Organisationen	o	o
Sozialer Friede	+	+
Informelles Klima	o	+
<i>Weiche, personenbezogene Standortfaktoren</i>		
Wohnen und Wohnumfeld	o	+
Kulturangebot, z. B. Theater, Museen, Konzerte, Galerien, Ausstellungen	+	+
Attraktivität der Stadt (historisches Stadtbild, Lebensart, Städtisches Flair)	+	+
Attraktivität der weiteren Region	o	+
Umweltqualität (Luft, Wasser, Klima)	o	+
Sicherheit	o	+

-...Spezifischer Standortnachteil gegenüber anderen vergleichbaren Großstädten Europas.

o...Kein besonderer Vor- oder Nachteil gegenüber anderen vergleichbaren Großstädten Europas.

+...Spezifischer Standortvorteil gegenüber anderen vergleichbaren Großstädten Europas.

Q: Deutsches Institut für Urbanistik, Bedeutung weicher Standortfaktoren. Fallstudie Wien, Berlin, 1995.

6. WIFO-Erhebung: Ostzentralen multinationaler Unternehmen in Österreich

Für eine Evaluierung der Bedeutung und der Aufgaben von Ostzentralen multinationaler Unternehmen, des volkswirtschaftlichen Nutzens dieser Zentralen, wie der Einschätzung der Standortqualität Österreichs als zentrale Schaltstelle für Osteuropaaktivitäten durch ausländische Unternehmen, fehlt es weitgehend an aussagekräftigen und umfassenden empirischen Daten. Darüber hinaus spielen für einen wichtigen Teil der Fragestellung dieser Studie qualitative Aspekte eine wesentliche Rolle, die einer Quantifizierung nicht oder kaum zugänglich sind. Das betrifft nicht nur die Beurteilung und Einschätzung verschiedener Standortfaktoren, sondern etwa auch die Frage nach dem volkswirtschaftlichen Nutzen von Auslandsinvestitionen. Neben Indikatoren zur Wertschöpfung, der Produktivität, dem Lohnniveau, dem Technologiegehalt der Produkte u. a. wird dieser Nutzen auch von qualitativen Faktoren (Grad der Eigenständigkeit des Tochterunternehmens, Art und Reichweite von Aktivitäten und Managementfunktionen, Verflechtung und Kooperation mit heimischen Unternehmen) bestimmt.

Um die Analyse in diese Richtung zu ergänzen und eine entsprechende Datenbasis aufzubauen, wurde im Rahmen der vorliegenden Studie eine schriftliche Befragung bei Auslandsunternehmen in Österreich durchgeführt. Mittels eines standardisierten Fragebogens wurden die jeweiligen Österreich-Zentralen der Auslandsunternehmen um Antworten zu folgenden Punkten ersucht:

- Name und Nationalität der Konzernmutter, Beziehung der österreichischen Niederlassung zur Konzernzentrale, hierarchische Stellung der Niederlassung im Konzernverbund;
- Aktivitätsschwerpunkte und Hauptprodukte des Unternehmens, Umsatz (ohne MwSt), Beschäftigte, Export und Personalaufwand je Beschäftigten;
- Zukäufe von Leistungen heimischer Unternehmen, Struktur der Leistungen, die in Österreich zugekauft werden und Gründe für Zukäufe aus dem Ausland;
- Funktionen und Aufgaben der österreichischen Tochter in der Konzernarbeitsteilung und die diesbezüglichen Auswirkungen der Ostöffnung;
- Beziehung des Gesamtkonzerns zu den Oststaaten, Anzahl der Tochtergesellschaften in den Oststaaten, bevorzugte Gründungsformen bei den Osttöchtern, Standort, Beschäftigte, Aufgabenbereiche der Osttöchter sowie der Anteil des österreichischen Unternehmens am Gesellschaftskapital der Osttöchter, Verantwortungsbereiche, die von der österreichischen Ostzentrale für diese Töchter kontrolliert und gesteuert werden;
- die mögliche Veränderung der Stellung des österreichischen Unternehmens im Konzernverbund durch eine EU-Osterweiterung oder den wirtschaftlichen Aufholprozeß in den Oststaaten;

- Beurteilung des Standorts Österreich als Sprungbrett und zentrale Schaltstelle für Osteuropaaktivitäten.

Aufbauend auf diesen schriftlichen Fragebögen wurde mit der Geschäftsleitung dreier ausgewählter Unternehmen ein persönliches Gespräch geführt. Teile der Ergebnisse dieser Gespräche mit der Geschäftsführung von Philips Österreich, Unilever Österreich und Opel Österreich sind als Fallbeispiele in dieser Studie beschrieben.

6.1 Umfang, Aussagekraft und Repräsentativität der WIFO-Erhebung

Die Auswahl der Unternehmen erfolgte nicht nach den engen statistischen Kriterien eines Zufallsstichprobenverfahrens. Die Erhebung ist daher nicht als Repräsentativerhebung im engen statistischen Sinn zu sehen. Die Schwierigkeit im Auswahlverfahren lag vor allem darin, daß es anhand der verfügbaren öffentlichen Statistiken nicht möglich war, eine vollständige statistische Grundgesamtheit (z. B. „alle ausländischen Unternehmen, die Ostzentralen sind“, oder „alle Unternehmen, die Töchter von multinationalen Unternehmen sind“) zu konstruieren, um so die für eine Auswahl von Unternehmen relevanten Merkmale herauszuarbeiten. Als Annäherung an die Grundgesamtheit kann die OeNB-Statistik aller passiven Auslandsinvestitionen in Österreich herangezogen werden, die aber anders abgegrenzt ist als die hier interessierende Grundgesamtheit.

Bei der Auswahl erhielten solche Auslandsunternehmen den Vorrang, von denen man aufgrund verschiedener Quellen annehmen konnte, daß sie Osteuropafunktionen ausüben. Zusätzlich wurde bei der Auswahl darauf geachtet, daß aus möglichst vielen Investorländern die „bekanntesten“ und größten Unternehmen vertreten sind. Obwohl Ostzentralen im Mittelpunkt des Interesses stehen, wurde auch versucht, multinationale Unternehmen anzusprechen, die sich gegen den Aufbau einer solchen Zentrale in Österreich entschlossen haben. Die Gegenüberstellung der Teilpopulationen erlaubt verschiedene Merkmale der Ostzentralen im Vergleich zu den restlichen Auslandsunternehmen zu untersuchen.

Insgesamt konnten 115 Fragebogen ausgewertet werden. Davon ließen sich 74 der antwortenden Auslandsunternehmen als Ostzentralen identifizieren, 41 Unternehmen gaben, an die Funktion einer Ostzentrale nicht auszuüben. Als Ostzentralen wurden in der Umfrage vom Ausland beeinflusste österreichische Unternehmen mit Aktivitäten in bezug auf die Oststaaten bezeichnet. Dazu zählen Unternehmen, die selbst Beteiligungen im Osten halten. Über diese Unternehmen liefert die in den vorigen Abschnitten erwähnte Statistik der OeNB wichtige Hinweise. Der Begriff der Ostzentralen wird in der Umfrage aber weiter gezogen und schließt auch solche Unternehmen ein, die für den Gesamtkonzern Osteuropafunktionen (z. B. Verkauf, Management, Werbung usw.) übernehmen, ohne aber selbst Beteiligungen an Tochtergesellschaften im Osten zu halten. Dies kann sowohl Fälle einschließen, bei denen die ausländische Muttergesellschaft des österreichischen Unternehmens oder ein anderes

Unternehmen des Konzerns Beteiligungen in Osteuropa haben, aber auch Fälle, bei denen der Gesamtkonzern überhaupt keine Kapitalbeteiligungen im Osten hält. Übersicht 16 gibt Aufschluß über die Zusammensetzung der Stichprobe in dieser Hinsicht.

Über den hier „erweiterten Begriff“ der Ostzentralen gibt es keine allgemeinen statistischen Informationen. Die ungenügenden Kenntnisse über die Grundgesamtheit erlauben deshalb zwar keine allgemein gültigen Schlüsse auf alle Ostzentralen, die Art der Erhebung mittels eines standardisierten Fragebogens sowie die relativ große Zahl von Antworten geben der Befragung aber dennoch starke Aussagekraft.

Einen Anhaltspunkt über den Repräsentationsgrad der Umfrage gibt ein Vergleich mit der OeNB-Statistik aller passiven Direktinvestitionen in Österreich. Übersicht 17 und Abbildungen 1 bis 3 zeigen den Repräsentationsgrad sowie die Zusammensetzung der Stichprobe nach Wirtschaftssektoren, Branchen, Unternehmensgröße und Nationalität der Muttergesellschaft (Herkunftsland) im Vergleich mit der Grundgesamtheit „aller Auslandsunternehmen in Österreich“ (passive Direktinvestitionen). Darüber hinaus ist ein Vergleich der Teilpopulation „Ostzentralen“ und „sonstige Auslandsunternehmen“ der Stichprobe dargestellt.

Die untersuchten Unternehmen beschäftigten 49.334 Arbeitskräfte und repräsentieren damit 23% der Gesamtbeschäftigten in Auslandsunternehmen in Österreich (Versicherungen und Banken nicht berücksichtigt). Nach Branchen zeigt sich ein Schwerpunkt der Umfrage auf die Industriesektoren technische Verarbeitungsgüter sowie Chemie und Erdöl. Der Handel ist, gemessen an den Beschäftigten, etwas unterrepräsentiert, nicht aber gemessen an der Zahl der befragten Unternehmen. Handelsunternehmen haben zahlenmäßig bei den sonstigen Auslandsunternehmen der Untersuchungsgruppe ein etwas höheres Gewicht als bei den Ostzentralen, die traditionelle Konsumgüterindustrie ein etwas niedrigeres Gewicht. Ressourcenorientierte Direktinvestitionen im Basissektor blieben außer Betracht, ebenso wie der gesamte Banken- und Versicherungsbereich.

Hinsichtlich der Betriebsgröße zeigt der Vergleich mit der Verteilung der Grundgesamtheit, daß in der Umfrage größere Unternehmen eher übervertreten sind. Bei den sonstigen Auslandsunternehmen der Untersuchungsgruppe zeigt sich im Vergleich zu den Ostzentralen ein höheres Gewicht der Unternehmen mit 100 bis 500 Beschäftigten.

Gemessen an der Zahl der in der Umfrage berücksichtigten ausländischen Direktinvestitionen (ADI) kamen 35% aus Deutschland (Zuordnung nach dem Sitz der Konzernspitze), 18% aus der Schweiz und Liechtenstein, 24% aus den übrigen europäischen Ländern und 23% aus Übersee.

Zentrumsrolle für die Bearbeitung der Ostmärkte

		Zentrumsrolle des österreichischen Unternehmens in der Bearbeitung der Ostmärkte			
		Ja	Nein	Insgesamt aber geplant	
Der Konzern hat Tochtergesellschaften in den Oststaaten	Ja	55	29	3	84
	Nein	19	12	2	31
	aber geplant	2	-	-	2
Insgesamt		74	41	5	115

Q: WIFO-Erhebung.

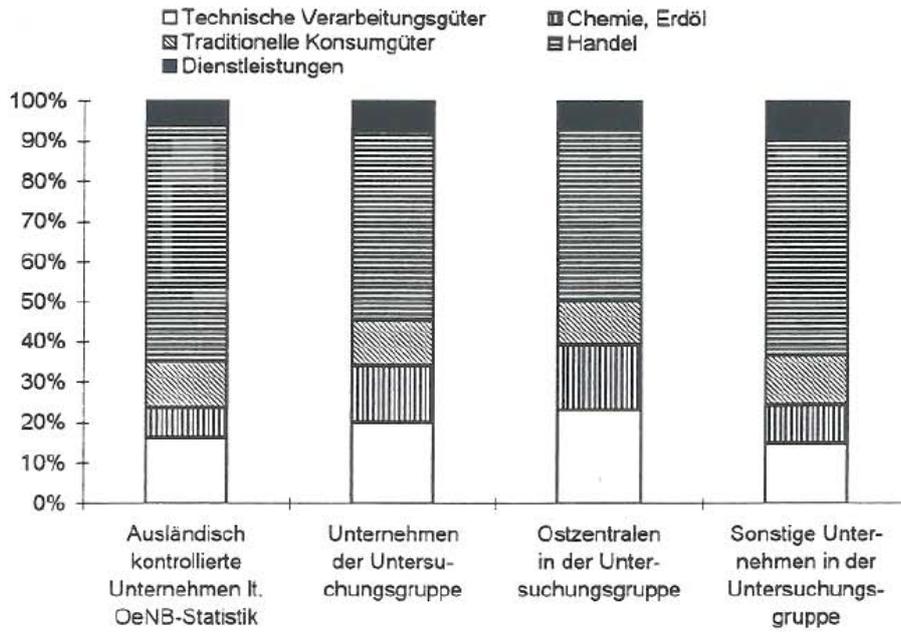
Branchenstruktur und Repräsentationsgrad der Umfrage

	<i>OeNB-Statistik</i>		<i>WIFO-Erhebung</i>		Repräsentationsgrad ¹⁾
	Beschäftigte in ausländisch kontrollierten Unternehmen		Beschäftigte in der Untersuchungsgruppe		
	Zahl	Anteile in %	Zahl	Anteile in %	Anteile in %
<i>Industrie und Gewerbe</i>	149.230	69,3	40.591	82,3	27,2
Metalle, Fahrzeuge	43.548	20,2	8.703	17,6	20,0
Elektro	33.900	15,7	14.692	29,8	43,3
Chemie, Erdöl	21.744	10,1	10.570	21,4	48,6
Papier, Holz	8.429	3,9	637	1,3	7,6
Textilien, Bekleidung, Leder	12.076	5,6	651	1,3	5,4
Nahrungs- und Genußmittel	5.824	2,7	4.667	9,5	80,1
Sonstige	23.709	11,0	671	1,4	2,8
<i>Handel</i>	61.200	28,4	6.688	13,6	10,9
<i>Dienstleistungsunternehmen</i> ²⁾	4.900	2,3	2.055	4,2	41,9
Insgesamt	215.330	100,0	49.334	100,0	22,9

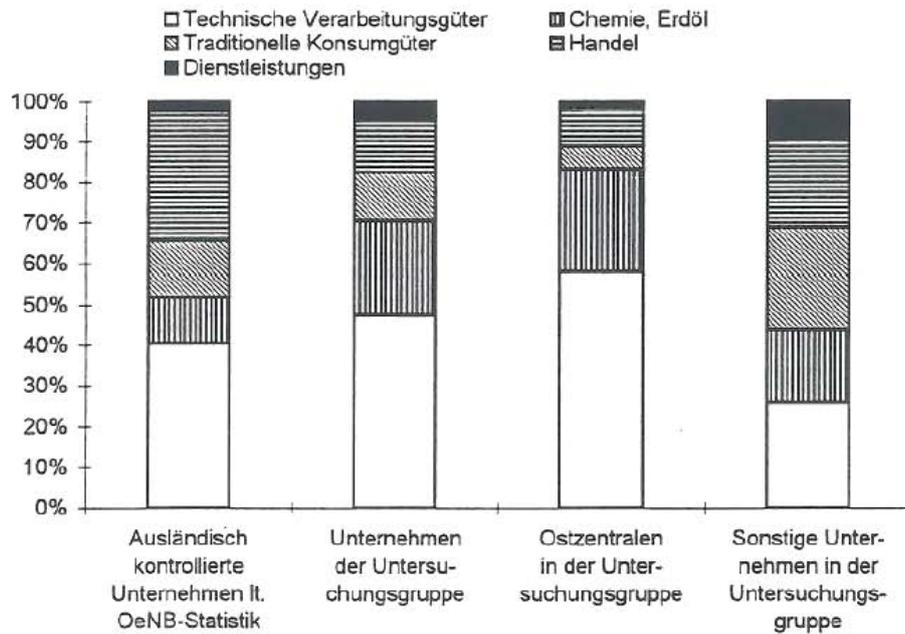
Q: OeNB; WIFO-Erhebung. - 1) Anteil der Beschäftigten in den untersuchten Unternehmen an den Beschäftigten in allen ausländisch kontrollierten Unternehmen. - 2) Ohne Kreditinstitute, Finanzierungsgesellschaften, Versicherungen und Fremdenverkehr.

Abbildung 1

Verteilung der Untersuchungsgruppe nach Sektoren
... gemessen an der Zahl der Unternehmen



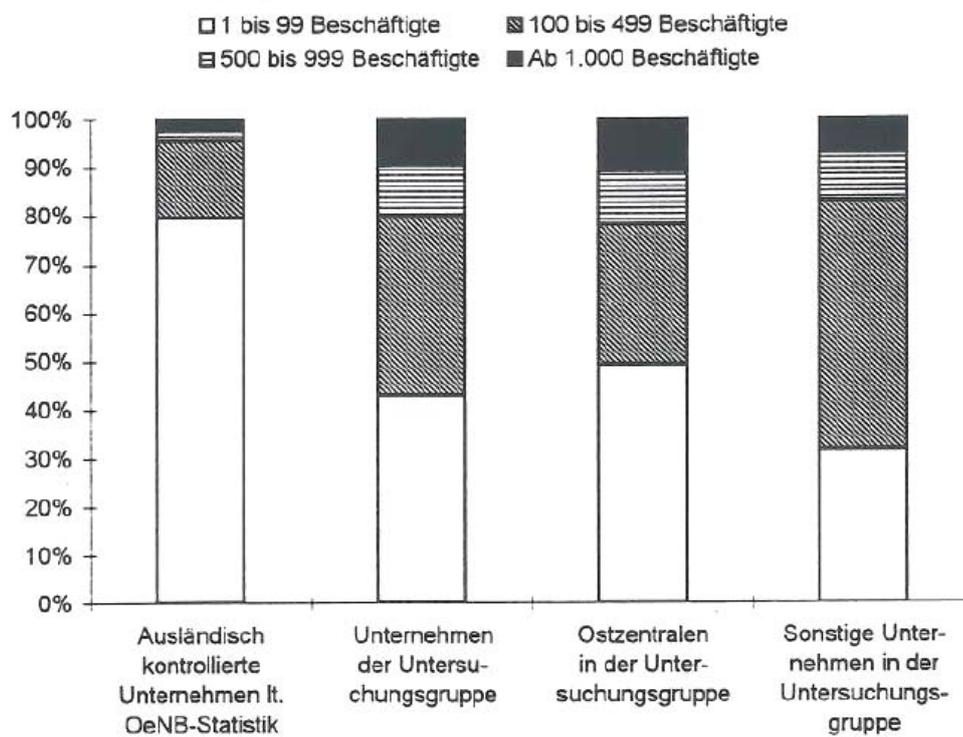
... gemessen an den Beschäftigten



Q: OeNB; WIFO-Erhebung.

Abbildung 2

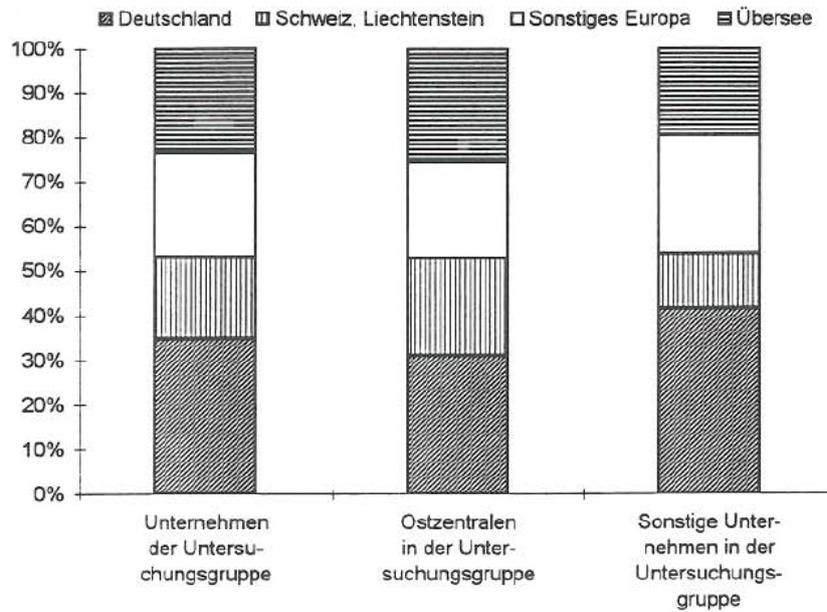
Betriebsgrößenstruktur der Untersuchungsgruppe



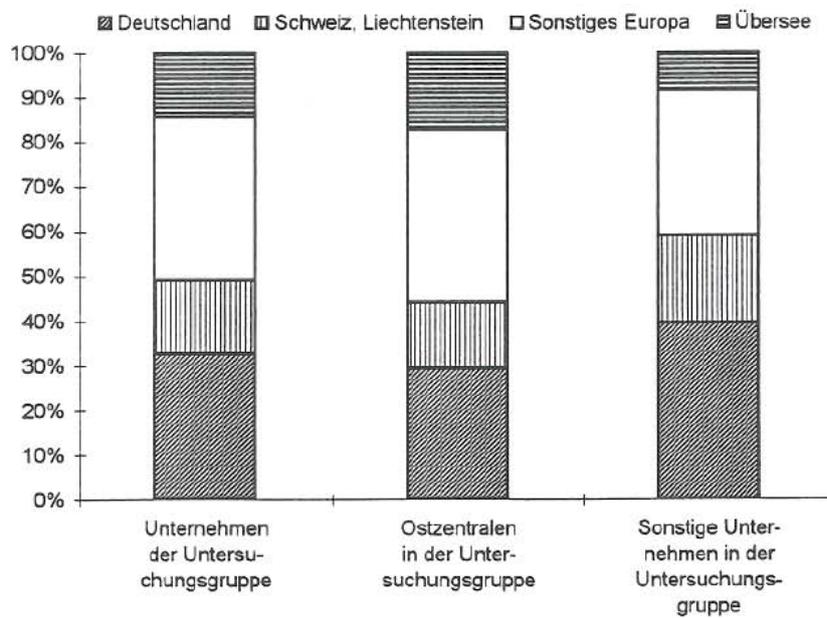
Q: OeNB; WIFO-Erhebung.

Abbildung 3

*Verteilung der Untersuchungsgruppe nach dem
Stammland der Muttergesellschaft
... gemessen an der Zahl der Unternehmen*



... gemessen an den Beschäftigten



Q: WIFO-Erhebung.

6.2 *Umfrageergebnisse*

Die folgende Auswertung der Umfrageergebnisse wird in drei Teile gegliedert. Der erste Teil konzentriert sich auf eine Beschreibung der Beziehung der befragten Ostzentralen zu den Oststaaten. Dabei interessieren nicht nur die Art der Beteiligungen oder die Gründungsformen der Töchter im Osten (Neugründungen, vollständige Übernahmen, Joint Ventures), deren durchschnittliche Betriebsgröße und Standort, sondern vor allem auch die Aufgabenteilung zwischen den österreichischen Zentralen und den Standorten im Osten sowie der Mutterzentrale.

Im zweiten Teil soll der volkswirtschaftliche Nutzen der Zentralen dargestellt werden. Wichtige „Leistungsindikatoren“ wie Produktivität, Exportquote, Beschäftigtenstruktur sowie Lohnniveau werden dem Durchschnitt der österreichischen Industrie gegenübergestellt. Ein positiver Beitrag der Ost-Headquarter zur österreichischen Wirtschaft kann dann als gesichert angenommen werden, wenn sie hinsichtlich dieser Indikatoren besser abschneiden als der Industriedurchschnitt. Zum anderen erfolgt eine Bewertung der Vorleistungsnachfrage der Auslandsunternehmen und deren Verflechtung mit der heimischen Zulieferindustrie. Damit kann eine Beurteilung der Rolle und des Stellenwerts der österreichischen Niederlassung in der Konzernarbeitsteilung sowie der Grad der funktionalen Eigenständigkeit der Zentralen vorgenommen werden.

Im dritten Teil werden dann die Ergebnisse der Bewertung des Standorts Österreich als Zentrum für Osteuropaaktivitäten dargestellt.

6.2.1 Die Beziehung zu den Oststaaten

Wie schon vorhin kurz angedeutet und in Übersicht 16 dargestellt, gaben 84 der befragten Unternehmen an, daß der Konzern (das österreichische Unternehmen oder ein anderer Konzernteil) Tochtergesellschaften im Osten besitzt. Davon übernehmen 55 österreichische Unternehmen der Untersuchungsgruppe Leitungsfunktionen für die Osttöchter des Konzerns, in insgesamt 29 Fällen übernimmt ein anderer Konzernteil bzw. die Muttergesellschaft selbst diese Funktion, in 3 Konzernen ist allerdings eine Verlagerung der Zentrumsfunktion für den Osten nach Österreich geplant.

Zu den Ostzentralen werden aber auch jene Unternehmen gezählt, bei denen der Gesamtkonzern keine Kapitalbeteiligungen im Osten hat, bei denen aber die österreichische Tochter für den Gesamtkonzern Osteuropafunktionen (z. B. Verkauf, Werbung) übernimmt. Aus der Umfrage können 19 Unternehmen (17 ohne Osttochter, 2 Unternehmen, die Investitionen im Osten planen) dieser Kategorie zugerechnet werden. Insgesamt 12 Unternehmen der Stichprobe üben weder eine Zentrumsfunktion für Osteuropa aus, noch besitzt der Konzern

Tochtergesellschaften im Osten. Davon ist für 2 Unternehmen ein Ausbau zur Ostzentrale in Planung.

Die Umfrage umfaßt auf Basis dieser Kategorisierung von Unternehmen insgesamt 74 Ostzentralen. Aus den Angaben dieser Teilgruppe der Umfrage lassen sich interessante Aussagen über die Art der Beziehung des Standorts Österreich zum Osten machen.

Aus Übersicht 18 wird ersichtlich, daß der Standort Österreich die Rolle eines Zentrums für die Bearbeitung der Ostmärkte vorwiegend für die vier unmittelbar an Österreich grenzenden Staaten Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien übernimmt. Polen fällt mit 9,5% der Nennungen eher in die Reihe mit den südosteuropäischen Staaten Bulgarien, Rumänien und Ex-Jugoslawien. Eine im Vergleich dazu geringe Rolle spielt Österreich als Zentrum für die Bearbeitung von Rußland, der baltischen Staaten sowie der sonstigen GUS (Abbildung 4). Interessant ist ein Vergleich des Wirkungskreises der österreichischen Ostzentralen mit der Struktur der österreichischen Direktinvestitionen im Osten sowie des österreichischen Ostexports. Südosteuropäische Länder haben für Österreich in der Rolle als Entscheidungs- und Kontrollzentrum für den Osten ein höheres Gewicht als in der Struktur der österreichischen Direktinvestitionen und Ostexporte. Innerhalb Ost-Mitteleuropas ist Ungarn eindeutig wichtigstes Zielland österreichischer Direktinvestitionen und Exporte, die Zentrumsfunktion Österreichs verteilt sich hingegen gleichmäßiger auf alle Länder.

