
Direktinvestitionen und Standortverhalten von multinationalen Unternehmen. Eine theoretische und empirische Analyse für die Stadt Wien¹

Jörg Lüning

1. Einleitung

Internationale realgüterwirtschaftliche Beziehungen vollzogen sich jahrhundertlang in der Form des internationalen Handels, des Exports und Imports von Waren. Ungefähr seit Anfang dieses Jahrhunderts sind neben den herkömmlichen Handelsbeziehungen auch internationale Produktionsbeziehungen getreten, die hauptsächlich von Unternehmen der führenden westlichen Industrieländer vorgenommen wurden. Seit Ende des Zweiten Weltkrieges haben die Direktinvestitionen, womit zunächst das Aufkaufen oder die Neugründung von Produktionsstätten gemeint ist, stark zugenommen (1). Die hohen Direktinvestitionen in den fünfziger und sechziger Jahren sind fast ausschließlich auf die Aktivitäten von Unternehmen aus den führenden westlichen Industrieländern zurückzuführen, wobei insgesamt den USA eine exponierte Stellung bei der Vornahme der Direktinvestitionen zugekommen ist. Seit den siebziger Jahren hat sich der Kreis der direktinvestierenden Unternehmen vergrößert, da sich verstärkt mittelständische Unternehmen und auch Unternehmen aus relativ fortgeschrittenen Entwicklungsländern an Auslandsinvestitionen beteiligen.

Österreich ist in den vergangenen 15 Jahren vermehrt in die internationale Arbeitsteilung eingebunden worden. Nach einer empirischen Studie (2) hat Österreich neben Kanada und Irland den höchsten Grad der ausländischen Durchdringung von allen OECD-Ländern. Gemessen an den Beschäftigten befanden sich 1985 ungefähr 27 Prozent der Industrie in ausländischem Mehrheitseigentum. Der Auslandseinfluß er-

1 Der Aufsatz ist eine Kurzfassung der Dissertation von Dr. Jörg Lüning, die vom Institut für Raumplanung, Stadt- und Regionalentwicklung (Ass. Prof. Dr. Franz Tödting) an der WU Wien betreut wurde.

reichte inklusive der ausländischen Minderheitsbeteiligungen sogar einen Anteil von 36 Prozent an der in Österreich angesiedelten Industrie. Die Daten sind für Österreich insgesamt erhoben worden und daher nicht weiter differenziert, aber es kann trotzdem vermutet werden, daß auch innerhalb der Stadt Wien den ausländischen Investitionen eine erhebliche Bedeutung zukommt.

In folgenden Beitrag soll untersucht werden, wie das Zustandekommen von Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen (3) erklärt werden kann und welche Bedeutung dem Standort Wien im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung zukommt. Diese Problemstellung wird zunächst theoretisch (Abschnitt 2) und dann in einer Standortanalyse für die Stadt Wien empirisch (Abschnitt 3) untersucht. Schlußfolgerungen werden in Abschnitt 4 gezogen.

2. Formen und Theorie der Direktinvestition

2.1 Formen der Direktinvestition

Eine umfassende Theorie der Direktinvestition muß dem Anspruch gerecht werden, die vielfältigen Internationalisierungsformen, die im Portfolio einer Unternehmung existieren, zu erklären und eine Auswahl bzw. Empfehlung für eine Handlungsalternative abzuleiten. Die zahlreichen Formen der Direktinvestition lassen sich zwei Gliederungsbereichen zuordnen (4):

1. Traditionelle Formen (Kapitalbeteiligungen):
 - Vertriebs- und Produktionstöchter
 - Joint-ventures
 - Lizenzabkommen
2. Neue Formen:
 - Vertragliche Kooperation, z. B. Production Sharing
 - Internationales Subcontracting, z. B. Einbeziehung von Billiglohnländern
 - Dienstleistungen, z. B. Marketing-, Technologie-, Management- und Franchiseverträge
 - Gegengeschäfte, z. B. Turn-Key- und Buy-Back-Vereinbarungen
 - besondere Finanzierungsformen, z. B. Cofinancing oder Trilateral-financing Agreements (Beteiligung von mindestens zwei Partnern erforderlich)
 - Phaseout-Abkommen (spezielle Lieferkontakte)

Die neuen Formen der Direktinvestition implizieren eine Erweiterung der ursprünglichen Definition um die zahlreichen Kooperations-, Beratungs-, Finanzierungs und anderen Geschäftsformen. Es muß daher zusätzlich beachtet werden, daß sich die Motivation der Einflußnahme bzw. direkten Kontrolle des Investors auf das Management des geschäftsverbundenen Unternehmens abschwächt.

