
NEUE ENTWICKLUNGEN –
NEUE FORMEN –
NEUE HERAUSFORDERUNGEN
DER INTERNATIONALISIERUNG

Rezension von: Werner Clement
(Hrsg.), Internationalisierung, Band VI;
Neue Entwicklungen – neue Formen –
neue Herausforderungen, Signum-Ver-
lag, Wien 1992, 288 Seiten.

Der vorliegende Band ist bereits der sechste in dieser IWI-Schriftenreihe und durchaus der beste! Insgesamt vierzehn Beiträge beleuchten das so umfassende Thema Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft nach unterschiedlichen Gesichtspunkten. Die Vielfalt der thematischen Zugänge, dargestellt von Fachexperten aus Wissenschaft und Wirtschaft, liefert ein abgerundetes Bild über die neuen Entwicklungen und Chancen des grenzüberschreitenden Engagements österreichischer Unternehmen. Die Internationalisierung wird hierbei nicht bloß als statistische Größe behandelt, sondern in einen größeren Zusammenhang gestellt: Die Begriffsbestimmung geht über die aktiven Direktinvestitionen hinaus und schließt kontraktbasierende Kooperationen und strategische Allianzen mit ein. Weiters gehen Beiträge auf die unterschiedlichen Voraussetzungen zur Internationalisierung aufgrund der Unternehmensgrößenklassen sowie Wirtschaftsbereiche ein. Wirtschaftspolitische Aspekte werden in Fragen der Finanzierung von Auslandsengagements aufgegriffen. Hierbei werden die Instrumente Venture-Finanzierung und Risk-Sharing als Internationalisierungsförderungsmöglichkeiten angeführt. Ebenso wird ein kurzer

Überblick über die rechtlichen und steuerlichen Aspekte bei Internationalisierung gegeben.

Der Beitrag von Christian Bellak versucht nach einer sehr detaillierten Analyse des offiziell vorliegenden statistischen Datenmaterials eine Prognose über die zukünftigen Trends der Globalisierung und deren Auswirkungen auf Österreich zu geben. Die aktiven Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen sind Ende der achtziger Jahre in einen „Aufholprozeß“ getreten, womit Österreich seinen Internationalisierungsgrad (verstanden als aktive Direktinvestitionen im Verhältnis zum BIP) stark erhöht hat. Die Struktur zeigt insofern Schwächen, als daß das Auslandsengagement zu einem überproportionalen Anteil von der Grundstoffindustrie sowie von wenigen Großunternehmen ausgeht. Hierbei orientieren sich die Unternehmen auf nahe Märkte und nutzen „neue Investitionsformen“ nur sehr wenig. Hieraus leitet Bellak ab, daß der Handel nach wie vor die wesentlichste Internationalisierungsform österreichischer Unternehmen bleibt. Mit der Integration Österreichs in Europa wird eine Steigerung der Direktinvestitionsvolumina in der EG erwartet. Auslösende Motive für die Neuordnung der Unternehmensaktivitäten werden Lohnkostenkonkurrenz sowie Kampf um Marktnähe sein, welche die Effekte der Handelsliberalisierung wohl teilweise aufheben. Trotzdem ist in den nächsten Jahren eher mit einer Konsolidierungsphase, nämlich einem Sinken der Zuwachsraten, zu rechnen. Als Erklärung hierfür wird angeführt, daß Direktinvestitionen mit „hohem Lehrgeld“ verbunden sein können. Die Direktinvestoren der letzten Jahre müssen ihre neu errichteten ausländischen Tochtergesellschaften vorerst wirtschaftlich verkraften. Umgekehrt hängt die Investitionsfreudigkeit der Ausländer in Österreich wesentlich von externen Faktoren, nämlich der wirtschaftlichen Entwicklung in den

Reformländern, ab. Ein bedeutender Teil der Standortattraktivität Österreichs ist die vielzitierte Rolle als Holdingsitz und „Gateway“ in den Osten.

Um das belebtere und vielfältigere Transaktionsverhalten der Wirtschaftsakteure trotz der Liberalisierung des Devisenverkehrs statistisch zu erfassen und den Überblick zu bewahren, wurde das Erhebungssystem der österreichischen Zahlungsbilanzstatistik den geänderten Anforderungen angepaßt. Dieses neue devisenstatistische Meldesystem wird den Harmonisierungsbestrebungen gerecht.

Die Auswertung einer empirischen Erhebung stellt die Bedeutung der Kooperationen und Allianzen als „neue Formen“ der Internationalisierung der Unternehmensaktivitäten dar. Als repräsentative Stichprobe wurden stark internationalisierte und exportorientierte Unternehmen der Konsum- und Investitionsgüterindustrie untersucht. Die Analyse zeigt, daß ähnlich wie bei der Internationalisierung durch Direktinvestitionen Kooperationen und Allianzen überwiegend im Vertriebs- und Produktionsbereich vorgenommen werden. Lediglich bei der internationalen Zusammenarbeit mit höherentwickelten Industriestaaten gibt es einen Trend hin zu Forschungs- und Entwicklungskooperationen. Die am häufigsten verwendeten Formen sind Joint-ventures und Lizenzverträge, die beliebtesten Destinationen sind Osteuropa (K. Amlacher: Kooperationen und Allianzen als „Neue Formen“ der Internationalisierung). Diese Fakten zeigen wohl ein eher ernüchterndes Bild vom Entwicklungsniveau der Internationalisierung der Aktivitäten auf. Kooperationen bieten einen guten Zugang zu neuen Technologien und Marktbearbeitungsmethoden. Diese Möglichkeit nutzen österreichische Unternehmen demnach noch viel zu wenig.