Die Frage, seit wann der österreichische Standort als regionales Zentrum für Osteuropaaktivitäten des Konzerns fungiert, beantworteten 55 der insgesamt 74 Ostzentralen (Übersicht 19). Etwa ein Drittel der Unternehmen bearbeitete die Ostmärkte schon vor dem politischen und wirtschaftlichen Umbruch 1989 von Österreich aus. Nach der Ostöffnung wurde dann diese Zentrumsfunktion aufgewertet und in den meisten Fällen auf weitere Gebiete ausgeweitet. In zwei Dritteln der antwortenden Unternehmen wurde die österreichische Niederlassung nach der Ostöffnung 1989 zur zentralen Stelle für die Bearbeitung der Ostmärkte. Der Aufbau bzw. die Aufwertung zum Zentrum für Osteuropa erfolgte bei den meisten Unternehmen in den Jahren 1990 und 1993. Vergleicht man die Phase 1990 bis 1992 unmittelbar nach der Ostöffnung mit der Phase seit 1993, zeigt sich aus den Daten ein negativer Trend für die mit der Ostöffnung verbundene Funktionsaufwertung des österreichischen Standorts. Das könnte als erstes Warnsignal einer abnehmenden Attraktivität Österreichs als Kontroll- und Entscheidungszentrum für den Osten gedeutet werden.

Von den insgesamt 41 Konzernen, bei denen die österreichische Niederlassung keine Zentrumsfunktion für Osteuropa ausübt, gaben 23 an, daß diese Rolle von einem anderen Standort in Europa wahrgenommen wird (Übersicht 20). Europäische Unternehmenskonzerne wählen dabei naheliegenderweise hauptsächlich das Stammland der Mutter als Ausgangspunkt für Ostaktivitäten. Interessant ist, daß bisher kaum Standorte im Osten selbst dafür in Frage kommen. In insgesamt nur 3 Konzernen europäischer Herkunft wurde ein Standort in den

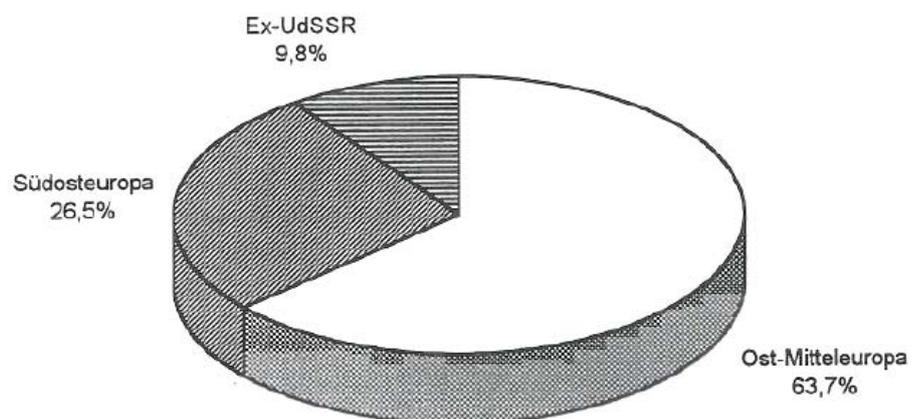
Wirkungskreis der österreichischen Ostzentralen

	Österreichische Ostzentralen						Zum Vergleich	
	Ohne Tochtergesellschaft		Mit Tochtergesellschaft		Insgesamt		Österreichs Direktinvestitionsbestände im Osten	Ost-export
	Zahl	Anteile in %	Zahl	Anteile in %	Zahl	Anteile in %	Struktur in %	
Standorte, für die die österreichische Ostzentrale Zentrumsfunktion übernimmt								
Tschechien	16	14,8	38	13,6	54	13,9	7,9	19,3
Slowakei	16	14,8	34	12,1	50	12,9	4,2	6,4
Ungarn	19	17,6	40	14,3	59	15,2	47,2	28,8
Polen	12	11,1	25	8,9	37	9,5	13,3	8,6
Slowenien	15	13,9	32	11,4	47	12,1	7,4	11,5
Ost-Mitteleuropa	78	72,2	169	60,4	247	63,7	79,9	74,6
Bulgarien	9	8,3	25	8,9	34	8,8	0,9	1,9
Rumänien	8	7,4	23	8,2	31	8,0	1,0	2,1
Ex-Jugoslawien	13	12,0	25	8,9	38	9,8	5,1	7,7
Südosteuropa	30	27,8	73	26,1	103	26,5	7,0	11,7
Rußland	0	0,0	13	4,6	13	3,4	10,4	10,7
Restliche GUS	0	0,0	14	5,0	14	3,6	1,3	2,4
Baltische Staaten	0	0,0	11	3,9	11	2,8	1,3	0,5
Ex-UdSSR	0	0,0	38	13,6	38	9,8	13,1	13,7
Insgesamt	108	100,0	280	100,0	388	100,0	100,0	100,0

Q: WIFO-Erhebung.

Abbildung 4

*Wirkungskreis der österreichischen Ostzentralen
(Mit und ohne Tochtergesellschaften)*



Q: WIFO-Erhebung

*Beginn der Zentrumsfunktion
für die Ostmärkte des
"Standorts Österreich"*

Antwortende Unternehmen

	Zahl	Anteile in %
Bis 1979	11	20,0
1980 bis 1989	9	16,4
<i>1979 bis 1989</i>	<i>20</i>	<i>36,4</i>
1990	12	21,8
1991	4	7,3
1992	5	9,1
<i>1990 bis 1992</i>	<i>21</i>	<i>38,2</i>
1993	9	16,4
1994	2	3,6
1995	3	5,5
<i>1993 bis 1995</i>	<i>14</i>	<i>25,5</i>
Insgesamt	55	100,0

Q: WIFO-Erhebung.

Standorte von Ostzentralen außerhalb Österreichs

<i>Ins- gesamt</i>	Standort ist		Hatte Österreich die Zentrums- funktion schon einmal inne?			Keine Antwort	
	Sitz der Mutter	Regionale Zentrale	Überre- gionale Produkt- division	Ja	Nein		
<i>Standort des Zentrums für die Ostbearbeitung</i>	<i>Zahl der Unternehmen</i>						
BRD	9	5	2	2	0	8	1
Schweiz	4	2	2	0	0	4	0
Großbritannien	3	1	1	1	0	2	1
Schweden	1	1	0	0	0	1	0
Niederlande	2	1	0	1	1	1	0
Belgien	1	0	0	1	0	1	0
Oststaaten	3	0	0	0	1	1	1
Insgesamt	23	10	5	5	2	18	3

Q: WIFO-Erhebung.

Oststaaten selbst als eigenständiger, anderen europäischen Standorten gleichberechtigter, Sitz ohne überregionale Zentrale gewählt. Insgesamt 10 Konzerne (hauptsächlich US-amerikanische Konzerne) der Untersuchungsgruppe wählten einen anderen europäischen Staat als Sitz des regionalen Zentrums bzw. als überregionale Produktdivision für Osteuropa. In 4 Fällen wurde Deutschland als Sitz der Ostzentrale des multinationalen Unternehmens genannt, zweimal die Schweiz, zweimal Großbritannien und jeweils einmal die Niederlande und Belgien.

Wie ebenfalls aus Übersicht 20 ersichtlich, brachten die Umfrageergebnisse insgesamt nur 2 Unternehmen hervor, die angaben, daß ihre nach der Ostöffnung übernommene Rolle einer Zentrale für Osteuropa aufgrund einer Änderung der Konzernstrategie wieder abgezogen wurde. Im einen Fall wurde die Zentrale direkt nach Osteuropa selbst verlegt, im anderen Fall zur Muttergesellschaft in die Niederlande.

Insgesamt 84 der befragten Unternehmen gaben an, daß der Gesamtkonzern Tochtergesellschaften im Osten besitzt. Der Großteil (67%) der Direktinvestitionen in den Oststaaten sind Neugründungen (greenfield investments), 18% der Projekte sind Beteiligungen an bestehenden Unternehmen, der geringste Teil mit knapp 15% entfällt auf vollständige Übernahmen von Ostunternehmen (Übersicht 21). Dies steht im Gegensatz zu den Ergebnissen einer OECD-Umfrage unter westlichen Unternehmen, die zum Schluß kommt, daß Neugründungen eher selten vorkommen (vgl. Kapitel 3.3.2).

Auch in einer branchenweisen Betrachtung der „Gründungsformen“ von Ostniederlassungen dominieren in allen Bereichen Neugründungen von Unternehmen, mit Ausnahme der traditionellen Konsumgüterindustrie. Den Erwartungen entsprechend wurden Neugründungen im Dienstleistungsbereich, im Handel und in der technischen Verarbeitungsgüterindustrie besonders bevorzugt. Neugründungen dürften daher für viele der multinationalen Unternehmen der Untersuchungsgruppe leichter gewesen sein als die Modernisierung und Umstrukturierung alter Betriebe. Darüber hinaus waren Dienstleistungen und der Handel zu Zeiten des kommunistischen Regimes besonders vernachlässigte Bereiche, daher dürften sich gerade dort kaum günstige Übernahmemöglichkeiten ergeben haben.

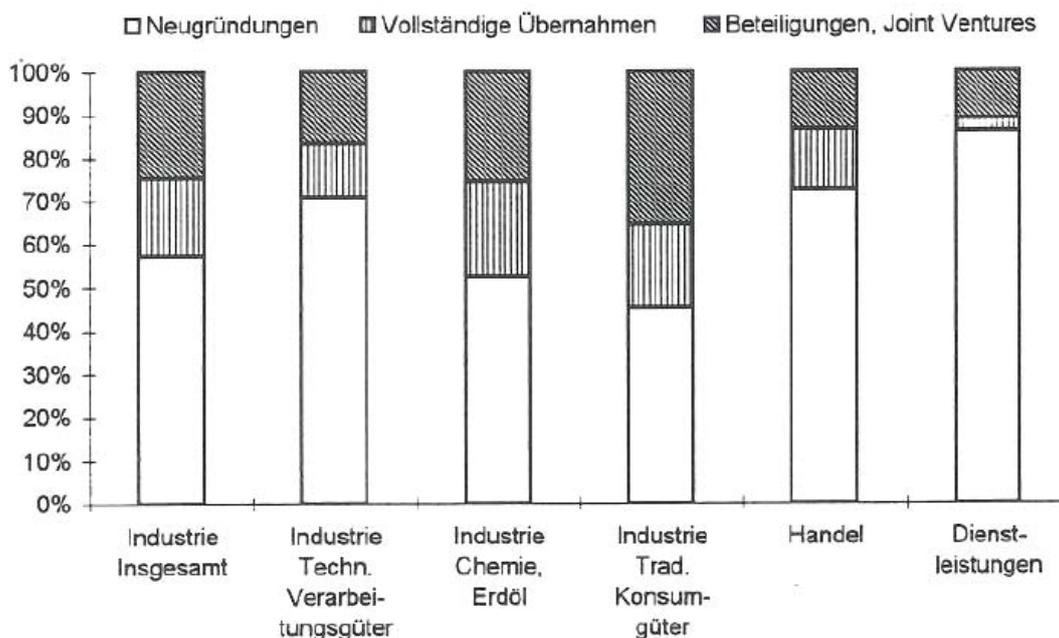
Übersicht 22 gibt Auskunft über den Kapitalanteil der österreichischen Ostzentralen an den Tochtergesellschaften in den Oststaaten. Interessant ist, daß die österreichischen Unternehmen, die Leitungsfunktionen für die Osttöchter übernehmen, am insgesamt etwas größeren Teil der Tochterunternehmen in den Oststaaten *keinen* Anteil am Gesellschaftskapital halten.

Die Höhe des Kapitalanteils kann dabei teilweise Aufschluß über die Eigenständigkeit der österreichischen Ostzentralen in ihrer Leitungsfunktion gegenüber den Osttöchtern des Konzerns geben. Aus diesem Blickwinkel betrachtet, deutet das Überwiegen der Fälle, in denen das österreichische Unternehmen zwar Leitungsfunktion ausübt, aber keinen Kapitalanteil an den Osttöchtern hält, an, daß die österreichischen Ostzentralen in der Mehrzahl der Fälle der

Gründungsformen bei Tochtergesellschaften im Osten Insgesamt

	Anteile in %
Neugründungen	66,9
Vollständige Übernahmen	14,8
Beteiligungen, Joint Ventures	18,4
Insgesamt	100,0

Unterschiede nach Branchen



Q: WIFO-Erhebung.

***Österreichs Kapitalanteil an von Österreich
aus geleiteten Osttöchtern nach Zielländern***

	Ohne Kapitalbe- teiligung	Leitungsfunktion			Betriebsgröße
		1% bis 50%	51% bis 99%	100%	
Anteile in %					Beschäftigte je Tochter
Tschechien	42,6	10,6	8,5	38,3	183
Slowakei	40,0	5,0	5,0	50,0	72
Ungarn	41,7	8,3	2,1	47,9	156
Polen	72,0	4,0	0,0	24,0	125
Slowenien	37,5	12,5	0,0	50,0	310
<i>Ost-Mitteleuropa</i>	<i>46,6</i>	<i>8,1</i>	<i>4,1</i>	<i>41,2</i>	<i>157</i>
Bulgarien	55,6	0,0	0,0	44,4	100
Rumänien	55,6	0,0	11,1	33,3	170
Kroatien	37,5	0,0	12,5	50,0	23
<i>Osteuropa</i>	<i>47,1</i>	<i>6,9</i>	<i>4,6</i>	<i>41,4</i>	<i>147</i>
Rußland	100,0	0,0	0,0	0,0	137
Restliche GUS	71,4	0,0	0,0	28,6	25
Baltische Staaten	50,0	0,0	25,0	25,0	267
<i>Ex-UdSSR</i>	<i>80,0</i>	<i>0,0</i>	<i>5,0</i>	<i>15,0</i>	<i>125</i>
<i>Oststaaten</i>	<i>50,5</i>	<i>6,2</i>	<i>4,6</i>	<i>38,7</i>	<i>144</i>

Q: WIFO-Erhebung.

„verlängerte Arm“ der Konzernmutter oder einer übergeordneten regionalen Zentrale bzw. Produktdivision sind und daher weniger eigenständige Einflußmöglichkeiten auf die Osttöchter haben. Eine Aufschlüsselung der Angaben über den österreichischen Kapitalanteil am Gesellschaftskapital der Osttöchter nach dem Stammsitz (Mutterland) des Konzerns zeigt deutliche Unterschiede zwischen europäischen Konzernen und Konzernen aus Übersee (Übersicht 23). Während der Großteil der Osttöchter von Konzernen mit Stammsitz in Deutschland oder Schweiz/Liechtenstein im alleinigen Eigentum oder im Mehrheitseigentum der österreichischen Niederlassung steht, ist dies bei Konzernen mit Stammsitz in Übersee eher die Ausnahme: An fast 80% der Osttöchter von Unternehmen aus Übersee hat die österreichische Niederlassung keinen Anteil am Gesellschaftskapital. Interessant ist, daß dies sehr gut mit den in *Dunning* (1993) zusammengefaßten empirischen Resultaten einer Vielzahl von Studien übereinstimmt. Diese kommen zum Schluß, daß multinationale Konzerne mit Stammsitz in den USA stärker zentralisierte Entscheidungsstrukturen aufweisen als Konzerne mit Stammsitz in Europa: „US multinationals exercise more influence on the decision taking of their subsidiaries and relied on more formal or bureaucratic control procedures than their European counterparts“.

Aus der Umfrage läßt sich eine durchschnittliche Betriebsgröße der von den österreichischen Ostzentralen geleiteten Osttöchter von rund 150 Beschäftigten errechnen (Übersicht 24). Ein Ergebnis, das mit den Daten aus der Sonderauswertung der OeNB über regionale Headquarter mit Aktivitäten im Osten gut übereinstimmt (vgl. Kapitel 2.4, Übersicht 6). Hinsichtlich der Betriebsgröße gibt es auch kaum Unterschiede zwischen den einzelnen Ostregionen. Aus der Reihe fällt die Slowakei mit durchschnittlich 72 Beschäftigten je Unternehmen, die kleinsten Niederlassungen finden sich aber in Kroatien und der GUS mit durchschnittlich 25 Beschäftigten je Unternehmen. Es handelt sich dabei vor allem um kleinere Vertriebs- bzw. Servicegesellschaften.

Vertriebs- und Serviceaufgaben überwiegen aber auch bei den übrigen Niederlassungen in den Oststaaten (Übersicht 24). Ein Anteil von 60% der von Österreich aus geleiteten Osttöchter ist im Vertrieb tätig, 32% übernehmen Serviceleistungen für den Konzern, nur 8% produzieren selbst. Nicht ressourcenorientierte Motive (niedrige Produktionskosten, billige Rohstoffe) scheinen daher beim Investitionsentscheid im Osten im Vordergrund zu stehen, sondern die Markterschließung. Dieses Ergebnis deckt sich weitgehend mit Umfragen betreffend die wichtigsten Motive für Direktinvestitionen im Osten. In einer von der OECD in Auftrag gegebenen Umfrage unter westlichen Unternehmen führten 44% der Investoren den Zugang zum Inlandsmarkt, 26% den „Marktanteil“ und 11% das Marktpotential als Hauptgründe für Investitionen im Osten an. Nur für 9% der Unternehmen waren niedrige Produktionskosten, für 7% billige Rohstoffe ausschlaggebend. Auch die OeNB hat im Zusammenhang mit der Erhebung der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland im Jahr 1993 nach den Motiven der österreichischen Investoren gefragt. Die OeNB-Umfrage bestätigt, daß bei den Investitionen

in Osteuropa die Markterschließung maßgeblich war. Mehr als 85% der österreichischen

***Österreichs Kapitalanteil an von Österreich
aus geleiteten Ostöchtern nach Stammsitz des Konzerns***

	Ohne Kapitalbe- teiligung	Leitungsfunktion		100%
		1% bis 50%	51% bis 99%	
Anteile der Nennungen in %				
Deutschland	39,2	3,9	3,9	53,0
Schweiz, Liechtenstein	19,4	12,9	12,9	54,8
Übriges Europa	39,5	15,8	7,9	36,8
Übersee	77,0	0,0	0,0	23,0

Q: WIFO-Erhebung.

*Aufgaben der von Österreich aus geleiteten Töchter
nach Zielländern*

	Produktion	Vertrieb	Service	Insgesamt
	(Mehrfachnennungen möglich)			
	Anteile in %			
Tschechien	10,8	60,8	28,4	100,0
Slowakei	3,3	70,0	26,7	100,0
Ungarn	10,0	61,3	28,8	100,0
Polen	7,8	56,9	35,3	100,0
Slowenien	8,3	66,7	25,0	100,0
<i>Ost-Mittleuropa</i>	<i>8,9</i>	<i>61,5</i>	<i>29,6</i>	<i>100,0</i>
Bulgarien	5,9	52,9	41,2	100,0
Rumänien	13,3	53,3	33,3	100,0
Kroatien	0,0	70,0	30,0	100,0
<i>Osteuropa</i>	<i>8,7</i>	<i>60,9</i>	<i>30,4</i>	<i>100,0</i>
Rußland	10,0	55,0	35,0	100,0
Restliche GUS	0,0	50,0	50,0	100,0
Baltische Staaten	9,1	54,5	36,4	100,0
<i>Ex-UdSSR</i>	<i>7,0</i>	<i>53,5</i>	<i>39,5</i>	<i>100,0</i>
<i>Oststaaten</i>	<i>8,4</i>	<i>59,9</i>	<i>31,6</i>	<i>100,0</i>

Q: WIFO-Erhebung.

Direktinvestitionen in Ungarn und Tschechien (gemessen am Nominalkapital) haben die Absatzsicherung als maßgeblich für ihre Investitionen angeführt.

Zwischen den Industriesektoren zeigen sich interessante Unterschiede in der Aufgabenstruktur der vom österreichischen Standort geleiteten Osttöchter, die dem Bild der Wettbewerbsfähigkeit und der komparativen Vorteile der Oststaaten entsprechen. Während die Osttöchter der Unternehmen der technischen Verarbeitungsgüterindustrie und des Chemiesektors hauptsächlich Vertriebsaufgaben ausführen, übernimmt ein großer Teil der Osttöchter in der traditionellen Konsumgüterindustrie selbst Produktionsaufgaben (Übersicht 25). Für Osttöchter der traditionellen Konsumgüterindustrie ergibt sich ein Anteil der Produktion von 45,5%, in der technischen Verarbeitungsgüterindustrie und chemischen Industrie liegt der entsprechende Anteil nur bei 8% bzw. 10%. Auch der Handel im traditionellen Konsumgüterbereich läßt zu einem relativ großen Teil (21%) im Osten selbst produzieren.

Auslandsunternehmen in Österreich, deren Konzern *keine* Tochtergesellschaften in den Oststaaten besitzen, wurden nach den Gründen dafür befragt (Übersicht 26). Der Großteil der Nennungen entfiel dabei auf konzerninterne Gründe: Mit 32%, 17% und 14% der Nennungen sind konzerninterne strategische Überlegungen, die Bevorzugung anderer Kooperationsformen sowie attraktivere Alternativen die wichtigsten Erklärungen. Von den konzernexternen Gründen spielt die Erwartung wirtschaftlicher Instabilität in den Oststaaten die wichtigste Rolle.

6.2.2 Arbeitsteilung im Konzernverbund, Funktion und Stellung der österreichischen Niederlassungen

Um die hierarchische Stellung und die Funktion der Ostzentralen innerhalb der Konzernorganisation beurteilen zu können, ist die Frage wichtig, welche Verantwortungsbereiche von den österreichischen Niederlassungen im Regelfall übernommen und gesteuert werden und wie weit der Wirkungskreis der Zentrale reicht. Die Möglichkeiten reichen vom regionalen Büro, das mit wenigen Fachleuten Marktchancen und Investitionsmöglichkeiten beobachtet, Unternehmen die begrenzt spezialisierte Dienste (Marketing, PR) anbieten, Vertriebs- und Handelszentren, bis zu regionalen Koordinations- und Kontrollzentren, die für den mitteleuropäischen Raum bzw. sogar für ganz Europa wesentliche Headquarterfunktionen übernehmen, mit jeweils unterschiedlichen Beschäftigungs- und Wertschöpfungseffekten für die Volkswirtschaft.

Wie Entscheidungsprozesse selbst innerhalb der multinationalen Konzerne konkret ablaufen, bzw. welche Entscheidungskompetenz den Unternehmen unterschiedlicher Hierarchiestufen multinationaler Konzerne zukommt, ist nur schwer zu beantworten. Die Entscheidungsstruktur ist einmal von der Organisationsstruktur (geographische, divisionale Struktur, Produktstruktur) selbst abhängig. Empirische Studien (Dunning, 1993) zeigen, daß geographisch organisierte Multis weniger zentralisierte Entscheidungsstrukturen aufweisen als funktional oder nach

***Aufgaben der von Österreich aus geleiteten Töchter nach
Branchenzugehörigkeit des österreichischen Unternehmens***

	Produktion	Vertrieb	Service	Insgesamt
	(Mehrfachnennungen möglich)			
	Anteile in %			
<i>Industrie</i>	13,9	60,1	25,9	100,0
Technische Verarbeitungsgüter	8,3	57,3	34,4	100,0
Chemie, Erdöl	10,0	75,0	15,0	100,0
Traditionelle Konsumgüter	45,5	45,5	9,1	100,0
<i>Handel</i>	4,1	62,1	33,8	100,0
Technische Verarbeitungsgüter	1,0	58,1	41,0	100,0
Chemie, Erdöl	4,8	76,2	19,0	100,0
Traditionelle Konsumgüter	21,1	68,4	10,5	100,0
<i>Dienstleistung</i>	0,0	48,3	51,7	100,0
<i>Insgesamt</i>	8,4	59,9	31,6	100,0

Q: WIFO-Erhebung.

*Gründe, um keine Tochtergesellschaften
im Osten zu haben*

	Anteile an	
	ins- gesamt (Mehrfachnennungen möglich)	konzernintern bzw. -extern
	in %	
<i>Konzernexterne Gründe</i>	30,2	100,0
Politische Instabilität erwartet	3,8	12,5
Wirtschaftliche Instabilität erwartet	7,5	25,0
Rechtliche Unsicherheiten, Bürokratismus	5,7	18,8
Erwartetes Marktwachstum unzureichend	5,7	18,8
Infrastruktur nicht entsprechend	5,7	18,8
Keine geeignete Gelegenheit	1,9	6,3
<i>Konzerninterne Gründe</i>	69,8	100,0
Strategische Überlegungen	32,1	45,9
Attraktivere Alternativen	13,2	18,9
Budgetbeschränkung	1,9	2,7
Informationsmangel	3,8	5,4
Kein geeignetes Personal	1,9	2,7
Andere Kooperationsformen bevorzugt	17,0	24,3
<i>Insgesamt</i>	100,0	-

Q: WIFO-Erhebung.

Produktlinien organisierte Multis. Ein weiteres empirisches Ergebnis ist, daß das Ausmaß der Zentralisierung bzw. Dezentralisierung von Entscheidungsstrukturen multinationaler Konzerne nach Aufgabenbereichen variiert. Dezentrale Entscheidungen sind am häufigsten in den Bereichen Vertrieb, Werbung und PR, der Preispolitik sowie den Entscheidungen, die das Personal betreffen, üblich, während Entscheidungen, die den Finanzbereich (vor allem bei Dividenden) oder die Produktionstechnologie betreffen, Investitionsentscheidungen sowie Forschungs- und Entwicklungsentscheidungen meist stark von der Konzernmutter beeinflußt werden.

Aus diversen Studien geht aber auch hervor, daß die Entscheidungsabläufe in US-amerikanischen Multis stärker zentralisiert sind als in europäischen Konzernen.

In den vermehrt zu beobachtenden matrixähnlichen Organisationsstrukturen werden die oben genannten Organisationsformen vermischt und die traditionellen Hierarchielinien und vertikalen, pyramidenförmigen Kontrollbeziehungen durch konsultative Entscheidungsprozesse und überschneidende Verantwortungsbereiche ersetzt. Immer schwieriger wird es dabei, die verschiedenen Unternehmensteile eindeutigen Hierarchiestufen zuzuordnen.