2.2 Die Theorie der Direktinvestition als Erklärungsansatz für das Entstehen von multinationalen Unternehmen

Durch die Erweiterung der nationalen Standorttheorie um die internationale Komponente entsteht nach Auffassung von Tesch ein theoretisches Modell zur Erklärung von Direktinvestitionen (5). Der Ansatz von Tesch sucht nach einer einheitlichen Erklärung für die verschiedenen Formen leistungswirtschaftlicher Auslandsaktivitäten, die er auf den internationalen Handel, die Direktinvestition und die internationale Lizenzvergabe beschränkt. Diese einheitliche Erklärung kann aus der theoretischen Vorgehensweise abgeleitet werden, daß man die Außenwirtschaftsbeziehungen der Unternehmen als Standortproblem auffaßt. Aus den Standorten von Unternehmen in den verschiedenen Nationalstaaten resultieren Wettbewerbsvorteile, die einen stark länderspezifischen Charakter besitzen und als allgemeine Bestimmungsgründe der alternativen Formen des Auslandsgeschäftes gelten. Für Tesch sind standortbedingte Vorteil und Nachteile beispielsweise die Ausstattung der Länder mit natürlichen Ressourcen, die allgemeine wirtschaftliche und technologische Entwicklung sowie die gesellschaftlichen, kulturellen und politischen Rahmenbedingungen (6). „Der zentrale Bestimmungsgrund der Erklärung der Außenwirtschaftsbeziehungen der Unternehmen ist der des standortbedingten Wettbewerbsvorteils“ (7). Eine Direktinvestition wird dann von einem Unternehmen vorgenommen, wenn die Standortvorteile für den gesamten oder für wesentliche Teile des Leistungsprozesses in einem anderen Land größer sind als im Stammland der Unternehmung. Wenn aber keine Standortvorteile auf ausländischen Märkten existieren, wird der komplette Leistungsprozeß im Stammland durchgeführt und eine im Ausland auftretende Nachfrage durch Exporte bedient. Tesch sieht die Direktinvestition als einen Ausdruck unternehmerischer Bestrebungen, standortbedingte Wettbewerbsnachteile zu vermeiden und Vorteile anderer Standorte zu erlangen. Dabei kann es sich um die Überwindung von Handelshemmnissen, langen Transportwegen, Wechselkurseinflüssen oder auch unterschiedlichen Produktionsbedingungen sowie anderen Nachteilen handeln. Während sich die Argumentation des internationalen Handels auf die bestehenden Wettbewerbsvorteile stützt, sind für das Zustandekommen von Direktinvestitionen die angestrebten, standortbedingten Wettbewerbsvorteile maßgeblich (8).

Die theoretische Ausgangsbasis für die weiteren Erklärungen zum Entstehungsprozeß von MNU's befindet sich in den Ausführungen Hymers, dessen Arbeit als Grundstein der modernen Theorie der Direktinvestition bezeichnet wird (9). Seine Kernaussage bezieht sich auf die Überlegung, daß eine ausländische Unternehmung gegenüber den einheimischen Konkurrenten einen Wettbewerbsnachteil aufweist, der aus folgenden Situationen resultiert (10):

- Die lokalen Konkurrenten besitzen einen Informationsvorsprung über das politische und gesellschaftliche System, nationale Gesetze und

Vorschriften, Präferenzen und Wertvorstellungen der Konsumenten sowie die Struktur und Entwicklung ihrer Volkswirtschaft.

- Als einen weiteren Nachteil bezeichnet er die Diskriminierung der ausländischen Unternehmung durch private Anbieter und Nachfrager sowie durch die nationale Regierung. Hymer vermindert die Bedeutung dieser Behauptung aber selbst, indem er diese Verhaltensweise zeitlich begrenzt.
- Der dritte Nachteil besteht in dem Wechselkursrisiko, dem die ausländische Unternehmung ausgesetzt ist. Die Aussagekraft dieses Argumentes reduziert sich aber ebenfalls, wenn auch das Handlungsumfeld der einheimischen Konkurrenten betrachtet wird, die ihren Produktions- und Absatzbereich auch auf ausländische Märkte ausgedehnt haben.