Der Beitrag zum Schwerpunkt „Technologiekooperation“ (E. Schiebel) bestätigt diesen Befund nur inso-

fern, als er – aufgrund der mangelnden Erforschung dieses Bereiches – exemplarisch einige Fakten darstellt. Hierzu werden die Beteiligung österreichischer Unternehmen und Institutionen an den EG-Programmen für Forschung und technologische Entwicklung sowie Technologie-Kooperationen im Bereich der Verstaatlichten Industrie herangezogen. Die Analyse der Teilnehmer an EG-Projekten fällt deutlich zu Ungunsten der Unternehmer aus. Die Zahl der beteiligten Universitätsinstitute ist doppelt so hoch wie die Zahl der Unternehmen.

Der Autor spricht von der Gefahr, daß viele Unternehmen den Anschluß an die wissenschaftlich-technische Entwicklung verlieren und mit massiven Wettbewerbsproblemen zu kämpfen haben werden. Die Projekte mit österreichischer Beteiligung sind darüber hinaus sowohl nach der Zahl der Teilnehmer als auch nach den Projektkosten als eher klein zu bezeichnen.

Das recht ambitionierte Vorhaben, österreichische Multis zu küren, bestätigt den Wahlspruch „small is beautiful“. Am stärksten internationalisiert ist, zieht man als Indikator den Anteil der Auslandsbeschäftigten an den Mitarbeitern der Gruppe heran, die Hoerbiger Unternehmensgruppe, gefolgt von M. Kaindl Holzindustrie. Gereiht nach der Anzahl der Produktions- und Vertriebsstandorte ist die Austrian Industries AG der größte heimische Parademulti, gefolgt von der Swarovski-Gruppe. Auch D. Siegel schätzt die weitere Entwicklung der Internationalisierung sehr unterschiedlich ein: Der gesamteuropäische Konzentrationsprozeß – insbesondere im Grundstoffbereich – wird österreichische Unternehmensgruppen nicht aussparen. Sowohl im Stahl- und Ölbereich als auch im Papiersektor sind hier in nächster Zukunft großdimensionierte Übernahmen wahrscheinlich, wobei die heimischen Unternehmen, die im internationalen Vergleich relativ klein sind, durchaus

die Übernahmekandidaten sein werden.

Die wirtschaftspolitischen Schlußfolgerungen konzentrieren sich auf Vorschläge zur Steigerung des Internationalisierungsgrades. Handlungsbedarf, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, besteht bei der steuerlichen Behandlung von Beteiligungen. Verluste der ausländischen Töchter sollten mit Gewinnen der Stammgesellschaften aufrechenbar sein. Die Leistungsfähigkeit des heimischen Kapitalmarktes sollte gesteigert werden. Der Bekanntheitsgrad österreichischer Unternehmen ist relativ gering. Sie können nicht leicht auf ausländische Finanzplätze ausweichen. Die Internationalisierungsförderung von Klein- und Mittelunternehmen muß auf einer viel grundsätzlicheren, psychologischen Ebene ansetzen und einen Prozeß der grenzüberschreitenden Neuorientierung schrittweise einleiten.

Der interessierte Leser dieser Publikation, die umfangreiche Analysen von Statistiken und Erhebungen beinhaltet, mag sich schlußendlich die Frage stellen, warum sich die österreichische Wirtschaft stärker internationalisieren soll. Dient die Internationalisierung dem Selbstzweck, um den statistischen Rückstand, den Österreich im internationalen Vergleich mit ähnlichen Industrieländern aufweist, zu verringern? Einleitend wird diese vorliegende Zwischenbilanz der Internationalisierung Österreichs als Anlaß zur Sorge gedeutet. Und das wirtschaftspolitische Mittel, nämlich die aktiven Direktinvestitionen der österreichischen Wirtschaft zu erhöhen, wird außer Streit gestellt. Als Argu-

ment hiefür dient die These, daß der höhere Internationalisierungsgrad zwangsläufig Spiegelbild der geänderten Wettbewerbsbedingungen auf globalen Märkten ist. Doch ist bei der Interpretation der statistischen Daten im internationalen Vergleich auf unterschiedliche Strukturen einzugehen. Der passive Internationalisierungsgrad des Wirtschaftsraumes Österreich ist sehr hoch. Der hohe Auslandskapitalanteil schmälert wesentlich das Potential für aktive Internationalisierung. Hiermit ist ein unmittelbarer Vergleich mit Ländern, die als Heimatbasis für Multis dienen, nicht angebracht. Den adäquaten Internationalisierungsgrad hat die österreichische Wirtschaft also dann, wenn sie eine dynamische Wettbewerbsfähigkeit aufweist. Mit Wegfall der Grenzen und dem Internationalisierungswetlauf des Unternehmenssektors rückt die Standortqualität des Heimmarktes (i. w. S.: Arbeitsmarkt, Lebensqualität) immer mehr in den Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Herausforderungen. Wie ist der Wirtschaftsraum Österreich zu gestalten, um als Heimatbasis und für ausländische Investoren attraktiv zu sein? Der exponierte Sektor ist zur Internationalisierung gezwungen, will er im internationalen Wettbewerb bestehen. In diesem Zusammenhang ist zu untersuchen, welcher wirtschaftspolitische Handlungsbedarf besteht, um zu erreichen, daß die internationalisierten Unternehmensgruppen ihre Holdings und damit strategischen Unternehmensfunktionen in Österreich belassen bzw. gründen.

Elisabeth Beer