Begleitet wird dies durch einen Wandel in den industriellen Produktionsmethoden und der Fertigungsorganisation. Massenproduktion und vertikal integrierte Produktionsformen werden durch flexible Spezialisierung abgelöst, der Großbetrieb von der räumlichen Vernetzung „flexibel spezialisierter“ Unternehmen. Die Veränderungen ermöglichen eine bessere Anpassung an Marktsignale, exaktere Ablaufplanung und tiefere Spezialisierung, die die Innovations- und Entwicklungsfähigkeit steigern. Auch multinationale Unternehmen passen ihre Organisationsstrukturen an dieses neue Paradigma an. Diese Entwicklungen fördern auch eine Dezentralisierung von Entscheidungsstrukturen.

Untersuchungen vor der Ostöffnung haben immer wieder aufgezeigt, daß Österreich als Sitz für hochwertige Verwaltungsaufgaben oder Forschungs- und Entwicklungsfunktionen multinationaler Konzerne relativ bedeutungslos war. *Glatz - Moser* (1989) etwa stellten fest, daß nur wenige Konzerne Österreich als bedeutende Operationsbasis mit mehr als einem Produktionsbetrieb gewählt hatten. Die österreichischen Töchter nahmen meist eine untergeordnete Stellung mit wenig strategischen Funktionen innerhalb der Konzernorganisation ein, im übrigen fehlte dem österreichischen Standort stets das Image eines international wichtigen Geschäftsstandorts. Die Untersuchung zeigt, daß die Ostöffnung die Situation Österreichs in dieser Hinsicht verbessert hat.

Die österreichischen Niederlassungen übernehmen als Ostzentralen die Steuerung wichtiger Unternehmensfunktionen. Dabei zählen die strategische Planung, Marketing, Management und Verwaltung, Kundenbetreuung und der Vertrieb zu den am häufigsten genannten Aufgaben (Übersicht 27). Die Produktion sowie Forschungs- und Entwicklungsleistungen spielen dagegen

*Verantwortungsbereiche, die von den Zentralen
am österreichischen Standort für die Oststaaten gesteuert werden*

	Insgesamt	Industrie	Handel	Dienstleistungen
	Anteile in %			
Management, Verwaltung	68,9	56,8	81,3	80,0
Strategische Planung	75,7	73,0	81,3	60,0
Investitionsplanung	60,8	59,5	62,5	60,0
Forschung, Entwicklung	32,4	45,9	21,9	0,0
Produktion	37,8	36,8	18,8	20,0
Transport, Logistik	60,8	54,1	68,8	60,0
Marketing	74,3	73,0	75,0	80,0
Kundenbetreuung	64,9	70,3	56,3	80,0
Vertrieb	63,5	73,0	56,3	40,0
Controlling, Rechnungswesen	58,1	59,5	56,3	60,0

Q: WIFO-Erhebung.

eine nur geringe Rolle. Auch eine Betrachtung nach Wirtschaftssektoren ändert nichts an diesem Ergebnis.

Die Ostöffnung und die Aufwertung zum Ost-Headquarter innerhalb der Konzernorganisation brachte im Großteil der Fälle auch den Ausbau dieser Unternehmensfunktionen und Verantwortungsbereiche mit sich (Abbildung 5). In den meisten Ostzentralen kam es neben dem Ausbau des Managements und allgemeiner Verwaltungsaufgaben vor allem zur Stärkung der Bereiche Marketing, Vertrieb, Kundenbetreuung und Controlling und Rechnungswesen. Beachtlich ist aber auch, daß in der Hälfte der Unternehmen die Kompetenzen für die strategische Planung ausgeweitet wurden. Die wenigsten Auswirkungen hatte die Ostöffnung auf die Produktionstätigkeit der Unternehmen sowie auf Forschungs- und Entwicklungsleistungen.

Bei den sonstigen Auslandsunternehmen der Untersuchungsgruppe („Nicht-Ostzentralen“) kam es nur zu einer geringen Ausweitung der Unternehmensfunktionen aufgrund der Ostöffnung. Der überwiegende Teil gab an, daß es zu keiner Veränderung kam.

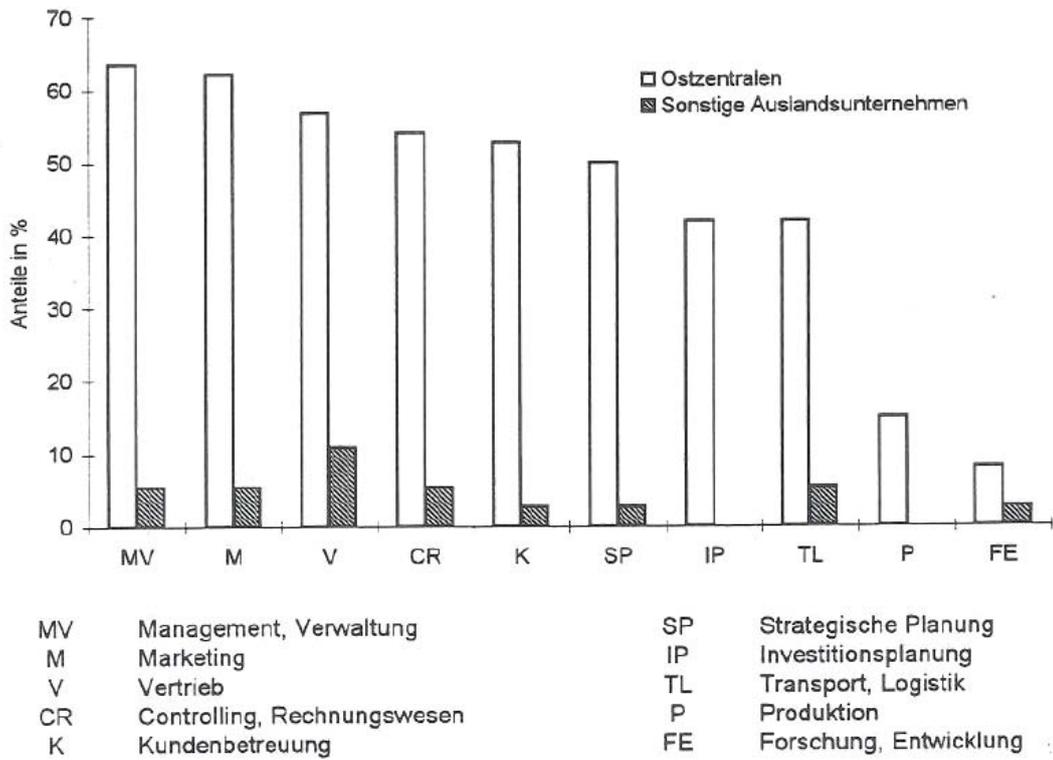
Um den „Kompetenzradius“ der Zentralen zu bestimmen, wird im folgenden, je nach den vom österreichischen Standort aus betreuten Gebieten, zwischen internationalen Funktionen - wenn das österreichische Unternehmen bestimmte Aufgabenbereiche konzernweit steuert - einer Europafunktion - wenn der Verantwortungsbereich des österreichischen Unternehmens West- und Osteuropa betrifft - einer Ostfunktion und einer Österreichfunktion unterschieden.

In Abbildung 6 sind die Umfrageergebnisse zur Reichweite der Unternehmensfunktionen für Ostzentralen und den sonstigen Auslandsunternehmen dargestellt. Ostzentralen übernehmen vorwiegend Ostfunktionen, aber auch teilweise Europafunktionen und internationale Funktionen, während die sonstigen Auslandsunternehmen der Untersuchungsgruppe zwar internationale Funktionen ausführen, aber vorwiegend nur für Österreich zuständig sind, bzw. in größerem Ausmaß überhaupt keine Kompetenzen in den einzelnen Bereichen haben. Letzteres gilt insbesondere für die strategische Planung.

Der Grad der funktionalen Eigenständigkeit von Tochterunternehmen wird aber auch durch die hierarchische Stellung der Ostzentralen im Konzern bestimmt. Ein interessantes Ergebnis der Umfrage ist, daß die österreichischen Niederlassungen europäischer Konzerne zum Großteil direkt der Mutter unterstellt sind (85,2% der Unternehmen). In Konzernen mit Stammsitz in Übersee sind die österreichischen Ostzentralen in der Mehrzahl (82,5%) selbst wiederum einer regionalen Zentrale (Europazentrale) unterstellt und damit in der Konzernhierarchie „weiter unten“. Dabei übernimmt die Europazentrale in diesen Fällen teilweise Funktionen, die von Unternehmen, die der Mutter direkt unterstellt sind, in größerem Umfang wahrgenommen werden. Darüber hinaus hat der Verantwortungsbereich der Ostzentralen europäischer Konzerne eine größere Reichweite. Mehr als die Ostzentralen der Konzerne in Übersee üben diese Europafunktionen bzw. internationale Funktionen aus (Abbildung 7).

Abbildung 5

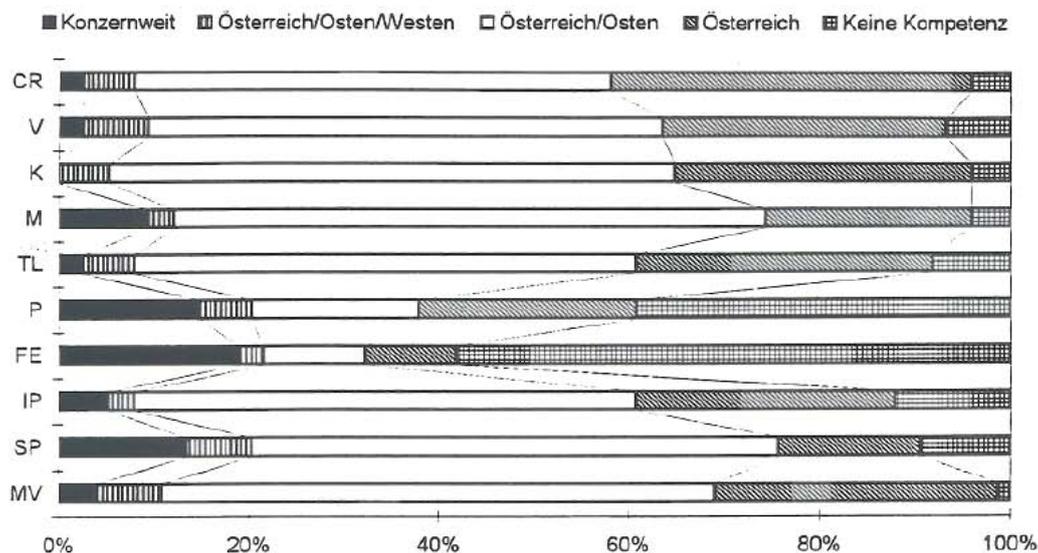
Ausbau der Verantwortungsbereiche aufgrund der Ostöffnung



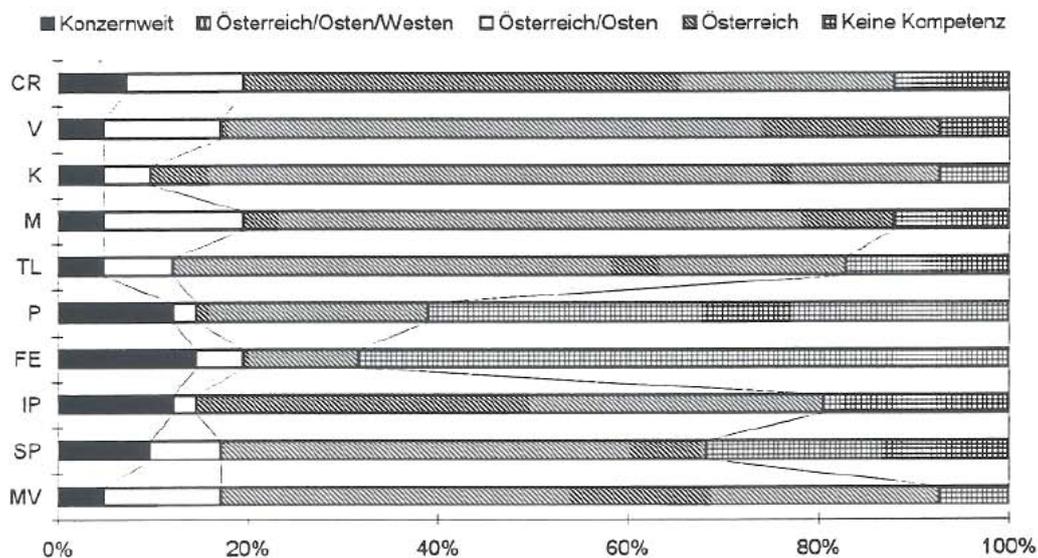
Q: WIFO-Erhebung.

Abbildung 6

**Reichweite wichtiger Unternehmensfunktionen
österreichischer Ostzentralen**
Ostzentralen



Sonstige Auslandsunternehmen

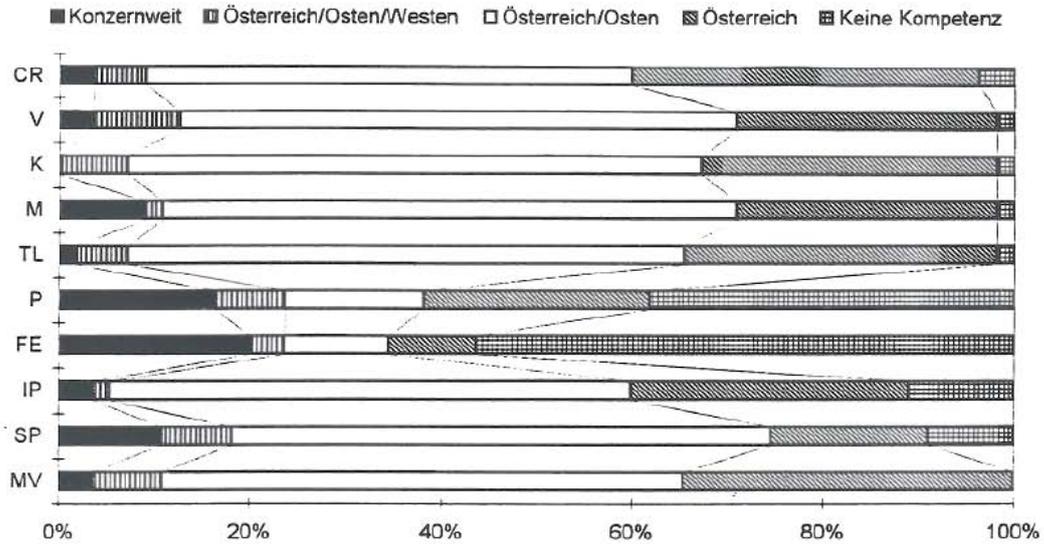


- | | | | |
|----|------------------------|----|-----------------------------|
| MV | Management, Verwaltung | TL | Transport, Logistik |
| SP | Strategische Planung | M | Marketing |
| IP | Investitionsplanung | K | Kundenbetreuung |
| FE | Forschung, Entwicklung | V | Vertrieb |
| P | Produktion | CR | Controlling, Rechnungswesen |

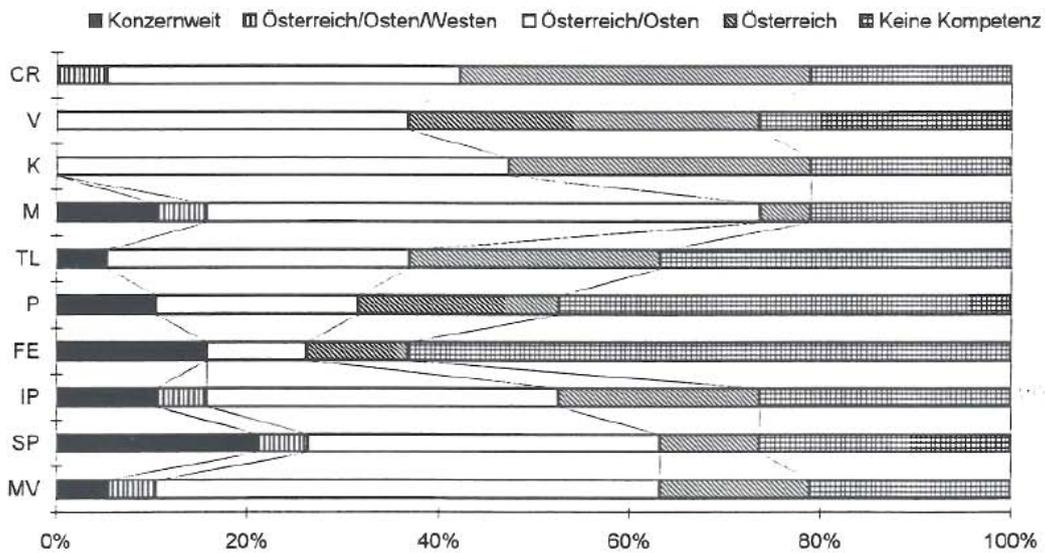
Q: WIFO-Erhebung.

Abbildung 7

**Reichweite wichtiger Verantwortungsbereiche österreichischer Ostzentralen
Europa und Übersee im Vergleich**
Europa



Übersee



- | | | | |
|----|------------------------|----|-----------------------------|
| MV | Management, Verwaltung | TL | Transport, Logistik |
| SP | Strategische Planung | M | Marketing |
| IP | Investitionsplanung | K | Kundenbetreuung |
| FE | Forschung, Entwicklung | V | Vertrieb |
| P | Produktion | CR | Controlling, Rechnungswesen |

Q: WIFO-Erhebung.

Bewertet man die verschiedenen „Reichweiten“ der Verantwortungsbereiche mit den Gewichten von 0 bis 4:

- 4 internationale Funktion,
- 3 Europafunktion,
- 2 Ostfunktion,
- 1 Österreichfunktion und
- 0 keine Kompetenz,

so kann man daraus eine durchschnittliche Reichweite der einzelnen Unternehmensfunktionen berechnen und die vorherige Darstellung noch verdeutlichen (Übersicht 28, Abbildung 8).

**Fallbeispiel: Philips Österreich - Zentrale für Osteuropa
(Gespräch mit Herrn Direktor Reimitz)**

Seit 1992 ist Philips Österreich Stützpunkt und Zentrale für die Nachbarstaaten im Osten und damit ein gutes Beispiel, welche Rolle eine Organisation in Österreich in dieser Aufgabe nehmen und wie die Beziehung zu Osteuropa organisiert werden kann.

Am Standort Österreich hat Philips fünf Fabriken und eine Vertriebsorganisation. Die Zuständigkeit der einzelnen Produktionsstätten ist nach Weltregionen organisiert. Die Fabriken in Österreich produzieren zumindest für die Region Europa. Die österreichische Organisation berichtet direkt der weltweiten Geschäftsführung in den Niederlanden. Die Produktpalette von Philips Österreich umfaßt insgesamt 10 Produktlinien (Videorecorder, Videokassetten, Lautsprecher, Diktiergeräte, Faxgeräte, Haushaltsgeräte, Bauelemente, Elektrolytkondensatoren, Leiterplatten und Bildröhren) und ein Entwicklungszentrum für Audioprodukte.

Der Philips-Konzern hat in Ungarn, Tschechien und der Slowakei bereits eigenständige, nationale Vertriebsorganisationen. In Ungarn ist der Konzern mit insgesamt drei Fabriken für die Produktion von Videorecordern, Monitoren und Lautsprechern, sowie einem Joint Venture für diverse Montagen tätig. In Tschechien besitzt Philips zwei Fabriken (Metallwaren, Elektronenmikroskope).

Die Koordination der Philips Aktivitäten in Ungarn und in der Tschechischen Republik erfolgt durch Philips Österreich. Die gut ausgebaute unternehmensinterne Infrastruktur des österreichischen Unternehmens, das schon seit 60 Jahren hier angesiedelt ist, und die geographische Nähe zu Osteuropa waren für den Konzern die wichtigsten Gründe, Österreich zum Stützpunkt für Osteuropaaktivitäten zu machen.

Die Infrastruktur des österreichischen Unternehmens wird den Ländern im Osten zur Verfügung gestellt, weil die Organisationen noch zu klein sind, um sich diese Infrastruktur selbst aufzubauen. Der österreichische Standort übernimmt und steuert dabei vor allem das Controlling, Marketing, die Logistik, die Organisation der EDV und des Kommunikationswesens. Die Organisation des Marketings für ganz Osteuropa übernimmt dabei eine eigene Abteilung von Philips International, die aber in der österreichischen Hauptverwaltung ihren Sitz hat. Darüber hinaus gibt die Rechtsabteilung in Österreich Unterstützung in Rechtsfragen. In Österreich werden aber auch Schulungen von Mitarbeitern

Hierarchische Stellung österreichischer Ostzentralen

Die österreichische Ostzentrale ist

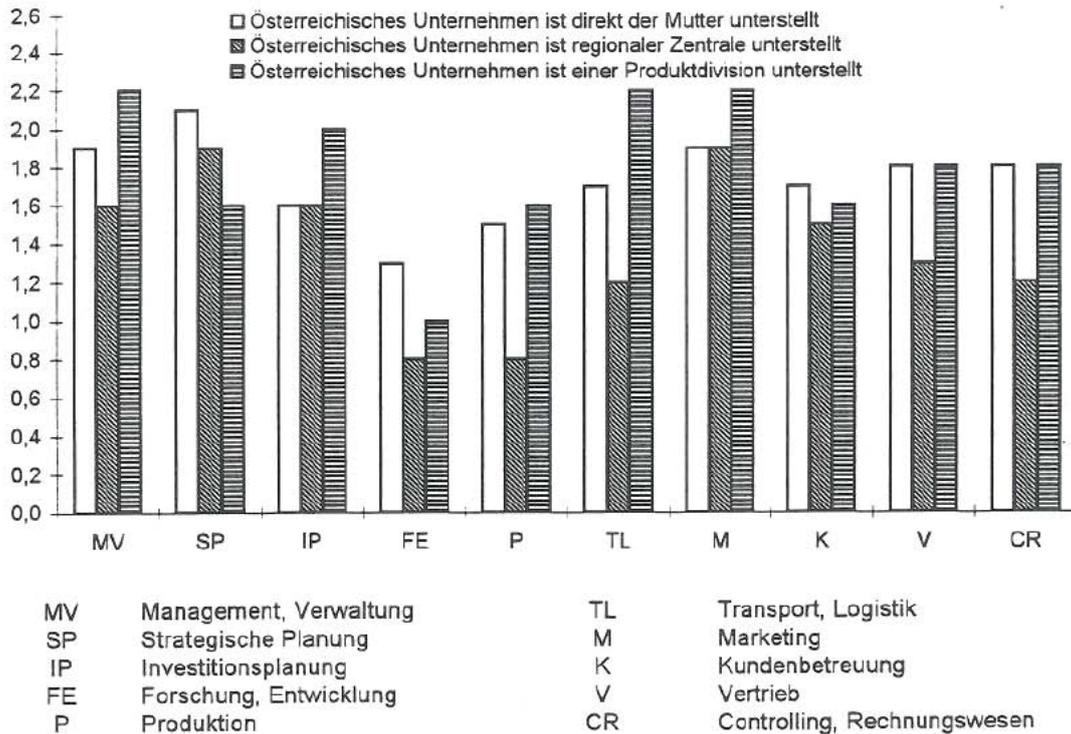
	der Konzernmutter direkt unterstellt	einer regionalen Zentrale unterstellt	einer Produkt- division unterstellt
Europa	85,2	7,4	7,4
Übersee	31,6	63,2	5,3
Insgesamt	71,2	21,9	6,8

Anteile in %

Durchschnittliche Reichweite wichtiger Verantwortungsbereiche österreichischer Ostzentralen nach hierarchischer Stellung

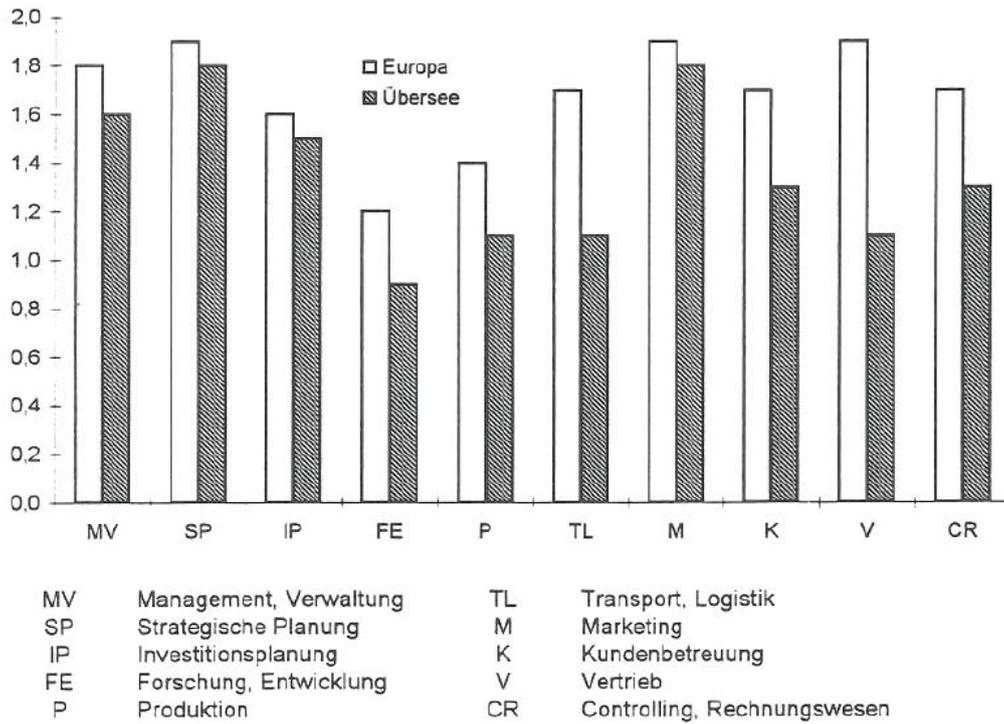
Gewichtung der Reichweite (4 ... konzernweit, 3 ... Europa (Ost+West).

2 ... Oststaaten, 1 ... nur Österreich, 0 ... keine Kompetenz)



Q: WIFO-Erhebung.

**Durchschnittliche Reichweite
wichtiger Verantwortungsbereiche österreichischer Ostzentralen
Europa und Übersee im Vergleich**
Gewichtung der Reichweite (4 ... konzernweit, 3 ... Europa (Ost+West),
2 ... Oststaaten, 1 ... nur Österreich, 0 ... keine Kompetenz)



Q: WIFO-Erhebung

aus Reformländern durchgeführt. Als Trainees sind diese für einige Zeit im österreichischen Unternehmen und werden dann in Führungspositionen in die Unternehmen im Osten zurückgeschickt.