Die Existenz von Nachteilen für ausländische Investoren führt Hymer zu der Vermutung, daß eine Unternehmung nur dann zu Direktinvestitionen fähig ist, wenn die firmenspezifischen Vorteile gegenüber der lokalen Konkurrenz so bedeutend sind, daß die bestehenden Nachteile überkompensiert werden. Die Wettbewerbsvorteile werden zu einer notwendigen Bedingung für Direktinvestitionen. Die von Hymer propagierte Sichtweise der unvollkommenen Märkte wird in den nachfolgenden Erklärungsansätzen aufgegriffen und auch teilweise fortgeführt.

Das Grundkonzept der Internalisierungstheorie basiert auf der Transaktionskostenökonomie, die ihren Ausgangspunkt in den Überlegungen von Coase findet und von Williamson weiterentwickelt wurde. Coase unterscheidet bei den Transaktionskosten zwei verschiedene Kategorien, die bei der Vereinbarung und Abwicklung eines Leistungsaustausches außerhalb der Unternehmung entstehen. Zum einen werden Informationskosten zur Ermittlung der relevanten Preise berücksichtigt, zum anderen wird auf Verhandlungskosten hingewiesen, die sich auf den Abschluß von Verträgen für die einzelnen Markttransaktionen ausdehnen (11). Eine Internalisierung des bestehenden Leistungsaustausches findet immer dann statt, wenn diese unternehmensexternen Transaktionskosten höher sind als die unternehmensinternen Transaktionskosten, die sich überwiegend aus Organisations- und Kontrollkosten zusammensetzen. Williamson hat die Gedanken von Coase aufgegriffen und durch die Integration anderer Bereiche der ökonomischen Theorie einen umfassenden Erklärungsansatz der Entwicklung von Unternehmungen konstruiert. Die Weiterentwicklung des originären Transaktionskostenansatzes basiert auf einer vergleichenden Analyse alternativer Organisationsformen. Die Form kann neben der bürokratischen und marktlichen Struktur auch durch alle denkbaren Zwischenformen charakterisiert sein (12).

Die Überlegungen Williamsons zeigen neue transaktionskostenökonomische Perspektiven zu dem Aufbau und der Struktur von Unternehmungen, die als ein weiterer Schritt zur Erklärung des Zustandekommens von Direktinvestitionen und damit auch zur Entstehung von

MNUs sind, da die Organisationsform einer MNU an die Vornahme von Direktinvestitionen geknüpft ist.

Die Ausführungen von Buckley und Casson – die als Begründer der Internationalisierungstheorie gelten – zur Entwicklung einer Theorie der multinationalen Unternehmung stützen sich auf die Annahme, daß auf externen Märkten ein unvollkommener Wettbewerb besteht, der einen Anreiz zur Internalisierung bildet. Internalisierungsprozesse werden durch die Verwendung von transaktionskostenökonomischen Argumenten erklärt: Eine Internalisierung externer Märkte bzw. eine unternehmensinterne Koordination wird immer dann erfolgen, wenn diese der unternehmensexternen Koordination überlegen ist. Unter Berücksichtigung des begrifflichen Instrumentariums der Transaktionskostenökonomie besteht dann ein Anreiz zur Internalisierung, wenn der unternehmensinterne Austausch von Zwischenprodukten geringere Transaktionskosten verursacht als der marktliche. Die Entstehung einer MNU resultiert dann durch die Internalisierung von Märkten über nationale Grenzen hinaus (13).

Die Kritiker der Internalisierungstheorie bemängeln die unzureichende Konkretisierung der Erklärungen für das Zustandekommen von MNUs, wodurch eine empirische Überprüfbarkeit unmöglich wird. Weiterhin wird der statische Ansatz kritisiert, der die Marktentwicklung nur ungenügend einbezieht und allein transaktionskostenökonomische Argumente berücksichtigt. Die Internalisierungstheorie kann daher keinen umfassenden Erklärungsbeitrag zur Theorie der Direktinvestitionen liefern, besitzt aber einen wichtigen partialanalytischen Charakter (14).