Die Produktionsstätten im angrenzenden Osten sind hauptsächlich Montagefabriken meist für Baugruppen, die Auftrags- und Montagearbeiten mit hohem „Handarbeits“-anteil verrichten. Ein eigenes „International Purchasing Office“ in Österreich organisiert für Philips-International dieses „Contract Business“ im Osten sowie den Einkauf. Wurde anfänglich vor allem von den österreichischen Fabriken versucht, durch Auslagerung arbeitsintensiver Produktionsschritte Verbilligungen zu realisieren, werden in der Zwischenzeit von ganz Europa Auftragsarbeiten an die Reformstaaten vergeben und Produktionen teilweise aus Fernost nach Osteuropa verlegt. Gründe für diese Umschichtung mit ähnlichen Kostenvorteilen sind die flexiblere Belieferung des europäischen Marktes und die damit verbundene Erschließung neuer Käuferschichten. So war bei Philips die Produktion von Monitoren vor der Gründung des Werkes in Szombathely (Ungarn) ausschließlich in Taiwan erfolgt. Bald produziert die Fabrik in Szombathely, nahe der österreichischen Grenze, bereits 2 Mill. Monitore. Die dazugehörige Produktion von Monitorröhren, die als Prozeßindustrie nur sehr schwer in Reformländer ausgelagert werden kann, wurde in Österreich (Lebring) aufgebaut.

Philips nutzt jetzt vor allem die Möglichkeit der kostengünstigeren Produktion in Osteuropa, der Schwerpunkt liegt im Montagegeschäft, im Zusammenfügen von Produkten und dem Zuarbeiten für Fabriken in Europa. Nur in einem Werk in Ungarn werden heute bereits komplette Geräte produziert. Dennoch waren auch marktorientierte Überlegungen ein wichtiger Grund für die Direktinvestitionen des Konzerns im Osten und werden langfristig, mit dem Wachsen der Kaufkraft, ein immer wichtigerer Aspekt. Der Markt ist aber heute noch klein und die Kaufkraft noch gering. Philips versucht in den einzelnen Ländern im Osten vorerst Vertriebsorganisationen über Agenten aufzubauen, mit eigenen Organisationen ist Philips nur dort vertreten, wo es schon genügend Marktvolumen gibt. In Ungarn, Tschechien und der Slowakei wurden bereits eigene, nationale Vertriebsorganisationen eingerichtet.

Fallbeispiel: Unilever Österreich (Gespräch mit Herrn Dr. Riessland)

Auch der Unileverkonzern, ein weltweit bedeutendes Unternehmen, ist mit insgesamt 5 Tochtergesellschaften und einem Joint Venture in den Oststaaten vertreten. Im Gegensatz zu Philips Österreich übt der österreichische Standort des im Nahrungsmittel-, Waschmittel- und Kosmetikbereich tätigen Konzerns aber keine Zentrumsfunktion für die Osteuropaaktivitäten aus. Die Leitungsfunktion der Töchter in Polen, Tschechien, der Slowakei, Ungarn und Rußland und die Gewinnverantwortlichkeit liegen bei einem Regionalmanagement in Rotterdam (Niederlande).

Konzernweit ist Unilever durch Landesorganisationen organisiert, die alle der Muttergesellschaftsholding in den Niederlanden unterliegen. Es gibt also in den Standorten der einzelnen Länder keine regionale Verantwortlichkeit. Das Berichtswesen und die Gewinnverantwortlichkeit sind aber produktgruppenorientiert. Die einzelnen Produktlinien sind dabei in manchen Bereichen regional z. B. als „Eurobusiness“ in Brüssel (Waschmittelbereich) und Paris (Kosmetikbereich), bzw. in Managementgruppen in Rotterdam und London zusammengefaßt, die weltweite Produktverantwortlichkeit übernehmen.

Für die Ostmärkte ist ebenfalls eine „Koordinationsstelle“ oder Managementgruppe verantwortlich, die in diesem Fall in Rotterdam beheimatet ist. Unilever Österreich übt innerhalb dieser Organisationsstrukturen und Konzernarbeitsteilung nicht die Rolle eines Zentrums aus. Die Rolle des österreichischen Standorts beschränkte sich in der Anfangsphase auf Starthilfen für die Osttöchter des Konzerns, in steuerlicher, legaler Hinsicht, auf Hilfe in Finanzfragen, aber auch auf Hilfen für den Konzern bei der Marktsondierung und Partnersuche für die Produktion, Distribution und Lagerhaltung (besonders im Tiefkühlbereich). Ein Ausbau des österreichischen Standorts zum Regionalzentrum für Osteuropa war in frühen Phasen in Überlegung, es gab aber damals keinen wirklich rationalen Grund für eine Realisierung und ein Abgehen von der sonst üblichen Organisationsstruktur. Darüber hinaus gab es damals mit der Quellensteuer auf Dividenden ein Hindernis steuerlicher Art, wo es nicht immer so günstige Doppelbesteuerungsabkommen gab, wie direkt zwischen den Niederlanden und den einzelnen osteuropäischen Ländern.

6.2.3 Der volkswirtschaftliche Nutzen von Ostzentralen für Österreich

Aus der Sicht des Gastlandes sind ausländische (passive) Direktinvestitionen eine wichtige Möglichkeit für den Transfer von industriellem Know-how, moderner Technologie und für den „Import“ von Arbeitsplätzen. In Österreich standen sie in der Vergangenheit als Modernisierungsinstrument der Produktionsstruktur, als Instrument zur Beschäftigungssicherung, der regionalen Entwicklung und zur Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit im Vordergrund.

International wettbewerbsfähige multinationale Unternehmen werden heute als wichtiges Element der Globalisierung und Modernisierung anerkannt, und der Sitz der Zentrale kann dem Mutterland erhebliche volkswirtschaftliche Vorteile bringen, wie z. B. aktive Direktinvestitionstätigkeit, Kapitalerträge und erhöhte Exporttätigkeit als Komplement zu Direktinvestitionen (vgl. Kapitel 2.3). Verbunden mit den Zentralen multinationaler Unternehmen ist vor allem die Beschäftigung hochqualifizierter Dienstleistungsberufe sowie die Nachfrage nach speziellen Dienstleistungen. Darüber hinaus befinden sich die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen häufig am Standort der Zentrale. Die Ansiedlung regionaler Headquarter könnte eine Ersatzlösung für das Fehlen großer österreichischer Multis sein und damit einen wichtigen volkswirtschaftlichen Beitrag zur Strukturverbesserung und Modernisierung der österreichischen Wirtschaft leisten, aber vor allem eine Entwicklung Österreichs zu einem wichtigen Standort für hochwertige Dienstleistungsfunktionen („Transaktionszentrum für Mitteleuropa“) unterstützen.

Positive volkswirtschaftliche Effekte für das Gastland der Auslandsinvestitionen werden vor allem durch die Verflechtung und Kooperation ausländischer Tochterunternehmen mit der heimischen Industrie erwartet, und zwar nicht nur durch das Ausmaß der Zwischenprodukte und Komponenten, die von der heimischen Zulieferindustrie gekauft werden, sondern vor allem durch die Auswirkung auf die Qualität der Vorleistung. Eine Vielzahl von empirischen Studien (vgl. *Dunning* 1986, 1993) bestätigt die positiven Ausstrahlwirkungen ausländischer

Tochterunternehmen auf den Qualitätsstandard und die Produktivität der Zulieferindustrie des Gastlandes. In Umfragen geben Unternehmen der Zulieferindustrie an, daß „ausländische Kunden“ höhere Qualitätsstandards und die strengere Einhaltung von Lieferfristen fordern, härtere Preisverhandlungen führen, aber gleichzeitig mehr um ihre Lieferanten bemüht sind, sie technisch unterstützen und beraten und die Zusammenarbeit fördern. *Halbach* (1989) zeigt, daß die Unterstützung für die Zulieferindustrie vor allem in Form von Beratungen in technischen Fragen und der Qualitätskontrolle und beim Zukauf von hochwertigen Rohmaterialien, Komponenten und Teilen erfolgt.

Doch üben ausländische Unternehmen nicht nur Erziehungsfunktion für die Zulieferindustrie des Gastlandes aus, sondern in vielen Fällen auch für die Konkurrenten am Gastmarkt. *Dunning* (1993) faßt die am häufigsten auftretenden Effekte zusammen:

- größere Anerkennung der Wichtigkeit eigener Forschung und Entwicklung,
- Einführung effizienterer Managementstrukturen, mehr Aufmerksamkeit für effiziente Kontrollsysteme und
- Produktdifferenzierung, intensiverer Qualitätswettbewerb, verbesserte Marketingtechniken.

Mit Hilfe der Umfrageergebnisse soll nun zu klären versucht werden, inwieweit die Ansiedlung regionaler Headquarter eine befriedigende „Ersatzlösung“ für das Fehlen großer österreichischer Multis sein kann und ob positive Ausstrahlwirkungen auf die österreichische Industrie zu erwarten sind. Zur Darstellung des volkswirtschaftlichen Nutzens bzw. des Beitrags der Ostzentralen zur Strukturverbesserung der österreichischen Wirtschaft werden verschiedene „Leistungsindikatoren“ der Zentren wie die Wertschöpfung, Produktivität, Exportquote, Beschäftigungsstruktur sowie das Lohnniveau dem Durchschnitt der österreichischen Industrie gegenübergestellt. Darüber hinaus soll der volkswirtschaftliche Nutzen dieser Auslandsinvestitionen auch nach qualitativen Faktoren, wie dem Ausmaß der Verflechtung und Kooperation mit heimischen Unternehmen und des Technologietransfers bestimmt werden.

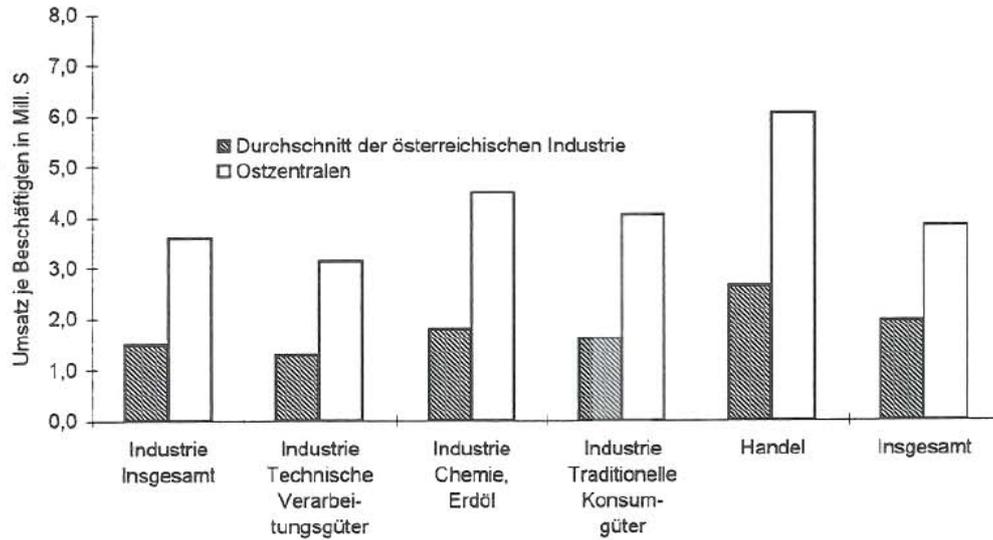
6.2.3.1 Leistungsindikatoren

Die *Produktivität* wird hier am Umsatz (ohne Mehrwertsteuer) je Beschäftigten gemessen. Der Umsatz je Beschäftigten ist dabei nicht als Maß der reinen produktionstechnischen Effizienz, sondern als „Geldgröße“ der gesamtunternehmerischen Effizienz zu werten. Der Umsatz je Beschäftigten ist auch ein Maß, das die erzielten Verkaufspreise und damit auch Einflußgrößen wie besseres Marketing, Produktdifferenzierung und Qualität der Produkte berücksichtigt.

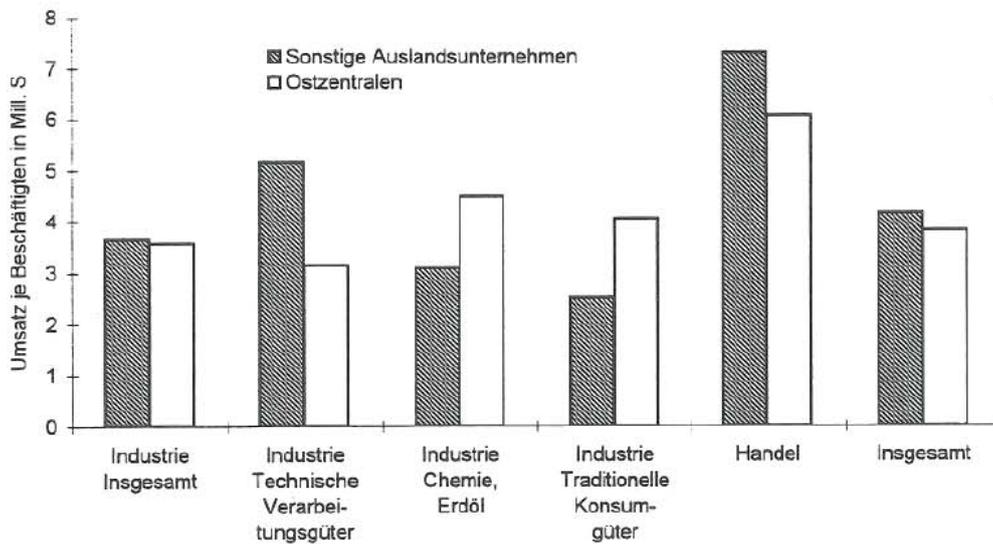
Die Produktivität lag im Durchschnitt der untersuchten Unternehmen mit 3,8 Mill. S doppelt so hoch wie im Durchschnitt der österreichischen Industrie (Abbildung 9). Besonders deutlich ist der Unterschied im Handel. Die Umfrageergebnisse zeigen aber auch, daß die Ostzentralen

Abbildung 9

Die Produktivität der Ostzentralen
im Vergleich zum Durchschnitt der österreichischen Industrie



im Vergleich zu den sonstigen Auslandsunternehmen in der Erhebung



Q: WIFO-Erhebung; ÖSTAT.

sich damit kaum vom Rest der Auslandsunternehmen in der Stichprobe, die keine Zentralen für Osteuropa sind, unterscheiden. Insgesamt ist die Produktivität der sonstigen Auslandsunternehmen der Untersuchungsgruppe sogar etwas höher als die der Zentralen. Nach Branchen ergibt sich ein höherer Umsatz je Beschäftigten der „Nicht-Zentralen“ bei technischen Verarbeitungsgütern sowie beim Handel.

Ein Indiz für „Headquarter“-Funktionen der Ostzentralen ist der relativ hohe *Beschäftigungsanteil* von hochqualifizierten *Dienstleistungen* im Verwaltungs- und Managementbereich. Dieser liegt im Durchschnitt der befragten Ostzentralen in der Industrie und im Handel bei 13%, bei den sonstigen Auslandsunternehmen der Stichprobe bei nur 1,5% (Abbildung 10).

Der hohe Anteil hochqualifizierter Dienstleistungsberufe in den österreichischen Ostzentralen und die hohe Produktivität schlagen sich auch im Lohnniveau deutlich nieder. Der *Personalaufwand je Beschäftigten* ist im Vergleich zum Durchschnitt der Industrie deutlich höher: Er liegt im Durchschnitt der Industrie bei rund 300.000 S, im Durchschnitt der Ostzentralen bei fast 500.000 S. Die Antworten zum Personalaufwand je Beschäftigten wurden in der Umfrage allerdings in Form von Größenklassen (bis 300.000 S, 300.000 S bis 400.000 S, 400.000 S bis 500.000 S, mehr als 500.000 S) gegeben, daher können die in Abbildung 11 dargestellten Durchschnittswerte nur als Richtwerte interpretiert werden. Das durchschnittliche Lohnniveau der Ostzentralen unterscheidet sich kaum vom Niveau der sonstigen Auslandsunternehmen, im Handels- und Dienstleistungsbereich existieren deutlichere Unterschiede als in der Industrie.

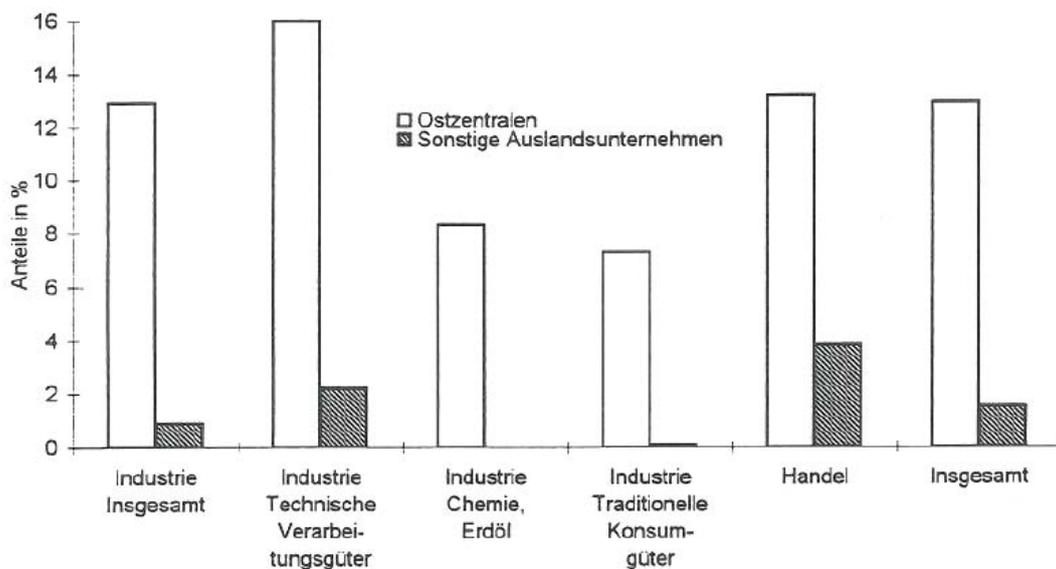
Die Exportquote der Ostzentralen in der Industrie ist mit 54% nur geringfügig höher als der Durchschnitt der Industrie (52%), die Exportquote der sonstigen Auslandsunternehmen liegt aber mit 68,5% deutlich darüber. Als „Verwaltungs- und Kontrollzentren“ sind diese Unternehmen im Durchschnitt weniger im Export tätig. Nimmt man nur jene Unternehmen, deren Aktivitätsschwerpunkt überwiegend in der Produktion liegt, so errechnet sich auch bei den Ostzentralen eine deutlich höhere Exportquote von fast 80%, sodaß auch hier durch die relativ hohe Exporttätigkeit positive Impulse auf die österreichische Volkswirtschaft zu erwarten sind.

6.2.3.2 *Verflechtung mit der heimischen Wirtschaft*

Der Anteil von Vorleistungen (Bezug von Zwischenprodukten, sowie Dienstleistungen aller Art) am Umsatz des Unternehmens ist bei Ostzentralen im Industriesektor mit 85% deutlich höher als im Industriedurchschnitt (rund 51%), bei den sonstigen Auslandsunternehmen etwa gleich hoch. Allerdings wird der Anteil der Vorleistungen, die im Inland produziert werden, vom Großteil der Unternehmen mit weniger als 30% beziffert (Übersicht 29). Nur etwa ein Viertel der Auslandsunternehmen weist eine intensivere Verflechtung mit der österreichischen Wirtschaft auf.

Abbildung 10

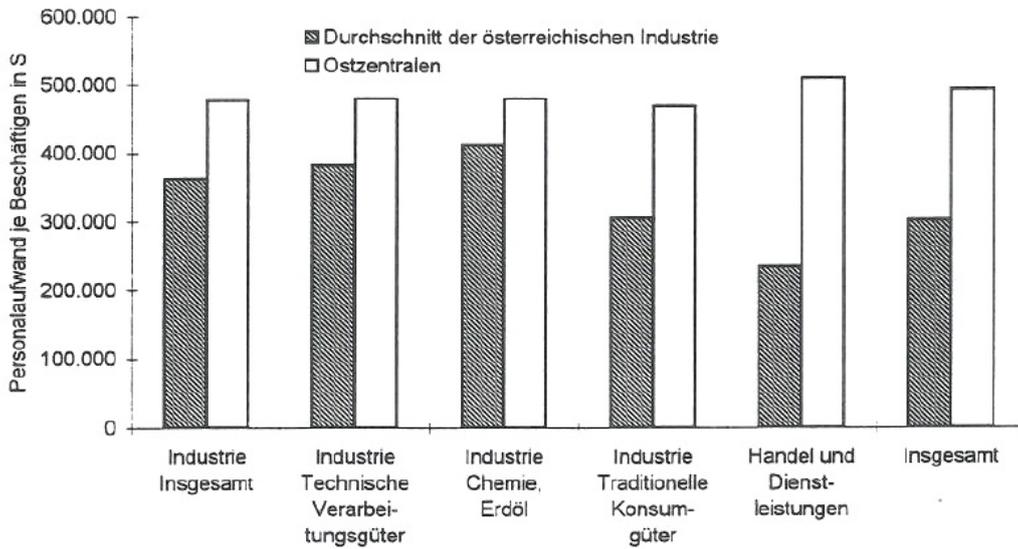
*Anteil von Dienstleistungsberufen an den
Gesamtbeschäftigten der Auslandsunternehmen*



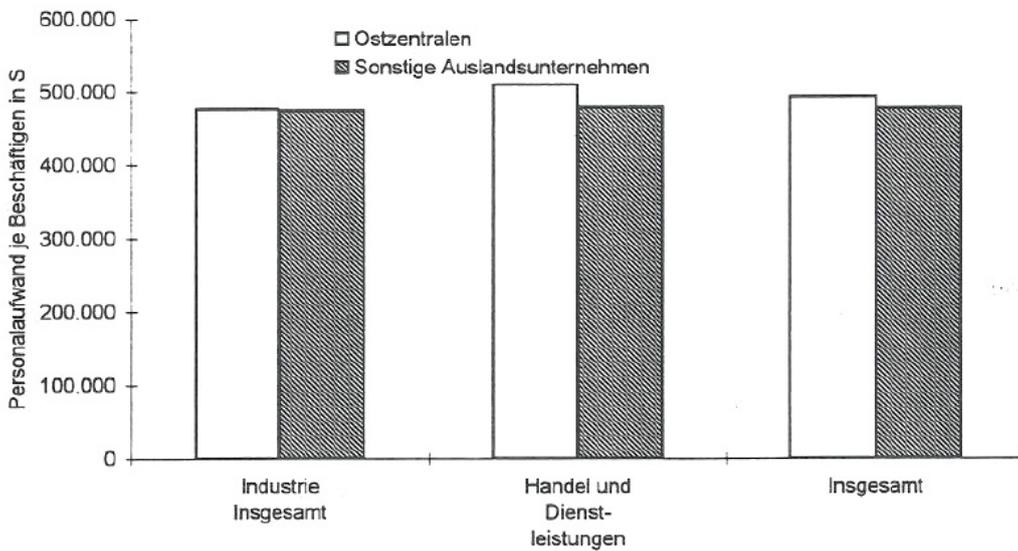
Q: WIFO-Erhebung.

Abbildung 11

*Der Personalaufwand in den Ostzentralen
im Vergleich zum Durchschnitt der österreichischen Industrie*



im Vergleich zu den sonstigen Auslandsunternehmen in der Erhebung



Q: WIFO-Erhebung; ÖSTAT.

Vorleistungsbezug in Österreich

	Ost- zentralen	Sonstige Auslands- unternehmen	Insgesamt
Anteile an den gesamten Zukäufen der Unternehmen im In- und Ausland in %			
0% bis 30%	61,8	70,3	64,8
31% bis 50%	14,7	8,1	12,4
51% bis 80%	16,2	8,1	13,3
81% bis 100%	7,4	13,5	9,5
Insgesamt	100,0	100,0	100,0

Q: WIFO-Erhebung.

Die Vorleistungskäufe aus Österreich machen rund 22% des Umsatzes der Ostzentralen aus, bei den sonstigen Auslandsunternehmen liegt dieser Anteil mit rund 29% etwas höher. Der Dienstleistungsanteil bei den Zukäufen aus dem Inland beträgt bei Ostzentralen dabei rund 19%. Bei den Ostzentralen des Industriesektors liegt dieser allerdings nur bei 13% und ist damit auch deutlich niedriger als bei sonstigen Auslandsunternehmen (28%). Viele der Dienstleistungsfunktionen scheinen damit konzernintern von den einzelnen Abteilungen der Ostzentralen selbst durchgeführt zu werden, während die sonstigen Auslandsunternehmen der Untersuchungsgruppe noch mehr auslagern.

Bei der Frage, welche Leistungen von den Ostzentralen überwiegend oder fast vollständig im Inland zugekauft werden, entfällt der größte Teil der Nennungen auf reine Standardware (Übersicht 30). Wichtige Nachfragebereiche sind aber auch Finanzdienste sowie Software. Keine wichtige Rolle spielen österreichischen Zulieferanten bei spezialisierten Produkten mit hohem Technologieniveau. Diese werden vom Großteil der Zentralen nur teilweise in Österreich zugekauft. Darüber hinaus werden kaum österreichische Forschungs- und Entwicklungsleistungen nachgefragt.

Die Unternehmen der Umfrage, die Leistungen überwiegend aus dem Ausland zukaufen, geben als Gründe vor allem die konzerninterne Beschaffungsstrategie an (Übersicht 31). Aber auch das fehlende inländische Angebot wird von 32% der Unternehmen als wichtiger Grund für eine überwiegend ausländische Beschaffung genannt. In einer Branchengliederung der Antworten ist in der technischen Verarbeitungsgüterindustrie das fehlende inländische Angebot eine ebenso wichtige Erklärung, in der chemischen Industrie ist sie sogar die wichtigste. Eine geringe Qualität des Angebots österreichischer Zulieferanten wurde von keinem der Unternehmen als Grund angegeben.

Positive Ausstrahlwirkungen leistungsstarker multinationaler Unternehmen können etwa in der österreichischen Motorenerzeugung beobachtet werden (vgl. Fallbeispiel Opel Österreich). Österreich zählt im Motorenbereich zu den wettbewerbsstärksten Anbietern, die Motorenerzeugung hat sich zu einem erfolgreichen Industriecluster herausgebildet.