Der partialanalytische Ansatz von Heidhues betrachtet das Zustandekommen von Direktinvestitionen aus einer managementtheoretischen Perspektive. Die Bestimmungsgründe für Direktinvestitionen werden auf das Wachstums- und Sicherheitsstreben der Unternehmungen bzw. des Managements zurückgeführt. Seine Betrachtung bezieht sich ausschließlich auf MNUs, deren Struktur durch die Trennung von Eigentum und Verfügungsmacht charakterisiert ist. Aus dieser Unternehmungsorganisation resultiert eine relative Autonomie des Managements gegenüber den Aktionären, da die komplexe Problematik von Entscheidungssituationen für die Anteilseigner nicht mehr nachvollziehbar ist und auch durch den Einsatz übergeordneter Gremien nur bedingt kontrolliert werden kann. Daraus entwickelt Heidhues die These, daß sich die Zielsetzung der Unternehmung an der Zielsetzung des Managements orientiert (15).

Das Wachstumsziel führt nach Heidhues besonders dann zu Direktinvestitionen, wenn der Inlandsmarkt einer expandierenden Unternehmung eine oligopolistische Struktur besitzt, in der ein Ausbau von Marktanteilen zu starken Konkurrenzkämpfen führt. Die Verfolgung des Wachstumsziels durch Direktinvestitionen vermeidet Auseinandersetzungen mit konkurrierenden Unternehmungen und führt auch zur Erfüllung der Zielsetzung. Das Sicherheitsziel tritt als Nebenbedingung von wachstumsmotivierten Direktinvestitionen auf. Um dieses Ziel zu

erreichen, muß die investierende Unternehmung „spezifische Vorteile“ gegenüber den Konkurrenten besitzen, die zu einer technischen, organisatorischen oder finanziellen Überlegenheit führen. Die Ausführungen von Heidhues orientieren sich stark an den Überlegungen Hymers und den Erkenntnissen der modernen Oligopoltheorie. Braun sieht in dieser Verknüpfung eine teilweise Erweiterung des Erklärungswertes dieser Thesen (16).

Der Erklärungsansatz von Dunning versucht verschiedene partialanalytische Ansätze in ein geschlossenes Aussagensystem zu integrieren und eine eklektische Theorie der Direktinvestitionen zu entwickeln. In Dunning's eklektischen Ansatz fließen Erkenntnisse der monopolistischen Theorie, des Internalisierungsansatzes und der standorttheoretischen Erklärungen ein. Die Aussagen der unterschiedlichen Beiträge sollen auf ihren Erklärungswert untersucht und zu einer allgemeinen Theorie der Direktinvestitionen zusammengefaßt werden. Die konstitutiven Elemente des Ansatzes von Dunning stellen simultan zu erfüllende Bedingungen dar, von der die Vornahme von Direktinvestitionen abhängig ist. Diese Elemente bezeichnet Dunning als (17):

- Wettbewerbsvorteile (ownership-specific advantages),
- Internalisierungsvorteile (internalisation – incentive advantages),
- Standortspezifische Vorteile (location-specific advantages).

Die Aussagen des eklektischen Erklärungsbeitrages unterscheiden sich von den partialanalytischen Ansätzen durch ihren Anspruch, eine allgemeine Theorie der Direktinvestitionen zu entwickeln. Die Überlegungen von Dunning bezeichnet Braun als „... (vorläufig) letzten Schritt in der Entwicklung der modernen Theorie der Direktinvestitionen ...“ (18).

3. Die Stadt Wien als Standort für Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen

Die Untersuchung verfolgt das grundlegende Ziel, die Stadt Wien als Industriestandort für Tochterbetriebe ausländischer multinationaler Unternehmen zu analysieren und wirtschaftsnahe Informationen für Standortfragen und regionalpolitische Maßnahmen bereitzustellen.

Die Aktualität der Untersuchung resultiert besonders aus einer Neuorientierung der Standortpolitik multinationaler Unternehmen aufgrund der Öffnung der osteuropäischen Länder und des zeitlich näherrückenden europäischen Binnenmarktes. Diese beiden Entwicklungen sind wesentliche Einflußfaktoren für neue standortpolitische Entscheidungen und erfordern von den europäischen Wirtschafts- und Industriezentren adäquate Akquisitionskonzepte, für die eine entsprechende Informationsbasis zur Verfügung gestellt werden muß. Die grundlegende Zielsetzung ist durch zwei komplementäre Schwerpunkte gekennzeichnet, an denen sich die empirische Untersuchung ausrichtet:

1. Der erste Schwerpunkt beschreibt die Unternehmensstruktur der ausländischen Tochtergesellschaften, die durch einige zentrale betriebli-

che Strukturmerkmale dargestellt und analysiert wird. Ein wichtiges Strukturmerkmal ist in diesem Zusammenhang die Ansiedlung verschiedener Unternehmensfunktionen, besonders von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

2. Der zweite Schwerpunkt umfaßt eine Bedeutungs- und Qualitätseinschätzung des Standortes Wien durch Tochterbetriebe von ausländischen multinationalen Unternehmen. Die notwendigen Daten wurden durch eine Primärerhebung ermittelt und in einem Standortprofil dokumentiert.