Auf die Wichtigkeit solcher wettbewerbsstarken Cluster hat das WIFO schon hingewiesen: „Der Clustergedanke sollte neben anderen Faktoren, wie z. B. den Wertschöpfungspotentialen ein zentrales Kriterium für öffentliche Förderungen und Betriebsansiedlungsprojekte bleiben. Vor allem bei der Gründung von neuen, innovativen Unternehmen in dynamischen und risikoreichen Marktsegmenten spielen die Vorteile einer gelungenen Netzwerkbildung eine große Rolle für das Heranwachsen neuer Industrien. Der gezielte Einsatz von Förderungen für den Aufbau solcher 'jungen' Cluster ist damit ein wesentliches Instrument für den fortlaufend notwendigen Strukturwandel (Peneder, 1994).“

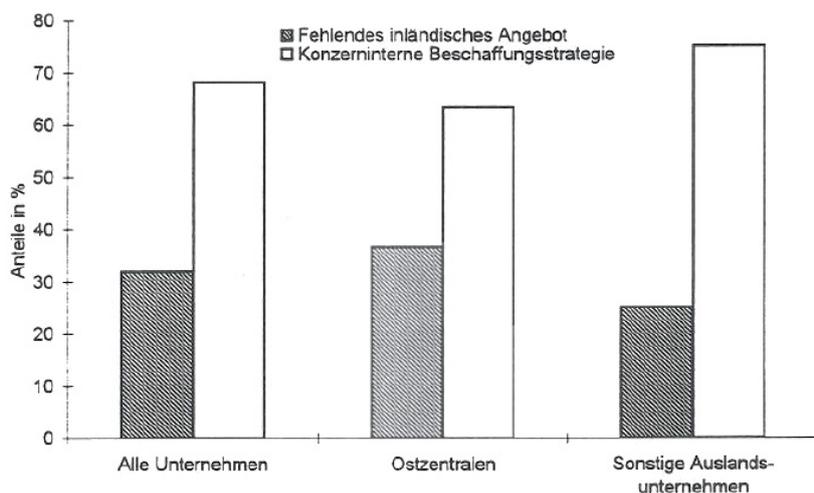
*Leistungen, die von Ostzentralen überwiegend
oder fast vollständig in Österreich zugekauft werden*

	Ins- gesamt	Industrie				Handel
		Ins- gesamt	Technische Verarbei- tungsgüter	Chemie, Erdöl	Traditionelle Konsum- güter	
		Anteile in %				
Spezialisierte Produkte (mit hohem Technologieniveau)	11,4	8,3	4,8	16,7	0,0	15,6
Standardwaren	35,2	41,7	42,9	37,5	46,7	26,7
Forschungs- und Entwicklungsleistungen	2,9	5,0	4,8	8,3	0,0	0,0
Finanzdienstleistungen	25,7	26,7	28,6	20,8	33,3	24,4
Software	24,8	18,3	18,9	16,7	20,0	33,3
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Q: WIFO-Erhebung.

Gründe für den überwiegenden Leistungsbezug aus dem Ausland

Insgesamt



Branchenaufteilung

	Insgesamt	Industrie			Handel	
		Insgesamt	Technische Verarbeitungsgüter	Chemie, Erdöl	Traditionelle Konsumgüter	
<i>Anteile in %</i>						
<i>Alle Unternehmen</i>						
Fehlendes inländisches Angebot	31,9	47,8	50,0	60,0	33,3	22,0
Konzerninterne Beschaffungsstrategie	68,1	52,2	50,0	40,0	66,7	78,0
Geringe Qualität des Angebots	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Q: WIFO-Erhebung.

**Fallbeispiel: Opel Österreich
(Gespräch mit Herrn Generaldirektor Dr. Rottmeyer)**

Der amerikanische General Motors Konzern ist regional in zwei Bereiche gegliedert, den nordamerikanischen Bereich und den Bereich Übersee, der alle Länder außerhalb von Nordamerika umfaßt. Die Zentrale des gesamten Überseebereichs ist in Zürich beheimatet. Aus Marketinggründen und aus Gründen des einheitlichen Erscheinungsbilds wurde vor 1½ Jahren der Name General Motors in Europa abgelegt und der Name Opel angenommen, zeitgleich mit der Entscheidung, außerhalb Amerikas eine Zentrale zu gründen, die weltweit aktiv ist.

Der General Motors Konzern hatte 1983/84 in Österreich mit der Produktion von Motorgetrieben begonnen. Das österreichische Werk in Wien/Aspern hat sich seither sehr gut entwickelt und ist zu einem bedeutenden Standort für den Konzern geworden. Opel Österreich produziert heute 800.000 Getriebe und 400.000 Motoren im Jahr. Innerhalb der Konzernorganisation von General Motors und Opel ist jeder große Standort in Europa ein sogenanntes „Homeplant“ für einzelne Teilbereiche und zuständig für die Weiterentwicklung von Opel-Produkten. Österreich spielt als Homeplant für alle Getriebe und Motoren bis zu 1,4l innerhalb des Konzerns eine wichtige Rolle und hat gerade in diesem Jahr einen weiteren Zuschlag von Investitionen in der Höhe von 7,5 Mrd. S bekommen, um die Motoren- und Getriebefertigungen weiter auszubauen.

Opel Österreich hat kein Tochterunternehmen im Osten, die Muttergesellschaft selbst hat aber in Ungarn ein großes Werk in St. Gotthard, das Motoren produziert und in dem der Opel-Astra zusammengebaut wird. Das Werk in Ungarn ist im Prinzip gleich ausgelegt wie alle anderen Opel-Werke und betreut daher wichtige Managementbereiche selbst. Ansonsten gibt es relativ konkrete Überlegungen, in weiteren Ländern aktiv zu werden, wie beispielsweise in Polen.

Insgesamt sind die Osteuropaaktivitäten des Opelkonzerns - von Ungarn abgesehen - noch nicht so ausgeprägt, um eine Betreuung von Österreich aus notwendig zu machen. Das österreichische Unternehmen übernimmt aber die gesamte PR-Arbeit für den Osten.

Opel Österreich dient aber als gutes Beispiel für positive Ausstrahlwirkungen leistungsstarker multinationaler Unternehmen. Österreich zählt im Motorenbereich zu den wettbewerbsstärksten Anbietern, die Motorenerzeugung hat sich zu einem erfolgreichen Industriecluster herausgebildet.

Opel Österreich kauft von insgesamt rund 1.400 österreichischen Zulieferfirmen. Das Auftragsvolumen betrug im Jahr 1995 3 Mrd. S, das auch zum Teil aus der Nachfrage nach High-tech-Teilen mit hohen Qualitätsansprüchen besteht. Durch das Qualitätssystem des international tätigen Unternehmens und durch den vor Ort installierten Prozeßentwicklungskapazitäten wurden auch die österreichischen Zulieferindustrien auf ein Qualitätsniveau gebracht, das sie international wettbewerbsfähig macht.

6.2.3.3 Technologietransfer, Forschung und Entwicklung

Der technische Fortschritt ist eine der wichtigsten Voraussetzungen erfolgreichen Wirtschaftens. Es ist heute auch weitgehend anerkannt, daß multinationale Unternehmen einen wichtigen Beitrag zum Entstehen und zur Verbreitung des technischen Fortschritts leisten. Nach *Dunning* (1993) entfallen 75% bis 80% der weltweiten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten,

90% des Handels mit Technologie und technologieintensiven Produkten auf multinationale Unternehmen. Darüber hinaus zeigen Untersuchungen, daß 80% des grenzüberschreitenden Handels mit Schutzrechten (Patente, Lizenzen, Handelsmarken) der USA und Deutschlands internen Transaktionen multinationaler Unternehmen zuzuschreiben ist. Die Töchter multinationaler Unternehmen haben darüber hinaus öfters einen wichtigen Anteil an den Innovationsaktivitäten des jeweiligen Gastlandes.

Aus Studien (*Pearce, 1989; Casson, 1991; Pearce - Singh, 1992*) geht hervor, daß der Großteil der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ausländischer Töchter multinationaler Unternehmen auf die Adaption von Produkten und/oder Produktionsprozessen ausgerichtet ist und weniger auf Grundlagenforschung. Nicht die eigene „Produktion“ von Wissen, sondern anderswo erzeugtes Wissen wird umgesetzt. Diese Art der Forschungs- und Entwicklungsaktivität hängt von der Adoptionsfähigkeit extern produzierten Wissens ab und beeinflusst diese.

Pearce - Singh (1991A, 1991B) zeigen in einer Untersuchung unter rund 560 multinationalen Unternehmen, daß sich dezentrale Forschung als Strategie immer stärker durchsetzt. Das Absatzargument tritt gegenüber den bisherigen Argumenten für eine Zentralisierung von F&E (economies of scale, Kommunikationsprobleme bei dezentraler Organisation, Verlust von Schlüsselwissen für die Konzernzentrale) in den Vordergrund. Die Vorteile einer flexiblen Anpassung der Produkte an den lokalen Markt, der Adaption von Produktionsprozessen an lokale Bedingungen und die Entwicklung von neuen Produkten, die den Bedürfnissen der lokalen Nachfrage entsprechen, zählen nach dieser Umfrage zu den wichtigsten Gründen für dezentrale Forschung. Kostenargumenten oder der Nutzung besonderer Qualifikationen des Humankapitals kommt eine eher geringe Bedeutung zu.

In der WIFO-Umfrage zu dieser Studie wurde nicht explizit auf diese Fragestellung eingegangen, sie zeigt aber, daß rund 40% der österreichischen Ostzentralen eigene Forschungs- und Entwicklungsleistungen durchführen, 20% haben dabei sogar konzernweite Kompetenz, 3% für die Region Österreich - Westeuropa - Osten, 10% für Österreich und den Osten.

Aufschluß über Forschung und Entwicklung und über die Innovationstätigkeit ausländischer Tochterunternehmen in Österreich gibt eine Sonderauswertung des WIFO Technologie- und Innovationstests 1990 (*Pichl, 1993*). Die wichtigsten Ergebnisse sind im folgenden Kasten zusammengefaßt. Negativ zu beurteilen ist, daß die Verwertung von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen kaum firmenextern erfolgt und der Technologietransfer damit primär nur innerhalb des Konzerns erfolgt. Der Wissenstransfer in die österreichische Industrie ist daher eher gering zu veranschlagen. Ein weiteres wichtiges Ergebnis der Sonderauswertung ist, daß Auslandstöchter relativ häufig die mangelnde Kooperationsbereitschaft der Lieferanten als wichtiges Innovationshemmnis sehen. Auch hier dürfte sich also die mangelnde Vernetzung

von ausländischen und inländischen Unternehmen in Österreich widerspiegeln. Auf Vernetzungsprobleme mit inländischen Zulieferern deutet auch das Ergebnis hin, daß die Beschaffung von ausländischen Tochterunternehmen in Österreich als die zentrale Schwachstelle im Wettbewerb gesehen wird. Die unzureichende Verflechtung stellt eine wichtige Behinderung für einen Technologietransfer nach Österreich dar.

Sonderauswertung des WIFO Technologie- und Innovationstests 1990 Forschung, Entwicklung und Innovationstätigkeit ausländischer Tochterunternehmen in Österreich

Aus einer Sonderauswertung des WIFO Technologie- und Innovationstests 1990 (*Pichl*, 1993) lassen sich folgende zusammenfassende Aussagen zu Forschung, Entwicklung und zu der Innovationstätigkeit ausländischer Tochterunternehmen machen (der Auswertung liegen Antworten von 86 Auslandsunternehmen in Österreich zugrunde):

- Der Anteil der befragten Auslandstöchter, die F&E betreiben, ist mit 57% nur leicht überdurchschnittlich, auch hinsichtlich der Innovationsaktivitäten liegt der Anteil der Auslandstöchter in Österreich, die Innovationen einführen, nur etwa im Durchschnitt. Der Innovationskoeffizient (Innovationsaufwendung in Relation zum Umsatz) und die Innovationsintensität (Innovationsaufwendungen in Relation zu Beschäftigten) liegen jedoch deutlich über dem österreichischen Durchschnitt.
- Tochterfirmen ausländischer Unternehmen bevorzugen Produktinnovationen vor Prozeßinnovationen: drei Viertel ihrer Innovationen entfallen auf Produktinnovationen.
- Es zeigt sich eine nur geringe Involviertheit der Auslandstöchter in internationale F&E Kooperationen: nur 4% solcher Kooperationen werden von Töchtern ausländischer Unternehmen getätigt.
- Verwertung der F&E-Ergebnisse erfolgt in den ausländischen Töchtern kaum firmenextern. Die Bilanz aus Verkauf und Zukauf von Schutzrechten (Patenten, Lizenzen, Handelsmarken) ist deutlich negativ. Die technologische Abhängigkeit vom Ausland (verbundene Unternehmen) ist sehr hoch: 90% der gesamten Ausgaben für Patente und Lizenzen gehen ins Ausland.
- Als Ziele der Produktinnovation nannten Töchter am häufigsten die Ausweitung der Produktpalette innerhalb des angestammten Produktschwerpunkts und die Marktanteilserhaltung. Insgesamt sind dies wenig offensive Ziele. Der Erreichung neuer Zielgruppen und Ausweitung der Produktpalette außerhalb des angestammten Schwerpunkts kommt wenig Bedeutung zu.
- Das am häufigsten genannte Innovationsziel bei Prozeßinnovationen ist bei Auslandstöchtern die Verminderung der Umweltbelastung. Das deutet auf einen relativ hohen Umweltschutzstandard des Standorts Österreich innerhalb des Konzerns hin.
- In der Frage nach Innovationshemmnissen reihten Auslandstöchter die Kleinheit des Inlandsmarkts an die erste Stelle. Auffallend ist auch, daß Töchter im Vergleich zu anderen Betrieben öfters die mangelnde Kooperationsbereitschaft der Kunden und Lieferanten als

Hemmnis bezeichneten. Hier dürfte sich die mangelnde Vernetzung von ausländischen und inländischen Betrieben widerspiegeln.

- Als eine der zentralen Schwachstellen im Wettbewerb sehen Töchter die Beschaffung an. Dies deutet neuerlich auf Vernetzungsprobleme mit inländischen Zulieferern hin, die auch schon als Innovationshemmnis angegeben wurden.

6.2.4 Mögliche Änderung der Stellung der österreichischen Ostzentralen im Konzernverbund durch Veränderungen im Osten

Der Stellenwert Osteuropas - und somit auch der österreichischen Ostzentralen - in der Strategie der MNU wird maßgeblich durch die wirtschaftliche Entwicklung im Osten sowie durch die europäische Integration bestimmt. Um der zu erwartenden Entwicklung in diesen Bereichen Rechnung zu tragen, wurden in einem nächsten Schritt die Unternehmen befragt, wie

- der EU-Beitritt Österreichs,
- ein eventueller EU-Beitritt einiger Oststaaten und
- der wirtschaftliche Aufholprozeß der Oststaaten

die Stellung der österreichischen Niederlassung im Konzernverbund beeinflusst haben, bzw. beeinflussen werden (Übersicht 32).

Der EU-Beitritt Österreichs hatte in etwas mehr als der Hälfte der Zentralen keinerlei Auswirkungen auf deren Stellung im Konzernverbund. Für immerhin 40% bedeutete die Teilnahme Österreichs am EU-Binnenmarkt, zusätzlich zur Ostöffnung, eine Aufwertung des Standorts Österreich.

Ein interessantes Ergebnis zeigt die Frage, welche Auswirkungen ein wirtschaftliches Aufholen der Oststaaten auf die Stellung des österreichischen Standorts hätte. Fast 70% der Ostzentralen verbinden damit die Erwartung einer weiteren Aufwertung des eigenen Unternehmens. Eine "Verselbständigung" der Töchter, oder ein Abwandern der Zentralen in eines der Länder im Osten werden nur von 13,5% als Möglichkeit angegeben. Das Antwortverhalten der sonstigen Auslandsunternehmen (Nicht-Ostzentralen) weicht in dieser Frage etwas von dem der Zentralen ab: 41,5% dieser Unternehmen glauben, daß sich die Stellung des österreichischen Unternehmens nicht verändern wird, etwa ein Viertel glaubt an eine Aufwertung. Allerdings zeigt sich bei den sonstigen Auslandsunternehmen der Untersuchungsgruppe eine relativ große Unsicherheit über den Einfluß der Änderungen im Osten auf ihr Unternehmen. Insgesamt 22% konnten keine Antwort auf diese Frage geben. Gleiches gilt auch für die Frage nach den Auswirkungen einer EU-Osterweiterung.

***Veränderung der Stellung der
österreichischen Niederlassung im Konzernverbund***

	<i>Durch EU-Beitritt Österreichs</i>		<i>Durch eventuellen EU-Beitritt einiger Oststaaten</i>		<i>Durch wirtschaftlichen Aufholprozeß der Oststaaten</i>	
	Ost- zentralen	Sonstige Auslands- unternehmen	Ost- zentralen	Sonstige Auslands- unternehmen	Ost- zentralen	Sonstige Auslands- unternehmen
	Anteile in %					
Aufwerten	40,5	26,8	36,5	17,1	68,9	26,8
Gleich bleiben	54,1	58,5	37,8	51,2	14,9	41,5
Geringer werden	4,1	9,8	17,6	4,9	13,5	9,8
Keine Antwort	1,4	4,9	8,1	26,8	2,7	22,0

Q: WIFO-Erhebung.

Bei der Frage nach den Auswirkungen eines EU-Beitritts einiger Oststaaten halten sich Ostzentralen, die eine Aufwertung der Stellung der österreichischen Niederlassung erwarten, und Ostzentren, die keine Änderung voraussehen, die Waage.

Keine großen Unterschiede gibt es bei den Einschätzungen der Zentralen hinsichtlich dieser Fragen bei einer Aufgliederung nach Branchen (Übersicht 33). Tendenziell mehr Handelsunternehmen glauben aber an eine Aufwertung der Stellung des österreichischen Standorts infolge einer Osterweiterung der EU bzw. des wirtschaftlichen Aufholens der Oststaaten, während tendenziell mehr Industrieunternehmen eher daran glauben, daß diese Ereignisse keine Veränderungen zur Folge haben werden. Andererseits ist der Anteil derer, die an einen Bedeutungsverlust des österreichischen Standorts glauben, im traditionellen Konsumgütersektor am höchsten.

An eine Stärkung der Stellung der österreichischen Ostzentralen glauben vor allem Unternehmen mit schweizer Muttergesellschaften sowie Unternehmen mit Müttern im übrigen Europa (GB, Frankreich, Italien, nordische Staaten; Übersicht 34). Unternehmen mit Stammsitz in Übersee (vorwiegend USA) sind etwas pessimistischer. Rund 37% der Ostzentralen von Übersee-Konzernen erwarten keine Veränderung der Stellung ihres Unternehmens infolge eines EU-Beitritts der Oststaaten, 32% glauben, daß sich diese verringern würde. Bei der Frage nach den Effekten eines wirtschaftlichen Aufholprozesses der Oststaaten überwiegt bei den Töchtern der Übersee-Konzerne zwar deutlich die Zahl jener, die an eine Aufwertung glauben, dennoch ist der Anteil derer, die eine Abwertung erwarten, mit 21% relativ hoch. Gleiches gilt für die österreichischen Niederlassungen mit deutscher Mutter.

6.2.5 Standortfaktoren

In Übersicht 35 ist die Bewertung einzelner Standortfaktoren Österreichs als „Sprungbrett“ zu Osteuropa wiedergegeben. Insgesamt 21 Faktoren waren von den Befragten aus der Sicht der Konzernzentrale mit Bewertungen zwischen „sehr gut“ (1), „eher gut“ (2), „eher schlecht“ (3) und „sehr schlecht“ (4) zu versehen. Diese Bewertungen wurden dann zu 6 Gruppen zusammengefaßt und die Ergebnisse als Durchschnittsnoten in einer Skala von 1 bis 4 dargestellt.

Die Ergebnisse zeigen insgesamt einen Bias zu eher guten Bewertungen. Zu berücksichtigen ist bei der Interpretation der Ergebnisse, daß durch die spezielle Fragestellung „Bewertung von Bedingungen und Faktoren in Österreich als Standort für Ostzentralen“ die Wertungen, etwa der Transportinfrastruktur, Telekommunikation, Zulieferanten usw., direkt im Vergleich zu Osteuropa vorgenommen wurden. Im Vergleich mit westeuropäischen Staaten wäre die Einschätzung der Standortfaktoren vielleicht etwas negativer ausgefallen. Ergebnisse in *Healey & Baker* (1994) zeigen für Wien Defizite bei Transport- und Telekommunikationsbedingungen auf.

**Veränderung der Stellung der österreichischen Ostzentralen im Konzernverbund
Einschätzung nach Branchen**

	Ins- gesamt		Industrie			Handel und Dienstleistung
	Ins- gesamt	Technische Verarbei- tungsgüter	Chemie, Erdöl	Traditionelle Konsum- güter		
Anteile in %						
<i>Durch EU-Beitritt Österreichs</i>						
Aufgewertet	40,5	45,9	52,9	33,3	50,0	35,1
Gleich geblieben	54,1	45,9	47,1	58,3	25,0	62,2
Geringer geworden	4,1	8,1	0,0	8,3	25,0	0,0
Keine Antwort	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	2,7
<i>Durch eventuellen EU-Beitritt einiger Oststaaten</i>						
Aufwerten	36,5	35,1	29,4	41,7	37,5	37,8
Gleich bleiben	37,8	45,9	41,2	58,3	37,5	29,7
Geringer werden	17,6	13,5	17,6	0,0	25,0	21,6
Keine Antwort	8,1	5,4	11,8	0,0	0,0	10,8
<i>Durch wirtschaftlichen Aufholprozeß der Oststaaten</i>						
Aufwerten	68,9	67,6	76,5	66,7	50,0	70,3
Gleich bleiben	14,9	21,6	11,8	25,0	37,5	8,1
Geringer werden	13,5	10,8	11,8	8,3	12,5	16,2
Keine Antwort	2,7	0,0	0,0	0,0	0,0	5,4

Q: WIFO-Erhebung.

*Veränderung der Stellung der
österreichischen Ostzentralen im Konzernverbund
Einschätzung nach Mutterland (-region) der Konzerne*

	Deutsch- land	Schweiz, Liechtenstein	Übriges Europa	Übersee
	Anteile in %			
<i>Durch EU-Beitritt Österreichs</i>				
Aufgewertet	39,1	43,8	62,5	21,1
Gleich geblieben	56,5	56,3	37,5	63,2
Geringer geworden	4,3	0,0	0,0	10,5
Keine Antwort	0,0	0,0	0,0	5,3
<i>Durch eventuellen EU-Beitritt einiger Oststaaten</i>				
Aufwerten	21,7	68,8	43,8	21,1
Gleich bleiben	56,5	12,5	37,5	36,8
Geringer werden	13,0	12,5	12,5	31,6
Keine Antwort	8,7	6,3	6,3	10,5
<i>Durch wirtschaftlichen Aufholprozeß der Oststaaten</i>				
Aufwerten	47,8	87,5	81,3	68,4
Gleich bleiben	26,1	12,5	6,3	10,5
Geringer werden	21,7	0,0	6,3	21,1
Keine Antwort	4,3	0,0	6,3	0,0

Q: WIFO-Erhebung.

Das Standortprofil Österreichs als Zentrum für Ostaktivitäten

	Alle Unter- nehmen	Alle Unter- nehmen	Ost- zentralen	Sonstige Auslands- unternehmen
	Anteil der Antworten sehr gut/ eher gut in %	Durchschnittliche Bewertung (1 ... sehr gut; 4 ... sehr schlecht)		
<i>Geographische Lage</i>	-	1,7	1,7	1,8
Zugang zum Ostmarkt	95,4	1,6	1,5	1,8
Zugang zum Euromarkt	88,3	1,9	1,9	1,9
<i>Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen</i>	-	2,6	2,7	2,6
Förderungspolitik	62,5	2,3	2,4	2,2
Steuerliche Aspekte	58,7	2,4	2,4	2,3
Bürokratie, Entscheidungswege	12,5	3,2	3,2	3,2
<i>Standortqualität</i>	-	1,9	1,9	1,9
Ausbildung der Arbeitskräfte	96,3	1,5	1,5	1,5
Finanzdienstleistungen	84,1	1,9	2,0	1,9
Zulieferanten	79,4	2,1	2,1	2,2
Forschungs- und Entwicklungskapazität	59,6	2,3	2,3	2,3
Informationsbeschaffung	93,4	1,7	1,7	1,7
<i>Transportinfrastruktur</i>	-	2,0	1,9	2,0
Straßennetz	93,3	1,8	1,7	1,8
Bahn	64,7	2,2	2,2	2,2
Flugverbindungen	79,8	2,0	1,9	2,1
<i>Telekommunikation</i>	-	2,2	2,2	2,2
Allgemein	75,3	2,1	2,1	2,0
Service der Post	62,2	2,3	2,3	2,3
Neue Dienstleistungen	58,2	2,3	2,4	2,2
Mietleitungen	67,4	2,2	2,2	2,2
Beratungsunternehmen	72,7	2,2	2,2	2,1
<i>Lebensqualität für ausländische Mitarbeiter</i>	-	2,1	2,2	2,1
Schulausbildung für Kinder	85,8	1,8	1,8	1,9
Arbeitsbewilligung für Nicht-EU-Bürger	31,3	2,8	2,9	2,7
Kultur und Freizeit	97,1	1,4	1,4	1,4
Lebenshaltungskosten	44,8	2,6	2,6	2,5
<i>Standortbedingungen insgesamt</i>	-	2,1	2,1	2,1

Q: WIFO-Erhebung

Im Durchschnitt werden die Standortbedingungen Österreichs für die Bearbeitung der Ostmärkte von den Ostzentralen und auch von den sonstigen Auslandsunternehmen als „eher gut“ eingeschätzt. Am besten beurteilt wird die geographische Lage, am schlechtesten die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen.

Zwischen den einzelnen Teilindikatoren der Gruppen zeigen sich jedoch deutliche Unterschiede. Die besten Einzelbewertungen verzeichnen dabei die Faktoren Zugang zum Ostmarkt, Ausbildung der Arbeitskräfte, Informationsbeschaffung, Straßennetz sowie Kultur und Freizeit. Eher schlecht beurteilt werden Bürokratie und Entscheidungswege, Arbeitsbewilligungen für Nicht-EU-Bürger sowie Lebenshaltungskosten.

Neben einer einfachen Beurteilung der Standortfaktoren wurden die Unternehmen in zwei weiteren Fragen gebeten, eine Reihung der aus ihrer Sicht jeweils wichtigsten Vorteile bzw. Nachteile Österreichs bei der Bearbeitung der Ostmärkte vorzunehmen. Die Ergebnisse werden anhand von 3 Merkmalen abgebildet (Übersichten 36, 37):

1. durch die Häufigkeit, mit der ein Faktor an die erste Stelle gereiht wurde,
2. durch den kumulierten Anteil der Reihung eines Faktors an erste, zweite, dritte oder vierte Stelle und
3. durch die gewichtete Summe der Anteile, mit der ein Faktor an erste, zweite, dritte oder vierte Stelle gereiht wurde.

Mehr als die Hälfte der Ostzentralen (57%) nannte den Zugang zum Ostmarkt als wichtigsten Vorteil des Standorts Österreich. Die Ausbildung der Arbeitskräfte wurde an die zweite Stelle gereiht, gefolgt von der Informationsbeschaffung sowie der Transportinfrastruktur. Zur Transportinfrastruktur ist anzumerken, daß in der einfachen Bewertung der Einzelfaktoren die Bahn gegenüber dem Straßennetz und den Flugverbindungen schlechter abschneidet. Diese Indikatoren wurden auch am häufigsten an die erste bis vierte Stelle gereiht und liegen auch im Gesamtscore voran. Auch bei den sonstigen Auslandsunternehmen ergibt sich die gleiche Reihung der wichtigsten Vorteile.

Als wichtigster Nachteil für eine Zentrumsfunktion Österreichs gegenüber den Ostmärkten werden, aus der Sicht des jeweiligen Unternehmens, die Bürokratie und Entscheidungswege beurteilt. Finanzdienste und die Förderungspolitik folgen an der zweiten und dritten Stelle. In der Reihung nach den kumulierten Anteilen der Nennungen und nach dem Gesamtscore liegen Finanzdienste allerdings erst an der sechsten bzw. fünften Stelle. Die Förderungspolitik bleibt der zweitwichtigste Nachteil, gefolgt von steuerlichen Aspekten und Arbeitsbewilligungen für Nicht-EU-Bürger.

***Die wichtigsten Standortvorteile Österreichs
als Zentrum für Ostaktivitäten***

	Erster Rang	Erster bis vierter Rang	Score
	Anteile in %		Summe der gewichteten Anteile
<i>Alle Unternehmen</i>			
Zugang zum Ostmarkt	49,0	84,7	289,8
Ausbildung der Arbeitskräfte	26,5	63,3	185,7
Informationsbeschaffung	9,2	34,7	98,0
Transportinfrastruktur	6,1	31,6	80,6
Finanzdienstleistungen	1,0	24,5	48,0
Zugang zum Euromarkt	3,1	19,4	50,0
<i>Ostzentralen</i>			
Zugang zum Ostmarkt	56,7	88,1	310,4
Ausbildung der Arbeitskräfte	23,9	70,1	195,5
Informationsbeschaffung	9,0	37,3	98,5
Transportinfrastruktur	4,5	29,9	74,6
Finanzdienstleistungen	1,5	22,4	41,8
Zugang zum Euromarkt	1,5	17,9	44,8
Lebensqualität	1,5	17,9	38,8
<i>Sonstige Auslandsunternehmen</i>			
Zugang zum Ostmarkt	32,3	77,4	245,2
Ausbildung der Arbeitskräfte	32,3	48,4	164,5
Informationsbeschaffung	9,7	29,0	96,8
Transportinfrastruktur	9,7	35,5	93,5
Finanzdienstleistungen	0,0	29,0	61,3
Zugang zum Euromarkt	6,5	22,6	61,3
Lebensqualität	3,2	19,4	35,5

Q: WIFO-Erhebung.

*Die wichtigsten Standortnachteile Österreichs
als Zentrum für Ostaktivitäten aus Sicht der Ostzentralen*

	Erster Rang	Erster bis vierter Rang	Score
	Anteile in %		Summe der gewichteten Anteile
<i>Ostzentralen</i>			
Bürokratie, Entscheidungswege	38,5	71,8	233,3
Förderungspolitik	10,3	33,3	87,2
Arbeitsbewilligungen für Nicht-EU-Bürger	5,1	28,2	76,9
Steuerliche Aspekte	2,6	25,6	76,9
Lebenshaltungskosten	5,1	25,6	59,0
Finanzdienstleistungen	12,8	20,5	64,1
Forschungs- und Entwicklungskapazität	7,7	12,8	43,6
Zulieferanten	2,6	12,8	33,3
Telekommunikation	2,6	7,7	38,5

Q: WIFO-Erhebung.

Die Ergebnisse der Umfrage bestätigen gemeinsam mit den Ausführungen von Kapitel 5.4 über Standortfaktoren Österreichs/Wiens im Vergleich zu anderen Zentren den Eindruck, daß Österreich/Wien gegenwärtig vor allem aus dem Vorteil der geographischen Nähe zu den Ostmärkten sowie aus Vorteilen bei Standortfaktoren, die mit einer Annäherung der Reformländer an das westliche Wirtschaftssystem und dem Aufbau einer eigenen Infrastruktur schrittweise verlorengehen könnten, profitiert. Defizite zeigen sich auch noch im Image Österreichs/Wiens als internationales Geschäftszentrum. Zwar hat Österreich durch die Ansiedlung von Ostzentralen bedeutender multinationaler Unternehmen sicherlich eine Aufwertung in der internationalen Standorthierarchie erfahren, aber anscheinend ist sowohl bei Headquarterfunktionen als auch bei den unterstützenden Dienstleistungen noch nicht jene kritische Masse erreicht, die zum Aufbau eines entsprechenden Images erforderlich ist. Dazu gehört auch, daß Imageprobleme suboptimaler Abläufe im Verwaltungsbereich (Bürokratie) sowie Arbeitsbewilligungsverfahren für Ausländer abgebaut werden.

Der Schlußfolgerung eines Überwiegens zeitlich begrenzter Standortvorteile Österreichs steht zwar das eher positive Ergebnis der WIFO-Erhebung gegenüber, daß 70% der Ostzentralen mit dem wirtschaftlichen Aufholen der Oststaaten die Erwartung einer weiteren Aufwertung der Stellung des eigenen Unternehmens im Konzernverbund verbinden, aber auch die persönlich mit Unternehmensvertretern von Philips Österreich, Unilever Österreich und Opel Österreich geführten Gespräche warnen davor, daraus ein zu optimistisches Bild zu malen. In den Gesprächen werden die Zukunftsaussichten Österreichs als Transaktionszentrum für Osteuropa gegenwärtig eher pessimistisch beurteilt und sie weisen darauf hin, daß Österreich neue Ostkompetenzen aufbauen muß, um seine Stellung behaupten bzw. verbessern zu können:

Direktor Reimitz - Philips Österreich

„Einer der wichtigsten Gründe, warum Philips Österreich zum Standort der Ostzentrale gewählt wurde, war die geographische Lage - die „Borderzone“-Lage Österreichs - und weil wir keine Berührungängste hatten. In einem Umkreis von 250 km von Wien sind alle wichtigen Hauptstädte, d.h. in 3½ Autostunden sind sie überall. Das haben wir als Philips Österreich im Konzern vermarktet und von da an eigentlich automatisch alles in die Hand bekommen.“

„Ich glaube aber nicht an die ewige Drehscheibe und Brückenfunktion Österreichs. Diese wird nicht bestehen bleiben, sondern in einigen Jahren weg sein. Auch in der Produktion selbst wird es eher einen Drift geben, solange die Kosten in den Reformstaaten niedrig bleiben. Verwaltungsaufgaben, Headquarterfunktionen werden vielleicht eher in Österreich verbleiben, weil Organisationen eher abgebaut werden. Aber im Augenblick wo eine Funktion notwendig ist, vom Volumen her, und in den Reformländern bezahlt werden kann, wird sie dort angesiedelt.“

„Je mehr die Oststaaten wirtschaftlich aufholen, umso mehr ist Österreich gefährdet, die traditionellen Standortvorteile zu verlieren.“

„Österreich hat seine Rolle nicht klar definiert. Wichtig bei allem ist auch, daß die Mittlerrolle Österreichs von den Partnern in Osteuropa begrüßt wird. In diesem Zusammenhang gibt es zuwenig positive Aussagen in den österreichischen Medien über die Oststaaten.“

Dr. Riessland - Unilever Österreich

„Ich glaube, daß die verkehrstechnische Frage ein Vorteil Österreichs/Wiens ist, habe aber auch den Eindruck, daß dieser Vorteil schmilzt. Es ist heute nicht mehr so wichtig, ob man in diese Länder aus Wien oder aus Paris anreist. Ich glaube also nicht, daß dies ein signifikanter Vorteil ist und beurteile die Brückenfunktion Österreichs eher skeptisch.“

„Darüber hinaus wird aus Kostengründen jeder versuchen sich möglichst schlank zu organisieren. Bei Amerikanern sind regionale Zentralen vielleicht wichtiger, aber auch amerikanische Konzerne werden ihre Europazentrale wahrscheinlich eher dort halten, wo der große englische, deutsche oder der französische Markt ist.“

„Es ist sicherlich ein Punkt, daß die österreichischen Banken oder einige von den österreichischen Banken ein gutes Netz in den Ostländern haben, aber auch holländische, deutsche oder amerikanische Banken haben in diesen Ländern ein durchaus ähnliches Netzwerk, oder sogar ein besseres Netzwerk als unsere. In den kleineren Märkten Osteuropas - der Slowakei, Sloweniens und vielleicht Ungarns - haben österreichische Banken am ehesten noch Konkurrenzvorteile.“

Generaldirektor Dr. Rottmeyer - Opel Österreich

„So lange große multinational operierende Konzerne noch keine größeren Werke in den Ostblockländern haben, wird Österreich als Ausgangsbasis, als Sprungbrett genutzt werden. Aber das ist eine Frage der Zeit. Heute benutzt man noch gerne Österreich, weil Österreich auch aus historischen Gründen Kontakt zu diesen Ländern hat.“

„In der Vorbereitungsphase kann Österreich daher immer eine gewisse Rolle als Stützpunkt spielen. Das hängt mit der traditionellen Kompetenz vergangener Jahre zusammen. Wenn der Konzern aber dann im Osten einen Stützpunkt, ein Werk hat, dann wird es selbstverständlich seine Eigenständigkeit erlangen und selbständig werden. Gleichzeitig bedarf es dann keiner weiteren unterstützenden Maßnahmen seitens österreichischer Stützpunkte. Im Rahmen der Grenzöffnungen und der EU-Integrationsbestrebungen der „neuen Länder“ im Osten hat aber Österreich eine große Chance, zu einer Art Drehscheibe auch in industriepolitischer Hinsicht zu werden.“

„Allgemein und generell als Nachteil Österreichs sehe ich das Fehlen einer Vision, welches neue Industrie-Cluster man fördern sollte, entsprechend der Cluster-Bildung in der Fahrzeugindustrie. Man sollte sich verstärkt fragen, welche Möglichkeiten da heute gegeben

sind, worauf man sich konzentrieren sollte. Wenn diese industriepolitische Vision steht, können wir sagen, das ist auch Österreichs Kompetenz in Richtung Osten.“

7. Zusammenfassung und Empfehlungen

7.1 *Stellung Österreichs als Gateway nach Osteuropa, mögliche Entwicklungsszenarien*

Dank geographischer Lage sowie langer gemeinsamer Vergangenheit – die auch heute noch die Beziehungen erleichtern – hat Österreich in Osteuropa bedeutende Wettbewerbsvorteile im Vergleich zu anderen westlichen Ländern. Auf dieser Grundlage konnte Österreich während der kommunistischen Ära eine Sonderstellung im Osten aufbauen. Diese – oft als "Brückenfunktion" bezeichnete – Rolle ist nicht nur in der überdurchschnittlichen wirtschaftlichen Verflechtung mit dieser Region erkennbar, sondern auch in der allgemein anerkannten "Ostkompetenz" Österreichs. Die hohe Wertschätzung dieser Fähigkeit kam z. B. im "Avis" der Europäischen Kommission anlässlich des österreichischen Antrags zur Aufnahme in die EU zum Ausdruck, in dem auf die großen Vorteile für die Gemeinschaft hingewiesen wird, die sie aus den Osterfahrungen Österreichs ziehen können.

Der politische Umbruch sowie der Übergang Osteuropas zur Marktwirtschaft haben das wirtschaftliche und politische Interesse des Westens an dieser Region vervielfacht. Dadurch ist auch der Standort Österreich als ein "Gateway" nach Osteuropa erheblich aufgewertet worden. Dieser Effekt wurde anfangs durch die extrem mangelhaften Infrastrukturen sowie durch die fehlenden Institutionen im Osten noch potenziert.

Mit der – schwierigen, großteils aber doch erfolgreich – fortschreitenden Transformation der Länder Osteuropas zu funktionierenden Marktwirtschaften geht aber ein großer Teil der Funktionen Österreichs und Vorteile bei den Standortfaktoren in bezug auf Osteuropa schrittweise verloren. Die Ostöffnung hat damit ein Potential für eine positive Entwicklung und Aufwertung des Standorts Österreich geschaffen, das allerdings zeitlich stark begrenzt ist. Die strategische Position Österreichs und Sonderstellung im Osten sind damit notwendige aber nicht ausreichende Bedingungen zur Verbesserung der Position Österreichs im internationalen Standortwettbewerb.

Mayerhofer (1992) sieht die Entwicklung vor allem dadurch bestimmt, ob es gelingt Österreich/Wien im Bereich hochwertiger Dienstleistungsfunktionen als Standort attraktiv zu machen und ob eine eindeutige funktionale Positionierung Österreichs als Transaktions-, Kontroll- und Entscheidungszentrum für den Osten und als Drehscheibe für den Handel mit dem Osten gelingt. Welche konkreten Chancen sich aus der Ostöffnung für die Entwicklung hochwertiger Dienstleistungen ergeben faßt *Mayerhofer* (1992) zusammen:

- Der vermehrte Außenhandel mit dem Osten schafft Nachfrage nach Dienstleistungen, die sich auf Transaktionen mit dem Osten richten.

- Durch die Investitionstätigkeit westlicher Investoren im Osten gewinnt das Angebot von spezialisierten Serviceleistungen im Bereich der Rechts-, Beratungs- und Wirtschaftsdienste an Bedeutung.
- Durch das erweiterte Produktionsnetz, auch österreichischer Direktinvestoren im Osten, steigt der Organisationsgrad der Unternehmen und schafft so ebenfalls Bedarf an unterstützenden, dispositiven Diensten.
- Der noch unterentwickelte Dienstleistungssektor in den Oststaaten und die noch geringe Wettbewerbsfähigkeit östlicher Anbieter schaffen ein weiteres Nachfragepotential für österreichische Dienstleistungen im Osten. Dadurch würde auch die Internationalisierung des österreichischen Dienstleistungssektors vorangetrieben.
- Eine besondere Stellung kommt in diesem Zusammenhang aber den Ostzentralen zu, die sich aufgrund der gegebenen Standortvorteile in Österreich ansiedeln. Verbunden mit derartigen Kontroll- und Verwaltungszentren international tätiger Unternehmen ist vor allem die Nachfrage nach hochwertigen Dienstleistungen im Verwaltungs- und Managementbereich und nach hochwertigen intermediären Dienstleistungen (z. B. internationale Finanzdienstleistungen) für die Abwicklung von internationalen Geschäften. Darüber hinaus ergibt sich ein positiver Effekt durch den für die Koordinationstätigkeit dieser Ostzentralen notwendigen Aufbau hochwertiger Telekommunikationsstrukturen zu Osteuropa.
- Studien (*Pearce - Singh, 1991*) zeigen des weiteren, daß sich dezentrale Forschung multinationaler Konzerne - vor allem Forschung, die sich auf die Adaption der Konzernprodukte und/oder der Produktionsprozesse an den lokalen Markt und Bedingungen richtet - immer stärker durchsetzt. Österreich könnte sich aufgrund des höheren Ausbildungsniveaus im Vergleich zu den Reformländern als Standort für anwendungsorientierte Forschung und Entwicklung zur Adaption von Produkten und/oder Produktionsprozessen an die Bedürfnisse Mittel- und Osteuropas etablieren.

Auch Dienstleistungen, die aus der besonderen Situation des Transformationsprozesses in Osteuropa entstanden sind, werden nach dem Wegfall der institutionellen Besonderheiten im Osten an Bedeutung verlieren. Die Aufwertung Österreichs/Wiens in der internationalen Standorthierarchie wird nur in dem Maße erfolgreich sein, wie es gelingt, die zeitlich begrenzten Standortvorteile zum Aufbau einer kritischen Masse oben beschriebener Aktivitäten zu nutzen. Nur diese kritische Masse, der auf das Ostgeschäft zugeschnittenen hochwertigen Dienstleistungen, wird es ermöglichen, daß Österreich, auch nach dem Wegfall der ursprünglichen Vorteile, ein attraktiver Standort für Verwaltungszentren und Koordinationszentren multinationaler Unternehmen bleibt und entsprechendes internationales Image aufbauen kann. Das wiederum würde auch internationale Dienstleistungsunternehmen verstärkt anziehen und das Wachstum der spezialisierten Dienstleistungen würde

selbsttragend. Gelingt dies nicht, sind die Standortvorteile aus der Ostöffnung ein zeitlich stark begrenztes Phänomen.

Auf diesen Überlegungen basierend, nennt Mayerhofer drei mögliche Entwicklungspfade für Wien, die aber für ganz Österreich gelten können:

- Österreich/Wien entwickelt sich zu einem internationalen Transaktionszentrum für Mitteleuropa;
- Österreich/Wien verbleibt in der Rolle eines überregionalen Zentrums mit Bedeutung im System mitteleuropäischer Länder/Städte;
- Österreich/Wien kommt nur die Rolle eines regionalen Zentrums in weitgehend peripherer Lage zu.

7.2 *Gegenstand der Untersuchung und die Untersuchungsschritte im Detail*

Aus österreichischer Sicht ist damit die Präsenz der Ostzentralen keineswegs nur eine Prestigeangelegenheit. Diese Einheiten bieten nicht nur Beschäftigung und Einkommen für hochqualifizierte Berufe, sondern induzieren auch die Nachfrage nach hochwertigen Dienstleistungen. In diesem Sinn stellen sie zwar ein quantitativ bescheidenes, aber mit hoher Multiplikatorfunktion ausgestattetes Element einer erwünschten Strukturanpassung der österreichischen Wirtschaft dar.

Die vorliegende Analyse untersucht die Bedeutung und den volkswirtschaftlichen Nutzen der Ostzentralen für Österreich und versucht abzuwägen, inwieweit Österreich/Wien die Chancen zur Positionierung als zentrale Schaltstelle für Osteuropaaktivitäten multinationaler Unternehmen schon bisher nutzen konnte. Die Auswertung basiert dabei auf den Direktinvestitionsstatistiken der OeNB sowie einer umfassenden schriftlichen Umfrage bei 115 vom Ausland kontrollierten österreichischen Unternehmen, von denen 74 als Ostzentralen bezeichnet werden können. Die Ergebnisse der schriftlichen Umfrage wurden zudem durch ausführliche Gespräche mit Unternehmensvertretern dreier ausgewählter Konzerne (Philips Österreich, Unilever Österreich, Opel Österreich) ergänzt.

Die *Chancen Österreichs*, zum bedeutenden *Anziehungspunkt für Headquarterfunktionen* multinationaler Unternehmen im mittel- und osteuropäischen Raum zu werden, werden in Abhängigkeit von folgenden Punkten gesehen:

- generelle Entwicklungstrends bei Direktinvestitionen und den internationalen Rahmenbedingungen für Aktivitäten multinationaler Unternehmen in Österreich in bezug auf Osteuropa;

- Strategien multinationaler Unternehmen;
- Anpassungsleistungen Österreichs, Bewertung von Standortfaktoren in Österreich durch ausländische Unternehmen und Aktionen und Strategien anderer Länder.

Der *volkswirtschaftliche Nutzen* der Ostzentralen multinationaler Unternehmen für Österreich ist abhängig von:

- den Beschäftigungs- und Wertschöpfungseffekten sowie der Performance hinsichtlich verschiedener „Leistungsindikatoren“, wie Produktivität, Exportquote, Beschäftigungsstruktur sowie Lohnniveau,
- den Lieferverflechtungen mit der österreichischen Industrie und
- dem Technologietransfer und den Forschungs- und Entwicklungsleistungen sowie dem Beitrag zur rascheren Anwendung und Diffusion technischen und organisatorischen Wissens (spill-over, externe Effekte).

7.3 *Ergebnisse der Evaluierung*

7.3.1 Generelle Entwicklungstrends bei Direktinvestitionen und internationale Rahmenbedingungen für Aktivitäten multinationaler Unternehmen in Österreich in bezug auf Osteuropa

(1) Aus der Sicht der Unternehmen dienen Direktinvestitionen der Erschließung und Sicherung neuer Märkte sowie insbesondere der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit. Infolge der Globalisierung der Weltwirtschaft müssen sich Unternehmen nicht nur im Export sondern auch auf ihren Märkten im Inland einer wachsenden Konkurrenz stellen. Um in diesem Wettbewerb bestehen zu können, müssen vermehrt auch kleinere und mittlere Unternehmen Internationalisierungsstrategien verfolgen.

(2) Volkswirtschaftlich sind Direktinvestitionen im Ausland ein wichtiges Instrument zur Ergänzung und Förderung der traditionellen Exporte. Die Nutzung niedriger Produktionskosten im Ausland verbessert die internationale Wettbewerbsfähigkeit des investierenden Landes. Durch Direktinvestitionen im Ausland werden oft auch kurzfristig positive wirtschaftliche Impulse ausgelöst, z. B. durch den Export von Investitionsgütern oder Zulieferungen an die ausländischen Tochterunternehmen.

(3) In der Wirtschaftspolitik fand in bezug auf grenzüberschreitende Direktinvestitionen ein bemerkenswerter Wandel statt: Während noch vor nicht allzu langer Zeit aktive Direktinvestitionen im Ausland als „Ausverkauf von Arbeitsplätzen“ abgelehnt wurden und passive Direktinvestitionen aus verschiedenen Gründen negativ beurteilt wurden („Ausverkauf“

an das Ausland, Einschränkung des wirtschaftspolitischen Gestaltungsspielraums), werden heute sowohl aktive als auch passive Direktinvestitionen von den meisten Ländern gefördert.

(4) EU-Osterweiterung: Die EU ist, nach anfänglichem Zögern, zur Ansicht gekommen, daß ihren langfristigen Interessen am besten durch eine Aufnahme der Länder Osteuropas gedient ist. Voraussetzung ist, daß eine Integrationsfähigkeit der beitragswilligen Oststaaten gegeben ist, sowie eine Lösung der Kostenfrage zustande kommt.

(5) Grenzüberschreitende Direktinvestitionen sind zu einem wichtigen Element der internationalen Wirtschaft geworden. Die weltweiten Direktinvestitionsströme (Neuinvestitionen) werden auf 204 Mrd. \$ im Jahr 1994 geschätzt, die Direktinvestitionsbestände auf 2.337 Mrd. \$. Die Direktinvestitionen aus dem Ausland belaufen sich in der Weltwirtschaft auf etwa 3½% der gesamten Brutto-Anlageinvestitionen, in Westeuropa auf 5½%. Der Großteil der grenzüberschreitenden Direktinvestitionsströme und -bestände entfällt weiterhin auf Anlagen in den Industriestaaten, doch nimmt die Bedeutung der Entwicklungsländer zu. Ihr Anteil ist von 15% im Jahr 1990 auf fast 40% 1994 gestiegen. Die Oststaaten stellen auf diesem Gebiet einen „Newcomer“ dar, konnten aber 1994 immerhin etwa 4% der weltweiten Direktinvestitionen in Anspruch nehmen.

(6) Der Gesamtwert der ausländischen Direktinvestitionen (Neuinvestitionen) in den Oststaaten im Jahr 1992 wird auf 5,6 Mrd. \$, im Jahr 1994 auf 7,9 Mrd. \$ geschätzt. Der Großteil (4,6 Mrd. \$ bzw. 59% im Jahr 1994) war für Ost-Mitteuropa bestimmt. Der Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in den Oststaaten hat 1994 etwa 28 Mrd. \$ erreicht. Auch von den Beständen entfielen etwa 60% (16,9 Mrd. \$) auf Ost-Mitteuropa, weitere 21% auf die Nachfolgestaaten der Sowjetunion und 15% auf Südosteuropa. Der wichtigste westliche Investor im Osten war Deutschland, auf den ein Fünftel aller westlichen Investitionen entfiel, gefolgt von den USA (15%) und Österreich (13½%). Etwa 70% aller Investitionsvorhaben in den Oststaaten sind für die Industrie, 30% für Dienstleistungen bestimmt. Im Industriebereich steht die Elektronik mit 11½% an erster Stelle, gefolgt von der Nahrungsmittelindustrie sowie von Projekten bei der Gewinnung von Roh- und Brennstoffen. Genauere Statistiken für Ost-Mitteuropa zeigen, daß etwa 60% der Direktinvestitionen auf die Industrie, 32% auf Dienstleistungen und 8% auf sonstige Bereiche entfallen. Im Industriebereich sind Konsum- und Investitionsgüter (einschließlich Fahrzeuge) zu jeweils etwa der Hälfte beteiligt. Auf Investitionen für Transporteinrichtungen und den Maschinenbau entfallen etwa 17½%, auf die Nahrungsmittelindustrie 15½%. Im Dienstleistungssektor dominieren der Handel (Anteil 12%) sowie Banken und Versicherungen (8%).

(7) Österreichs Unternehmen zählten zu den ersten, die bereits in den siebziger Jahren die Möglichkeiten für Direktinvestitionen in Osteuropa nützten. Bis zum politischen Umbruch im Jahr 1989 blieben allerdings die österreichischen Kapitalanlagen in den Oststaaten gering. Im Jahr 1990 vergrößerte sich der österreichische Investitionsstrom in die Oststaaten sprunghaft

auf 4,8 Mrd. S, 1991 nahm er weiter auf etwa 6 Mrd. S zu und hat sich in den Folgejahren auf etwa diesem Niveau stabilisiert. Der Bestand an österreichischen Direktinvestitionen in den Oststaaten erreichte Ende 1993 19,4 Mrd. S und kann für 1994 auf 24 Mrd. S geschätzt werden. Der Anteil Österreichs an den Kapitalbeständen in den Oststaaten erreichte 1994 10%, an der Zahl gemessen 8%. Bei den Neuinvestitionen partizipierte Österreich 1994 mit 7,5%. In Ost-Mitteleuropa entfielen auf Österreich etwa 12% des Investitionskapitals und 14% der Zahl der Projekte (alle Berechnungen aufgrund von Partnerlandstatistiken).

7.3.2 Strategien multinationaler Unternehmen

(1) Der sogenannte eklektische Ansatz von Dunning, der auch als OLI-Paradigma¹³⁾ bezeichnet wird, gilt heute vielfach als „state of the art“-Ansatz zur Erklärung des Entstehens multinationaler Unternehmen. Drei Bedingungen entscheiden nach diesem Ansatz darüber, ob ein Unternehmen die Errichtung einer Tochter im Ausland den Alternativen Export oder Verkauf von Lizenzen an ausländische Unternehmer als Internalisierungsstrategie vorzieht: unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile gegenüber den Konkurrenten im Ausland, Internalisierungsvorteile und Standortvorteile des Ziellands der Direktinvestition. Die Wettbewerbsvorteile können dabei durch technologisches Know-how über Produktionsprozesse, spezielles Design, Marketing, Reputation, ein effizientes Vertriebsnetz, Humankapital usw. gegeben sein (sogenannte intangible Güter). Internalisierungsvorteile bestehen dann, wenn für ein Unternehmen der Anreiz besteht, Wettbewerbsvorteile (intangible Güter) innerhalb der eigenen Organisation zu verwerten und Markttransaktionen vorzuziehen. Internalisierungsvorteile ergeben sich bei intangiblen Gütern vor allem durch deren Charakter eines öffentlichen Gutes, die Unsicherheit über den Wert des angebotenen (intangiblen) Gutes und durch Schwierigkeiten bei der Spezifikation des Gutes, wenn kein ausreichender Patentschutz gegeben ist. Standortvorteile bestehen aus einem ganzen Bündel von Faktoren. Niedrige Produktionskosten zählen ebenso dazu, wie Handelschranken, Unternehmensbesteuerung, Subventionen, Wettbewerbsverhältnisse, Marktgröße und vieles mehr.

(2) Als verschiedene Motive für Direktinvestitionen gelten nach Dunning:

- marktorientierte Direktinvestitionen,
- ressourcenorientierte Direktinvestitionen,
 - Orientierung an physischen Ressourcen (Roh- und Brennstoffe),
 - Orientierung an motivierter, billiger Arbeitskraft,

¹³⁾ OLI steht als Abkürzung für „Ownership, Location, Internalisation Advantages“

- Orientierung an der Möglichkeit, Technologie-, Management- und Marketingkenntnisse zu erwerben,
- effizienzorientierte Direktinvestitionen und
- an strategischen Positionen orientierte Direktinvestitionen.

(3) Vor allem große Unternehmen werden durch die Globalisierung der Wirtschaft und durch Verbesserungen in der Telekommunikation und im Transportsystem in die Lage versetzt, ihr Standortnetz auf globaler Ebene zu optimieren. Die gleichen Faktoren erlauben auch die verstärkte räumliche Trennung von Unternehmensfunktionen, sodaß nicht mehr ganze Unternehmen, sondern nur noch einzelne betriebliche Funktionen (Teilproduktionen, Headquarterfunktionen, Vertriebs- oder Finanzfunktionen) an optimale Standorte wandern. Regionale Unterschiede in den Standortbedingungen werden unter diesen Rahmenbedingungen in einer Art Standort-Arbitrage genutzt, steigern den Wettbewerb der Standorte und fördern damit eine immer stärkere funktionale Spezialisierung der Teilregionen (Mayerhofer, 1995).

(4) Begleitet wird dies durch einen Wandel in den industriellen Produktionsmethoden und der Fertigungsorganisation. Massenproduktion und vertikal integrierte Produktionsformen werden durch flexible Spezialisierung abgelöst, der Großbetrieb von der räumlichen Vernetzung „flexibel spezialisierter“ Unternehmen. Die Veränderungen ermöglichen eine bessere Anpassung an Marktsignale, exaktere Ablaufplanung und tiefere Spezialisierung, die die Innovations- und Entwicklungsfähigkeit steigern. Auch multinationale Unternehmen passen ihre Organisationsstrukturen an dieses neue Paradigma an. Diese Entwicklungen fördern auch eine Dezentralisierung von Entscheidungsstrukturen.

(5) Große transnationale Unternehmen beschaffen immer stärker nicht nur Komponenten, sondern auch Forschungsergebnisse weltweit und lagern sogar ihre Forschungsabteilungen nach bestimmte Kriterien aus. Bei verkürzten Produktlebenszyklen kommt der Interaktion mit den Kunden immer mehr Bedeutung zu, und dezentrale Forschung und Entwicklung zur Anpassung von Produkten und Produktionsprozessen an den lokalen Markt setzt sich gerade deshalb bei multinationalen Großunternehmen immer stärker durch.

7.3.3 Eigene Anpassungsleistungen und die Bewertung österreichischer Standortfaktoren

7.3.3.1 Ergebnisse diverser Umfragen

(1) Eine erste Orientierung über die Attraktivität verschiedener Standorte bieten nationale Gesamtindikatoren. Besonders häufig werden dabei die Bewertungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit (World Economic Forum) sowie die Länderratings von Institutional

Investor und Euromoney herangezogen. Bei all diesen Indikatoren schneidet Österreich relativ gut ab, wobei die Bewertung der eher stabilitätsorientierten Indikatoren des Institutional Investor und Euromoney besser ist, als jene der eher dynamischen Wettbewerbsindikatoren. Auch für Großstädte liegen verschiedene Bewertungsschemata vor. Zu den herangezogenen zählt jenes von Healey & Baker. Bei diesem Vergleich schneidet Wien nicht allzu gut ab. Im Jahr 1990 lag es unter knapp 30 europäischen Städten erst auf dem 20. Rang. In den folgenden Jahren hat sich die Bewertung etwas verschlechtert. Erst 1995 konnte Wien das verlorene Terrain wieder gutmachen und nahm den 20. Rang ein.

(2) Eine besonders wichtige Komponente der Standortqualität ist das Angebot finanzieller Dienstleistungen. Die meisten Untersuchungen kommen zum Schluß, daß Wien nur als regionaler Finanzplatz von Bedeutung ist, daß aber die Ostöffnung die Chancen der Stadt verbessert hat.

(3) Eine deutsche Studie kommt in bezug auf den Standort Wien zu folgenden Schlußfolgerungen:

- Die Ostöffnung und die Entscheidung zum EU-Beitritt sind Auslöser von Veränderungsprozessen, die aber ambivalent zu bewerten sind. Wien gewinnt als Standort von Headquartern für Osteuropa zwar an Bedeutung, ist aber nur einer von mehreren Playern, neben Berlin, anderen deutschen Standorten, Budapest, Prag etc. Die historische Verflechtung mit dem Osten Europas machten sich in diesem Zusammenhang positiv bemerkbar.
- Wien hat im Vergleich mit anderen international bedeutenden Wirtschaftsstandorten auch eine Reihe von Defiziten bei harten Standortfaktoren und in der Wirtschaftsstruktur. Es handelt sich vor allem um den geringen Anteil von produktionsnahen und im internationalen Geschäft spezialisierten Dienstleistungen, die geringe Innovationsfähigkeit und Orientierung der Industrie und die geringe Exportbasis.
- Wien hat in der Außenwirkung kein Bild als international bedeutender Standort. Dies hat seine Ursachen u. a. darin, daß Wien weder mit bestimmten Produkten noch mit international bedeutenden Unternehmen in Verbindung gebracht wird.

7.3.3.2 *Ergebnisse der WIFO-Umfrage*

(4) In der im Rahmen dieser Studie durchgeführten WIFO-Umfrage wurden Unternehmen zur Bewertung von Faktoren Österreichs als Standort für Ostzentralen aufgefordert. Die Umfrage zeigt insgesamt einen Bias zu eher guten Bewertungen, was sich auch aus der speziellen Fragestellung heraus ergeben haben könnte, da einige der Standortfaktoren (z. B. Transportinfrastruktur, Telekommunikationseinrichtungen, Zulieferanten, Forschungs- und Entwicklungskapazität) direkt im Vergleich zu Osteuropa beurteilt wurden. Im Vergleich mit

westeuropäischen Staaten wäre die Bewertung der Standortfaktoren vielleicht etwas negativer ausgefallen.

(5) Die besten Einzelbewertungen verzeichnen die Faktoren Zugang zum Ostmarkt, Ausbildung der Arbeitskräfte, Informationsbeschaffung, Straßennetz sowie Kultur und Freizeit. Die Nähe zu den Ostmärkten und die Ausbildung der Arbeitskräfte werden auch als die eindeutig wichtigsten Vorteile Österreichs gewertet, an der dritten und vierten Stelle der Reihung wichtigster Vorteile stehen Informationsbeschaffung und die Transportinfrastruktur.

(6) Eher schlecht beurteilt werden Bürokratie und Entscheidungswege, Arbeitsbewilligungen für Nicht-EU-Bürger sowie Lebenshaltungskosten. Auch bei der Förderungspolitik und den steuerlichen Aspekten tendieren die Unternehmen zu einer eher schlechten Bewertung. Diese Faktoren, insbesondere aber Bürokratie und Förderungspolitik, wurden auch als die wichtigsten Nachteile Österreichs bezeichnet.

(7) Insgesamt bestätigen die Bewertungen der Standortfaktoren in der WIFO-Umfrage in Kombination mit den anderen zitierten Studien den Eindruck, daß Österreich gegenwärtig vor allem aus dem Vorteil der geographischen Nähe zu den Ostmärkten profitiert sowie aus Vorteilen bei Standortfaktoren, die mit der Annäherung der Reformländer an das westliche Wirtschaftssystem schrittweise verlorengehen könnten. Dieses Bild bestätigt sich auch in den persönlichen Gesprächen mit Unternehmensvertretern österreichischer Tochtergesellschaften multinationaler Konzerne.

Ungünstig ist in diesem Zusammenhang vor allem die noch immer schwache Position bei produktionsnahen Dienstleistungen und bei auf internationale Geschäfte spezialisierten Diensten, die aber zu den wesentlichsten Angebotsfaktoren eines hochwertigen Verwaltungszentrums zählen. Defizite zeigen sich auch noch im Image Österreichs/Wiens als internationales Geschäftszentrum. Zwar hat Österreich durch die Ansiedlung von Ostzentralen bedeutender multinationaler Unternehmen eine Aufwertung in der internationalen Standorthierarchie erfahren, aber anscheinend ist sowohl bei Headquarterfunktionen als auch bei den unterstützenden Dienstleistungen noch nicht jene kritische Masse erreicht, die zum Aufbau eines entsprechenden Images erforderlich ist. Dazu gehört auch, daß Imageprobleme suboptimaler Abläufe im Verwaltungsbereich (Bürokratie) sowie hinsichtlich der Arbeitsbewilligungsverfahren für Ausländer abgebaut werden.

(8) Positiv für die Erlangung einer Zentrumsfunktion wirkt sich die gute Bewertung der Informationskapazitäten Österreichs in bezug auf Osteuropa („Informationsbeschaffung“) aus. Informationen über die Gegebenheiten im Osten stellen einen der wichtigsten Standortvorteile Österreichs dar und werden von den ausländischen Töchtern multinationaler Unternehmen auch so gewertet. Entscheidend ist in diesem Zusammenhang vor allem ein dichtes Netz an Ostkontakten österreichischer Unternehmen und Institutionen, die dadurch immer weiteres und tieferes Wissen über die angrenzenden Märkte akkumulieren können. Günstig wirkt sich hier

vor allem der relativ hohe Anteil österreichischer Unternehmen an den ausländischen Direktinvestitionen in den Nachbarstaaten aus. Als zukunftsorientiert in bezug auf den Standort Österreich dürfte sich dabei vor allem die starke Position bei den Finanzdienstleistungen erweisen.

Eine besondere Stellung kommt in diesem Zusammenhang aber auch den in Österreich ansässigen "Ostzentralen" multinationaler Unternehmen zu. Die Ansiedlungen dieser, auf die Bearbeitung der Ostmärkte ausgerichteten Einheiten, ist eine direkte Funktion der (tatsächlichen bzw. der wahrgenommenen) "Ostkompetenz" Österreichs. Zum anderen ist aber eine (steigende) Inanspruchnahme des Standorts Österreich/Wien durch multinationale Unternehmen ein besonders einleuchtender Beweis der Wertschätzung der österreichischen Ostkompetenz. Es gilt auch hier: "Wo Tauben sind, dort fliegen Tauben zu."

7.3.4 Gesamtwirtschaftliche Bedeutung und Funktionen von Ostzentralen in Österreich

7.3.4.1 OeNB-Erhebung über Direktinvestitionen 1993

(1) Hinweise über die gesamtwirtschaftliche Bedeutung regionaler Headquarter multinationaler Unternehmen können der OeNB-Erhebung über Direktinvestitionen im Jahr 1993 entnommen werden. Ausländische Unternehmen waren im Jahr 1993 mit einem Kapital von 62,5 Mrd. S an insgesamt 2.204 Unternehmen in Österreich beteiligt. Von diesen hielten 156 Unternehmen (7%) wieder Anteile an Unternehmen im Ausland und können so annähernd als regionale Headquarter multinationaler Unternehmen mit Sitz in Österreich bezeichnet werden. Das Nominalkapital der regionalen Headquarter belief sich auf 22,3 Mrd. S, was einem Anteil von 35% an allen passiven Direktinvestitionen entspricht. Ausländische Unternehmen waren am Nominalkapital der regionalen Headquarter mit zwei Dritteln, österreichische Firmen mit etwa einem Drittel beteiligt. Die 81.900 Beschäftigten repräsentierten 32% der Arbeitskräfte in österreichischen Unternehmen mit Auslandsbeteiligung.

Die österreichischen regionalen Headquarter waren an insgesamt 320 Unternehmen im Ausland mit einem Kapital von 13,4 Mrd. S beteiligt. Dies entspricht etwa einem Fünftel aller Tochtergesellschaften österreichischer Unternehmen im Ausland.

(2) Insgesamt 85 der 156 Töchter ausländischer Unternehmen mit wiederum eigenen Kapitalbeteiligungen können als Ostzentralen bezeichnet werden. Das Nominalkapital der österreichischen Ostzentralen erreichte insgesamt 12,1 Mrd. S, davon befanden sich 9,2 Mrd. S (76%) in ausländischem Besitz. In den 85 Ostzentralen waren 43.100 Personen beschäftigt. Diese Ostzentralen waren an insgesamt 150 Unternehmen in den Oststaaten mit einem Nominalkapital von 9,9 Mrd. S und 26.500 Beschäftigten beteiligt. Das Nominalkapital von

Unternehmen im Osten, an denen österreichische Ostzentralen beteiligt sind, erreichte 9,9 Mrd. S.

(4) Auf die regionalen Headquarter mit Direktinvestitionen im Osten (Ostzentralen) entfiel jeweils etwa die Hälfte der Anzahl, der Beschäftigten und des Kapitals aller regionalen Headquarter. Vom gesamten Auslandsbestand der österreichischen regionalen Headquarter entfiel ebenfalls die Hälfte auf Beteiligungen im Osten. Gleichzeitig repräsentieren die Beschäftigten in den Ostzentralen rund 15% aller Beschäftigten in Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung. Das Nominalkapital der Ostzentralen entspricht einem Anteil von 20% und die Anzahl einem Anteil von 5%.

(5) Entsprechende Auswertungen für Vergleichsjahre sind leider nicht möglich, dennoch zeigen die Ergebnisse für das Jahr 1993, daß die regionalen Headquarter multinationaler Unternehmen für Osteuropa einen nicht unbedeutenden Faktor für die österreichische Wirtschaft darstellen. Berücksichtigt werden muß, daß obige Zahlen nur einen Teil der Ostzentralen einschließen, der neben anderen Abgrenzungskriterien (Beteiligung von mindestens 10%, investiertes Nominalkapital von mindestens 1 Mill. S) nur jene Headquarter umfaßt, die selbst wieder Beteiligungen im Osten halten.

7.3.4.2 WIFO-Umfrage

(6) Weitere Hinweise über die Bedeutung, Funktion und die Beziehung der Zentralen multinationaler Unternehmen zu Osteuropa liefern die Ergebnisse der WIFO-Umfrage bei Auslandsunternehmen in Österreich. Der Begriff der „Ostzentrale“ wurde in der Umfrage weiter gezogen und schließt auch Unternehmen ein, die für den Gesamtkonzern Ostfunktionen übernehmen, ohne aber selbst Kapitalbeteiligungen an Tochtergesellschaften zu halten.

(7) Österreich übernimmt die Rolle eines Zentrums für Osteuropa vorwiegend für die vier angrenzenden Staaten Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien, ohne eindeutige Konzentration der Funktion auf eines der Länder, wie dies bei den österreichischen Direktinvestitionen im Osten und den Ostexporten für Ungarn der Fall ist. Zugleich haben südosteuropäische Länder ein größeres Gewicht als bei den Exporten und Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen.

(8) In rund zwei Dritteln der antwortenden Unternehmen wurde die österreichische Niederlassung nach der Ostöffnung zur zentralen Stelle für die Bearbeitung der Ostmärkte. Der Aufbau bzw. die Aufwertung zum Zentrum für den Osten erfolgte bei den meisten Unternehmen im Jahr 1990. Aus einem Vergleich der Phase unmittelbar nach der Ostöffnung (1990 bis 1992) mit der Phase seit 1993 zeigt sich, daß die Zahl der Betriebe, die sich in Österreich als Ostzentralen ansiedeln bzw. zu Ostzentralen aufgewertet werden, eher verringerte. Das könnte

als erstes Warnsignal einer abnehmenden Attraktivität des Standorts Österreich als Kontroll- und Entscheidungszentrum für den Osten gesehen werden.

(9) Als Standorte für Ostzentralen außerhalb Österreichs kommen am ehesten andere europäische Staaten (meistens Deutschland) in Frage, kaum Standorte im Osten selbst. Die Umfrageergebnisse brachten nur 2 Unternehmen hervor, die die Zentrumsfunktion für Osteuropa aufgrund einer Änderung der Konzernstrategie wieder aufgeben mußten.

(10) Der Großteil (67%) der Direktinvestitionen der befragten Unternehmen in den Oststaaten sind Neugründungen (greenfield investments), 18% entfallen auf Beteiligungen, 15% auf vollständige Übernahmen. Den Erwartungen entsprechend wurden Neugründungen vor allem im Dienstleistungsbereich, im Handel und in der technischen Verarbeitungsgüterindustrie bevorzugt, Bereiche, die während des kommunistischen Regimes der Staaten besonders vernachlässigt wurden.

(11) Der größere Teil der österreichischen Ostzentralen multinationaler Unternehmen übernimmt Osteuropaaufgaben und übt Kontrollfunktionen gegenüber den Tochterunternehmen in den Oststaaten aus, ohne dabei einen Anteil am Gesellschaftskapital dieser Unternehmen zu halten. Dies gilt einerseits insbesondere für die Töchter in Polen, Rußland und in der GUS sowie andererseits für Osttöchter von Konzernen mit Stammsitz in Übersee (vorwiegend USA). Die Höhe des Kapitalanteils kann Aufschluß über das Ausmaß selbständiger Entscheidungs- und Einflußmöglichkeiten auf das Tochterunternehmen geben. Die Resultate der Umfrage decken sich hier auch mit den Ergebnissen empirischer Studien, wonach vor allem Unternehmen aus den USA stärker als europäische Konzerne zentralisiert sind, und vor allem bei jungen Tochterunternehmen in unsicheren Märkten (wie in Rußland oder der GUS) das Mutterunternehmen Entscheidungen nicht gerne aus der Hand gibt.

(12) Die von den österreichischen Ostzentralen geleiteten Osttöchter beschäftigen im Durchschnitt 150 Personen. Regional gibt es kaum Unterschiede, aus der Reihe fallen aber Kroatien und die GUS mit durchschnittlich 25 Beschäftigten je Unternehmen. Es handelt sich dabei vor allem um kleinere Vertriebs- bzw. Servicegesellschaften. Vertriebs- und Serviceaufgaben überwiegen aber auch bei den übrigen Niederlassungen in den Oststaaten. Ein Anteil von 60% der von Österreich aus geleiteten Osttöchter ist im Vertrieb tätig, 32% übernehmen Serviceleistungen für den Konzern, nur 8% produzieren selbst. Nicht ressourcenorientierte Motive (niedrige Produktionskosten, billige Rohstoffe) scheinen daher bei der Investitionsentscheidung im Osten im Vordergrund zu stehen, sondern die Markterschließung.

(13) Österreich war bisher nie ein bedeutender Standort für hochwertige Verwaltungsaufgaben oder Forschungs- und Entwicklungsfunktionen multinationaler Konzerne. Die Ostöffnung hat die Situation Österreichs in dieser Hinsicht verbessert. Die hier ansässigen Ostzentralen übernehmen die Steuerung wichtiger Unternehmensfunktionen für Osteuropa, der Großteil

spielt innerhalb der Konzernhierarchie die Rolle eines Verwaltungszentrums, das die Aktivitäten des Konzerns im mitteleuropäischen Raum koordiniert und kontrolliert. In den meisten Ostzentralen wurden das Management und die Verwaltung ausgebaut, die Hälfte der Ostzentralen gibt an, daß die Kompetenzen für die strategische Planung ausgeweitet wurden. Daneben zählen die Steuerung des Marketings, der Kundenbetreuung und des Vertriebs zu den wichtigsten Verantwortungsbereichen der österreichischen Ostzentralen.

(14) Interessante Unterschiede im Umfang und in der Reichweite von Funktionen der österreichischen Niederlassung ergeben sich aus einem Vergleich der österreichischen Ostzentralen mit europäischer Mutter mit den Ostzentralen mit einer „Übersee“-Mutter. In Konzernen mit Stammsitz in Übersee sind die österreichischen Ostzentralen in der Mehrzahl (63,2%) selbst wiederum einer regionalen Zentrale (Europazentrale) unterstellt und damit in der Konzernhierarchie „weiter unten“. Dabei übernimmt die Europazentrale in diesen Fällen teilweise Funktionen, die von Unternehmen, die der Mutter direkt unterstellt sind, in größerem Umfang selbst wahrgenommen werden. Darüber hinaus hat der Verantwortungsbereich der in Österreich ansässigen Ostzentralen europäischer Konzerne eine größere Reichweite. Mehr als die Ostzentralen der Konzerne aus Übersee üben diese Europafunktionen bzw. internationale Funktionen aus.

(15) Der EU-Beitritt Österreichs hatte in etwas mehr als der Hälfte der österreichischen Zentralen keinerlei Auswirkungen auf deren Stellung im Konzernverbund. Für immerhin 40% bedeutete die Teilnahme Österreichs am Binnenmarkt der EU eine Aufwertung des eigenen Unternehmens zusätzlich zur Ostöffnung.

(16) Fast 70% der Ostzentralen verbinden mit dem wirtschaftlichen Aufholen der Oststaaten die Erwartung einer weiteren Aufwertung des eigenen Unternehmens in Österreich. Eine „Verselbständigung“ der Töchter, oder ein Abwandern der Zentralen in eines der Länder im Osten werden nur von 13,5% als Möglichkeit angegeben. Die Ergebnisse aus der Standortbeurteilung sowie der eher pessimistische Grundton in den persönlichen Gesprächen mit Unternehmensvertretern der österreichischen Töchter multinationaler Konzerne warnen jedoch davor, daraus ein zu optimistisches Bild zu malen.

(17) In der Frage nach den Auswirkungen eines Beitritts einiger Oststaaten zur EU halten sich Zentralen, die eine Aufwertung der Stellung der österreichischen Niederlassung erwarten, und Zentren, die keine Änderung voraussehen, die Waage.

7.3.5 Der volkswirtschaftliche Nutzen österreichischer Ostzentralen für Österreich

(1) Die Zentralen multinationaler Unternehmen bieten Beschäftigung für hochqualifizierte Dienstleistungsberufe, sie sind überdies zumeist mit Forschungs- und Entwicklungsabteilungen

verbunden und wichtige Technologieproduzenten. Zumindest ebenso wichtig ist aber die Nachfrage dieser Zentralen nach spezialisierten Dienstleistungen (Finanz-, Beratungs- und Rechtsdienste), die oft die Grundlage für entsprechende Agglomerationen sind. Große multinationale Unternehmen haben ihren Sitz überwiegend in großen Ländern. Österreich hat kein bedeutendes, multinationales Unternehmen. Die Chancen, daß diese Lücke in Zukunft geschlossen werden könnte, sind nicht allzu groß. Die für Österreich typische Unternehmensstruktur kleiner und mittlerer Einheiten hat sich zwar im allgemeinen bewährt, sie ist aber für den Ausbau hochwertiger Dienstleistungen nicht immer förderlich. Die Ansiedlung regionaler Headquarter kann eine Ersatzlösung für das Fehlen großer österreichischer Multis sein und damit einen wichtigen volkswirtschaftlichen Beitrag zur Strukturverbesserung und Modernisierung der österreichischen Wirtschaft leisten, aber vor allem eine Entwicklung Österreichs zu einem wichtigen Standort für hochwertige Dienstleistungsfunktionen („Transaktionszentrum für Mitteleuropa“) unterstützen.

7.3.5.1 WIFO-Umfrage

(2) Ein positiver Beitrag zur österreichischen Wirtschaft zeigt sich aus der Umfrage in der überdurchschnittlichen Performance der österreichischen Ostzentralen hinsichtlich verschiedener Leistungsindikatoren: Die Produktivität (Umsatz ohne MwSt je Beschäftigten) der Ostzentralen liegt mit 3,8 Mill. S doppelt so hoch wie der Durchschnitt der österreichischen Industrie. Der Beschäftigungsanteil hochqualifizierter Dienstleistungen liegt mit 13% im Durchschnitt der befragten Ostzentralen deutlich über dem Dienstleistungsanteil von 1,5% in den sonstigen Auslandsunternehmen (Nicht-Ostzentralen) in der Umfrage. Der hohe Anteil hochqualifizierter Dienstleistungsberufe in den österreichischen Ostzentralen und die hohe Produktivität schlagen sich auch im Lohnniveau deutlich nieder: Der Personalaufwand je Beschäftigten liegt im Durchschnitt der Industrie bei rund 300.000 S und im Durchschnitt der Ostzentralen aber bei fast 500.000 S. Die Exportquote der Ostzentralen in der Industrie ist mit 54% nur geringfügig höher als der Durchschnitt der Industrie (52%). Als „Verwaltungs- und Kontrollzentrum“ sind diese Unternehmen im Durchschnitt weniger selbst im Export tätig. Nimmt man nur jene Unternehmen, deren Aktivitätsschwerpunkt überwiegend in der Produktion liegt, so errechnet sich auch bei den Ostzentralen eine deutlich höhere Exportquote von fast 80%, sodaß auch hier durch die relativ hohe Exporttätigkeit positive Impulse für die österreichische Volkswirtschaft zu erwarten sind.

(3) Die positiven volkswirtschaftlichen Effekte von Auslandsinvestitionen hängen vor allem vom Ausmaß der externen Effekte oder „spill-overs“ auf die österreichische Industrie ab, die die raschere Diffusion und Anwendung von technologischem und organisatorischem Wissen bewirken. Wichtig ist dabei nicht nur der Ausbildungseffekt für Beschäftigte in ausländischen Unternehmen, sondern vor allem auch die über intensive Verflechtung und Kooperation ausgeübte Erziehungsfunktion für die heimische Zulieferindustrie hinsichtlich Qualitätsmanagement, Beschaffung (sourcing) von Rohmaterialien und Komponenten,

technischem Wissen, Lieferbedingungen und Flexibilität. Die Umfrageergebnisse zeigen in diesem Zusammenhang aber einige Schwachstellen auf:

- Der Anteil von Vorleistungen (Bezug von Zwischenprodukten, Dienstleistungen aller Art) am Umsatz des Unternehmens ist bei Ostzentralen im Industriesektor mit 85% zwar deutlich höher als im Industriedurchschnitt (rund 51%), allerdings weist nur etwa ein Viertel der Auslandsunternehmen eine intensivere Verflechtung mit der österreichischen Wirtschaft auf. Die Vorleistungskäufe aus Österreich machen rund 22% des Umsatzes der Ostzentralen aus. Der Dienstleistungsanteil bei den Zukäufen aus dem Inland beträgt bei Ostzentralen dabei rund 19%.
- Die heimische Industrie spielt nur eine geringe Rolle in der Zulieferung von spezialisierten Produkten mit hohem Technologieniveau. Darüber hinaus werden von den Ostzentralen kaum österreichische Forschungs- und Entwicklungsleistungen nachgefragt.
- Die Unternehmen der Umfrage, die Leistungen überwiegend aus dem Ausland zukaufen, geben als Grund vor allem die konzerninterne Beschaffungsstrategie an. In einer Branchengliederung der Antworten ist in der technischen Verarbeitungsgüterindustrie das fehlende inländische Angebot eine ebenso wichtige Erklärung, in der chemischen Industrie ist sie sogar die wichtigste.

(4) Technischer Fortschritt ist eine der wichtigsten Voraussetzungen erfolgreichen Wirtschaftens. Multinationale Unternehmen leisten einen wichtigen Beitrag zum Entstehen und zur Verbreitung von technischem Fortschritt. In der Umfrage zu dieser Studie wurde nicht explizit auf die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Töchter multinationaler Unternehmen eingegangen, sie zeigt aber, daß rund 40% der österreichischen Ostzentralen eigene Forschungs- und Entwicklungsleistungen durchführen, 20% haben dabei sogar konzernweite Kompetenz, 3% für die Region Österreich/Westeuropa/Osteuropa, 10% für Österreich und den Osten. Mehr Aufschluß über F&E-Aktivitäten und die Innovationstätigkeit ausländischer Tochterunternehmen (nicht unbedingt Ostzentralen) in Österreich gibt eine Sonderauswertung des WIFO Technologie- und Innovationstests 1990 (*Pichl, 1993*). Diese zeigt,

- daß die Verwertung von F&E-Ergebnissen kaum firmenextern erfolgt, der Technologietransfer damit primär innerhalb des Konzerns erfolgt. Der Transfer in die österreichische Industrie ist daher eher gering zu veranschlagen;
- daß Auslandstöchter relativ häufig die mangelnde Kooperationsbereitschaft der Lieferanten als wichtiges Innovationshemmnis sehen. Auch hier dürfte sich also die mangelnde Vernetzung von ausländischen und inländischen Unternehmen in Österreich widerspiegeln. Auf Vernetzungsprobleme mit inländischen Zulieferern deutet auch das Ergebnis hin, daß die Beschaffung von ausländischen Tochterunternehmen in Österreich als die zentrale Schwachstelle im Wettbewerb gesehen wird. Die unzureichende

Verflechtung stellt eine wichtige Behinderung für einen Technologietransfer nach Österreich dar.

7.4 *Empfehlungen*

7.4.1 **Vorbemerkung**

Österreich hat gegenwärtig bedeutende Vorteile bei Standortfaktoren in bezug auf Osteuropa aufzuweisen, die aber mit der Transformation der Region zu einem marktwirtschaftlichen System schrittweise verlorengehen. Um die Rolle als Transaktionszentrum für Osteuropa zu erreichen und langfristig zu erhalten, muß Österreich die Gunst der Stunde nutzen, um jene kritische Masse an Dienstleistungsaktivitäten und Headquarterfunktionen in bezug auf Osteuropa zu erreichen, die es erlaubt, aus dieser Ballung von spezialisierten Dienstleistungen und Headquarterfunktionen neue Standortvorteile aufzubauen (*Mayerhofer* 1992, 1995). Die Hoffnung gründet sich auf Agglomerationsvorteile, auf die Existenz von sogenannten „external economies of scale“. Diese schaffen innerhalb der räumlichen Ballung Vorteile aus der größeren Informationsdichte, durch den Aufbau eines spezialisierten Humankapitals, aus einer gemeinsam nutzbaren Infrastruktur und anderen Synergien.

Externe „economies of scale“ werden umso größer, je höher die Zahl der angesiedelten, ähnlichen Dienstleistungsanbieter wird. Die "erworbenen" Standortvorteile ziehen weitere Akteure an, die damit quasi selbstverstärkend die Attraktivität eines Standorts steigern. Solche regionalen Konzentrationen sind bei Finanzdiensten (London, Tokio, New York) zu beobachten, aber auch bei der Rechtsberatung, Unternehmensberatung, im Engineering und bei der Forschung und Entwicklung (Silicon Valley, Baden Württemberg). Österreich könnte zumindest in Teilbereichen des Dienstleistungsspektrums diese kritische Masse, mit regionaler Spezialisierung auf das Ostgeschäft, erreichen. Um dies zu bewerkstelligen bleibt nicht mehr viel Zeit.

Aufgabe der Politik ist es, die dazu notwendigen Rahmenbedingungen zu schaffen und die bestehenden Hindernisse zu beseitigen. Zu diesen Rahmenbedingungen zählen die öffentliche Bereitstellung entsprechender Infrastruktur, das Ausbildungswesen und die Höherqualifizierung von Arbeitnehmern, die Ansiedlungspolitik, Steuerpolitik, Forschungs- und Technologiepolitik, ein entsprechendes Standortmarketing und eine Imagewerbung für Österreich im Ausland. Die folgenden Empfehlungen sind als „Diskussionsbeiträge“ zu verstehen.

7.4.2 Maßnahmenvorschläge zur Aufwertung Österreichs als Standort für Ostzentralen

Vorschläge für eine Erhöhung der Attraktivität können sinnvoll nur auf Grundlage einer Aufwertung Österreichs als international bedeutendes Transaktionszentrum für Osteuropa diskutiert werden. In diesem Zusammenhang wurden in verschiedenen WIFO-Studien¹⁴⁾ folgende Maßnahmen vorgeschlagen, die durch die vorliegende Arbeit bestätigt und zum Teil erweitert wurden.

- *Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur* in Richtung Osten aber auch in Richtung Westen. Nach Ergebnissen von *Healey & Baker* (1994) zählen Manager international tätiger Unternehmen die internationale Verkehrsanbindung und die Qualität der Telekommunikationseinrichtungen eines Standorts zu den wichtigsten Faktoren im Standortentscheid eines Unternehmens.

Zu den möglichen Maßnahmen im Verkehrsbereich könnten zählen:

- Weiterer Ausbau der Attraktivität des Flughafens Wien/Schwechat als internationaler Verkehrsknoten für den Geschäftsverkehr mit attraktiven Verbindungen insbesondere nach Osteuropa und strategische Kooperationen mit Flughäfen im Osten;
 - Verbesserung der Erreichbarkeit des Flughafens im öffentlichen Personennahverkehr;
 - Weiterer Ausbau und Aufwertung wichtiger Ostbahnstrecken für den Personen- aber insbesondere für den Güterverkehr, um attraktive Alternativen zum Straßentransport anzubieten;
 - Verbesserung der Eisenbahnverbindung nach Westen, durch Anschlüsse an das europäische Netz der Hochgeschwindigkeitszüge;
 - Ausbau und Verbesserung der Straßenverbindungen mit den Oststaaten und Errichtung zusätzlicher bzw. Ausbau der bestehenden Grenzübergänge, um die Grenzwarzeiten zu verringern.
- Aufbau eines Spitzenangebots an *Telekommunikationsdienstleistungen*. Informationsintensive Aktivitäten in Headquartern, Finanzunternehmen, in der Forschung und Entwicklung sowie im Marketing sind auf ein flexibles, leistungsfähiges und preislich attraktives Angebot an Telekommunikationsdienstleistungen angewiesen. Die Attraktivität des Telekommunikationsstandorts Österreich wird dabei wesentlich von den Reformen des Systems, vor allem den Anpassungsleistungen der ÖPTV im Zuge der allgemeinen Liberalisierung des Telekommunikationssektors, abhängen. Mit 1. Jänner 1998 wird

¹⁴⁾ Vgl. vor allem *Mayerhofer*, 1992, 1994; *Mayerhofer - Palme*, 1994; *Aiginger*, 1993).

sowohl das Sprachmonopol als auch das Infrastrukturmonopol der ÖPTV fallen und damit der Wettbewerb deutlich intensiviert. „Durch die Marktöffnung wird das Ertragspotential der ÖPTV deutlich gemindert. Sollte bis zur Öffnung der Märkte im Jahr 1998 eine grundsätzliche Anpassung an die neuen Marktverhältnisse nicht gelungen sein, wird der Rückgang der Ertragskraft auch gravierende Auswirkungen auf die Selbstfinanzierungskraft für Investitionen und die Modernisierung des Fernmeldenetzes haben und Privatisierungsschritte verhindern. Dadurch könnte sich ein zu wenig diversifiziertes und innovatives Dienstleistungsangebot ergeben und so Wettbewerbsnachteile für die Wirtschaft entstehen (Leo, 1995).“ Um eine Umstrukturierung der Post zu ermöglichen muß das Poststrukturgesetz, das die Organisation des früheren Monopolanbieters regelt, so bald wie möglich verabschiedet werden sowie der Regulierungsrahmen, innerhalb dessen die ÖPTV (als dominanter Anbieter) agieren kann, festgelegt werden. Die Attraktivität des österreichischen Standorts hängt wesentlich davon ab, inwieweit die ÖPTV diese Herausforderungen meistern kann.

- Verstärkter Aufbau von Telekommunikationsverbindungen zum Osten. Gerade aus der Koordinationstätigkeit der österreichischen Ostzentralen sollte sich ein positiver Effekt für den Aufbau hochwertiger Telekommunikationsstrukturen ergeben und teilweise zu innovativen Lösungen führen.
- Ausbau *spezialisierter Dienstleistungen*. Durch den Aufbau von spezialisierten Wissenschaftsparks, Technologieparks, Industrie- und Businessparks könnten weitere Dienstleistungsfunktionen angezogen werden (Mayerhofer, 1995). Ebenso groß angelegte Büro-Entwicklungsprojekte mit internationalen Bekanntheitsgrad könnten als Imagewerbung und Voraussetzung für eine Ballung von Dienstleistungsfunktionen durchaus sinnvoll sein. Voraussetzung ist aber, daß sie als spezialisierte Projekte bewußt an der Rolle Wiens als Transaktionszentrum ansetzen und sich damit von den vielen ähnlichen Projekten in Westeuropa abheben und unterscheiden, z. B. durch:
 - adäquate Übersetzerdienste,
 - bewußte Clusterung begleitender Dienstleistungsanbieter,
 - Betrieb spezialisierter Datenbanken sowie
 - infrastrukturelle Vorleistungen, wie die rechtzeitige Anbindung des zu entwickelnden Gebiets an die Verkehrsinfrastruktur, Vorleistungen im Bereich der Telekommunikation und die allgemeine Aufwertung der Umgebung.
- Die Attraktivität Österreichs als Kontroll- und Entscheidungszentrum schließt auch *steuerliche Maßnahmen* ein. Grundsätzlich gilt, daß steuerliche Vorteile nicht alleine den Standortwettbewerb entscheiden, ihnen aber doch bei der Wahl zwischen Standorten mit sonst ähnlichen Standortbedingungen Bedeutung zukommt. Kein Land kann längerfristig ungünstige steuerliche Regelungen aufrechterhalten, sodaß ständig auf Verbesserungsmöglichkeiten zu achten ist. Ansatzpunkte liegen bei

lohnsummenabhängigen Steuern sowie der Besteuerung von Holdinggesellschaften (Lehner, 1993; Mayerhofer, 1994):

- *Lohnsummenabhängige Steuern* liegen in Österreich erheblich über dem EU-Durchschnitt. Über die Arbeitskosten beeinflussen sie auch die Standortqualität Österreichs. In Österreich liegt der Anteil dieser Steuern gemessen am BIP bei 2,5%, der Durchschnitt der EU-Staaten hingegen nur bei 0,2% des BIP. Hier sind daher langfristig Maßnahmen zu überlegen.
- Bei der *Besteuerung von Holdinggesellschaften* ist insbesondere Augenmerk auf Doppelbesteuerungsabkommen mit den Oststaaten zu legen. Die Relevanz dessen, zeigt sich etwa im Fallbeispiel des Unilever-Konzerns. Für Holdingkonstruktionen ist es wichtig, daß bei der Gewinnausschüttung, die über Österreich zum Mutterkonzern läuft, keine bzw. eine nur geringe Quellensteuer auf Dividenden anfällt.
- *Bürokratie und Entscheidungswege* werden in der WIFO-Umfrage als einer der wichtigsten Nachteile des Standorts Österreich gesehen. Der Zeitaufwand für Bewilligungsverfahren wird zunehmend zu einem Faktor der Standortentscheidung. Auch hier ergibt sich demnach ein Bedarf zur Entbürokratisierung und Beschleunigung der Verfahren. Mehrgleisigkeiten sind zu verhindern.

Die WIFO-Erhebung deutet in diesem Zusammenhang vor allem auf Imageprobleme Österreichs hinsichtlich der Arbeitsbewilligungsverfahren für ausländische Bürger aus Nicht-EU-Ländern hin. Mit der Positionierung Österreichs als Standort regionaler Headquarter werden vermehrt ausländische Führungskräfte nach Österreich kommen. Vor allem auch deshalb sind Flexibilität und konsequente Vereinfachung in den Arbeitsbewilligungsverfahren gefordert.

- Eine oft unterschätzte Bedeutung kommt den „weichen“ Standortfaktoren zu, die die *Lebensqualität für ausländische Mitarbeiter* in ausländischen Tochterunternehmen und damit die Bereitschaft für einen Wohnungswechsel nach Österreich beeinflussen. Dazu zählen unter anderem das Kulturangebot, die Schulausbildungsmöglichkeiten für Kinder ausländischer Mitarbeiter (Angebot an internationalen Schulen), Öffnungszeiten im Handel u. a.
- Das Image „guter Lebensqualität“ ist durch eine *Imagewerbung* für Österreich als Dienstleistungs- aber auch als hochwertiger Industriestandort zu ergänzen. Diese Imagewerbung sollte sich auch auf die südostasiatische Wachstumsregion richten, um dort für Österreich als Eintrittsmarkt für die Ostmärkte und die EU zu *werben* (Mayerhofer, 1995).

Die Studie hat aber auch die Möglichkeit aufgezeigt, daß sich Österreich zum Standort für Forschungs- und Entwicklungsleistungen zur Adaption von Produkten und/oder Produktionsprozessen an die Bedürfnisse Mittel- und Osteuropas etablieren könnte und so

gewissermaßen an der Internationalisierung der Innovationsaktivitäten multinationaler Unternehmen partizipieren könnte. Verkürzte Lebenszyklen von Produkten machen die kontinuierliche Interaktion mit Kunden immer wichtiger, sodaß dezentrale Forschung und Entwicklung multinationaler Konzerne immer mehr Bedeutung erlangt. Zum anderen versuchen Unternehmen vermehrt die externen Effekte einer innovativen Umgebung zu nutzen (*Hutschenreiter, 1993*). Zu den notwendigen Rahmenbedingungen dieser Strategie zählen neben der Höherqualifikation der Arbeitnehmer, die Schaffung einer innovativen Umgebung sowie einer hochwertigen Forschungs- und Entwicklungsinfrastruktur. Mögliche Schritte dazu wären:

- Identifikation und Förderung wettbewerbsstarker Cluster von Unternehmen sowie die forcierte Ansiedlung von zumindest ansatzweise bestehenden Cluster mit hoher Innovationsintensität¹⁵⁾;
- Förderungsaktionen, die den Wissenstransfer von den Universitäten zu den Unternehmen und die Zusammenarbeit mit ausländischen Forschungseinrichtungen erleichtern;
- Herausbildung sogenannter „transfer sciences“: Netzwerke in denen Wissenschaft und technologieorientierte Unternehmen eng kooperieren. Ein Stärken-Schwächen-Profil Österreichs hinsichtlich dieser „transfer sciences“ könnte Informations- und Entscheidungsgrundlagen für die Ansiedlungspolitik liefern (*Hutschenreiter, 1993; Leo, 1994*);
- Maßnahmen zur Stärkung der Vernetzung zwischen in- und ausländischen Unternehmen. Die Studie hat in diesem Zusammenhang eindeutig auf Defizite hingewiesen.

Zu begleiten sind diese Schritte mit einer allgemeinen Höherqualifikation der Arbeitnehmer und der Abstimmung der Ausbildungsprogramme. *Geldner (1993)* und *Mayerhofer - Palme (1994)* schlagen unter anderem folgende Maßnahmen vor:

- spezielle Weiterbildungs- und Umschulungsangebote für vom Strukturwandel betroffene Arbeitnehmergruppen;
- breit angelegte Bildungs- und Qualifizierungsoffensive; Maßnahmen zur Erhöhung individueller Mobilität durch betriebliche Weiterbildung und Umschulung;
- permanente Evaluierung des bestehenden Bildungssystems hinsichtlich seines Beitrags zu Höherqualifizierung und Internationalisierung;

¹⁵⁾ In einem mehrjährigen von den Bundesministerien für öffentliche Wirtschaft und Verkehr sowie Wissenschaft und Forschung finanzierten Programm, dem sogenannten „tip“ (Technologie, Information, Politikberatung) hat das WIFO bereits einschlägige Studien zu diesem Thema publiziert (vgl. *Bayer - Leo, 1993; Hutschenreiter, 1993, 1994; Peneder, 1994*).

- Vermittlung von Fremdsprachen und modernen Lehrinhalten über neue Unterrichtstechniken soll die Mobilität und Lernbereitschaft der Bevölkerung sichern helfen;
- Verringerung der Kluft zwischen Berufsausbildung und schulischer Ausbildung; Berufsunterbrechung zur Fortbildung und Stärkung der Mobilität von Arbeitskräften;

- Steigerung der Durchlässigkeit zwischen Schulen und Betrieben, zwischen allgemeiner Bildung und Berufsbildung sowie zwischen Ausbildung und Weiterbildung in einer Welt in der „lebenslanges Lernen“ zunehmend zur Voraussetzung für eine Teilnahme am Erwerbsleben wird.

8. Literaturhinweise

- Aiginger, K. (Koordination), Chancen und Gefährdungspotentiale der Ostöffnung: Konsequenzen für die österreichische Wirtschaft, WIFO, Wien, 1993.
- Baldwin, R. E., „The Effects of Trade and Foreign Direct Investment on Employment and Relative Wages“, OECD Economic Studies, 1994, (23).
- Bayer, K., Leo, H., Strukturpolitische Konturen einer neuen Ansiedlungspolitik, WIFO, Wien, 1993.
- Borensztein, E., Degregorio, I., LEE, I. W., „How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?“, NBER Working Paper, 1995, (5057).
- Breuss, F., „Cost and Benefits of EU's Eastern European Enlargement“, WIFO Working Paper, 1995, (78).
- Busch, G., Walterskirchen, E. (Kordinator), Auswirkungen einer EU-Osterweiterung auf Österreich, Wien, 1995.
- Casson, M. C., Global Research Strategy and International Competitiveness, Basil Blackwell, Cambridge, 1991.
- Claessens, S., „The Emergence of Equity Investment in Developing Countries: Overview“, The World Bank Economic Review, 1995, 9(1).
- Deutsches Institut für Urbanistik (DIFU), Bedeutung weicher Standortfaktoren. Fallstudie Wien, Berlin, 1995.
- Döhring, R., „Deutsche Direktinvestitionen in der Europäischen Union. Produktions- oder Finanzintegration“, RWI-Mitteilungen, 1994, 45(3).
- Dunning, J. H., Japanese Participation in British Industry, London, 1986.
- Dunning, J. H., Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison - Wesley, 1993.
- Dunning, J. H., „The Role of Foreign Direct Investment in a Globalizing Economy“, BNL, Quarterly Review, 1995, (193).
- EBRD, Foreign Direct Investment, Transition Report, London, 1994.
- EC, „Saving and Investment in Transition Countries“, European Economy, Supplement A, 1995, (7).
- ECE, Economic Survey for Europe 1994-1995, Genf, 1995.
- GATT, International Trade, Genf, 1994.
- Geldner, N., „Regionale Industriepolitik /Qualifikation“, in *Aiginger* (1993).
- Glatz, H., Moser, H., Ausländische Direktinvestitionen in Österreich: Auswirkungen auf Beschäftigung, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der Industrie, Campus, Wien, 1989.
- Halbach, A. J., „Multinational Enterprises and Subcontracting: A Study of Inter-Industrial Linkages“, ILO Working Paper, Genf, 1989, (58).
- Handler, H., Kramer, H., Stankovksy, J., Debt, Capital Requirement and Financing of the Eastern Countries, WIFO, 1992.
- Handler, H., Steinherr, A., „Capital Needs and Investment Financing in Eastern Countries“, WIFO Working Paper, 1993, (55).
- Healey & Baker, European Real Estate Monitor, Executive Summary, London, 1994.

- Holzmann, R., Thimann, C., Petz, A., "Pressure to Adjust: Consequences for the OECD Countries from Reforms in Eastern Europe", *Empirica*, 1994, 21(2).
- Hunya, G., Foreign Direct Investment: The Case of Hungary, Seminar paper, Potsdam, 1995.
- Hutschenreiter, G., „Wettbewerbspolitik, Industrieansiedlung“, in *Aiginger* (1993).
- Hutschenreiter, G., Cluster innovativer Aktivitäten in der österreichischen Industrie, WIFO, Wien, 1994.
- Lehner, G., „Steuerpolitische Aspekte der Industriepolitik“, in *Aiginger* (1993).
- Leo, H., „Transfer Sciences and the Austrian System of Innovation“, *Empirica*, 1994, 21(3).
- Leo, H., „Liberalisierung und Regulierung im Telekommunikationssektor. Ökonomische Hintergründe“, WIFO-Monatsberichte, 1995, 68(10).
- Levcik, F., Stankovsky, J., Industrielle Kooperation zwischen Ost und West, Studien über Wirtschafts- und Systemvergleiche, Band 8, Springer, Wien - New York, 1977.
- Maddison, A., Monitoring the World Economy 1820 - 1992, OECD, Paris, 1995.
- Mayerhofer, P., Wien im neuen Mitteleuropa, Ökonomische Effekte der Ostöffnung, Wien, 1992.
- Mayerhofer, P., Palme, G., Regionales Wirtschaftskonzept für die Agglomeration Wien (Wien und Umland), WIFO, Wien, 1994.
- Mayerhofer, P., Metropole Wien, Zusammenfassung wesentlicher Ergebnisse, WIFO, Wien, 1995.
- Messerlin, P. A., „The Impact of Trade and Capital Movements of Labor: Evidence on the French Case“, Institut d'études politiques de Paris, 1994.
- Mitteilung der Kommission an den Rat, Weltweite Harmonisierung der Bestimmungen über Direktinvestitionen, Agence Europe Dokumente, Nr. 1.926, 22. März 1995.
- Mooslechner, P., „Der Finanzplatz Wien“, in Mayerhofer, P. (Kordinator), Metropole Wien, Band III, WIFO, 1993.
- Nesvera, K., „The Development of Investment in 1991 - 1994 and Prognosis for 1995“, Investicni a Postovni Banka, Newsletter for Foreign Investors, 1995, (2).
- Neudorfer, P., Bach, W., "5 Jahre 'Ost-Öffnung' - Österreichische Unternehmensbeteiligungen in Osteuropa", Information über multinationale Konzerne, Arbeiterkammer, Sondernummer, 1995.
- OECD (1994A), Assessing Investment Opportunities in Economies in Transition, Paris, 1994.
- OECD (1994B), Industrial Policy in OECD countries, Annual Review, Paris, 1994.
- OeNB, Direktinvestitionen, Unterlage zum Fachgespräch, 1994.
- Pearce, R. D., „The Internationalisation of Sales by leading enterprises: some firm, industry and country determinants, University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies, Series B, 1989, (135).
- Pearce, R. D., Singh, S. (1991A), „Internationalisation of Research and Development Among the World's Leading Enterprises: Survey Analysis of Organisation and Management“, University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies, 1991, (156).
- Pearce, R. D., Singh, S. (1991B), „Global Strategy and Innovation: The Role of Internationalised Research and Development“, University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies, 1991, (157).

Pearce, R. D., Singh, S., „Internationalisation of R&D among the world's leading enterprises“ in Grandstrand, O., Sjolander, S., Hakanson, L., Technology, Management and International Business: Internationalisation of R&D and Technology, Chichester, 1992.

Peneder, M., "Kosten- und Produktionsstruktur der Industrie in den Ländern Ost-Mitteleuropas", in Aiginger, K. (Koordination), Chancen und Gefährdungspotentiale der Ostöffnung: Konsequenzen für die österreichische Wirtschaft, Teil 2, Wien, 1993.

Peneder, M., Clusteranalyse und sektorale Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie, WIFO, Wien, 1994.

Pfaffermayr, M., „Foreign Outwards Direct Investment and Exports in Austrian Manufacturing: Substitutes or Complement“, Universität Linz, Working Paper, 1995, (9506).

Pichl, C., „Internationalisierung, Innovation, Qualifikation. Sonderauswertung des Technologie- und Innovationstests 1990, Beitrag zur Studie „Volkswirtschaftliche Effekte einer aktiven Internationalisierung der Produktion“ des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für öffentliche Wirtschaft und Verkehr, Wien, 1993.

Schmidt, K. D., „Foreign Direct Investment in Central and East European Countries. State of Affairs, Prospects and Policy Implications“, Kieler Working Paper, Kiel, 1994, (633).

Schneider, M., „EU-Osterweiterung: Probleme, Lösungsansätze und Folgen im Agrarbereich“ in *Busch - Walterskirchen* (1995).

Stankovsky, J., Österreich und die Nachbarn im Osten, Wien, 1994.

Stankovsky, J., Multinational Investment and Economic Growth in Eastern Europe, Potsdam, 1995 (mimeo).

Stehn, I., „Stufen einer Osterweiterung der Europäischen Union“, Die Weltwirtschaft, 1994, (2).

Steichen, R., „The Common Agricultural Policy. The Medium-Term Outlook in the Context of Future Trends in International Trade in Agriculture“, Europe Agence d'Information pour la Presse, Europe Documents, 1994, (1914).

Steinherr, A., „Capital Needs in Eastern Countries“, Empirica, 1993, (20).

Tarditi, S., Marsh, J., Senior-Nello, S., Agricultural Strategies for the Enlargement of the European Union to Central and Eastern European Countries, Bericht an die Europäische Kommission, Brüssel, 1994.

UNCTAD, World Investment Report 1994. Transnational Corporations, Employment and the Workplace, New York - Genf, 1994.

UNCTAD, World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness, New York - Genf, 1995.