3.1 Aufbau und Durchführung der Untersuchung

Die Untersuchung basiert auf einem Fragebogen, der nach Stammdaten des Betriebes in Wien, Organisation der Tochtergesellschaften sowie Standortfaktoren und Standortverlagerungsabsichten gegliedert ist.

Der Themenkomplex Standortfaktoren und -verlagerungsabsichten betrachtet die Einschätzung des Industriestandortes Wien durch die Tochterbetriebe ausländischer Industrieunternehmen. Der Standortfaktorenkatalog umfaßt 23 Standortfaktoren, von denen nicht nur die Standortwahl, sondern auch andere bedeutende strategische Entscheidungen abhängig sind. Dazu zählen auch die Ansiedlungen von Unternehmensfunktionen bzw. Investitionsentscheidungen. Die Standortfaktoren sind daher einerseits als Analyseinstrument zur Beurteilung einer Stadt als Standort von privaten Wirtschaftsbetrieben geeignet. Andererseits sind sie reale Faktoren, an denen Maßnahmen der realen Planung und die Wirtschaftsförderung ansetzen müssen, um die Standortqualität zu verbessern.

Der Themenkomplex Organisation der Tochtergesellschaft kann in Verbindung mit dem Themenkomplex Stammdaten des Betriebes in Wien als ein Ausschnitt der Wirtschaftsstruktur der Stadt Wien charakterisiert werden. Die strukturellen Merkmale der Tochtergesellschaften geben nicht nur Aufschluß über qualitative Aspekte der Betriebsansiedlung, sondern auch über die Gewichtung der „Wiener Tochter“ innerhalb der ausländischen multinationalen Industrieunternehmung.

Der Ausgangspunkt der Durchführung der Primärerhebung ist die Auswahl der Grundgesamtheit. Diese ist durch nachfolgende Kriterien charakterisiert:

Das erste Kriterium bestimmt, daß nur Tochterbetriebe untersucht werden, die in den Bezirken 1–23 ansässig sind und nach der Tätigkeit ihrer Muttergesellschaft ausschließlich dem Industriesektor angehören. Das zweite Kriterium schreibt vor, daß nur jene Betriebe in die Analyse einbezogen werden, die eine mehrheitliche ausländische Kapitalbeteiligung aufweisen. Das dritte Kriterium beschränkt die Auswahl der Tochterbetriebe ausschließlich auf diejenigen Unternehmen, die mindestens eines der nachfolgenden Kriterien aufweisen: Umsatz größer oder gleich 70 Millionen Schilling, Beschäftigung größer oder gleich 150 Personen und Stammkapital größer oder gleich 15 Millionen Schilling.

Die Grundgesamtheit umfaßt nach Berücksichtigung aller Kriterien 120 Unternehmen. Bei 51 wurde das Auswertungsniveau erreicht. Der Rücklauf beträgt somit 42,5 Prozent und kann aufgrund der Tatsache, daß eine kostenlose Serviceleistung der Unternehmen in Anspruch genommen wurde und eine relativ hohe Sensibilität bei der Weitergabe von unternehmensinternen Daten besteht, als ein außerordentlich positives Ergebnis eingestuft werden.

Es wurde eine hohe Priorität an das Ziel geknüpft, die Daten der umsatz- und beschäftigungsstärksten Unternehmen möglichst vollständig zu erheben. Dies kann in der Tabelle 1 nachvollzogen werden, wo neben den absoluten Zahlen auch die mit den Umsätzen und Beschäftigten gewichteten Größen dargestellt sind, die aufzeigen, daß ein hoher Anteil des gesamten Umsatzes bzw. der gesamten Beschäftigtenzahl mit dem Rücklauf erklärt wird.

Tabelle 1:**Antwortende Unternehmen**

Industriebranche	Zahl der Unternehmen				
	absolut	Vertikalstruktur in %	Horizontalstruktur in %	Gewichtet mit Beschäftigt	Umsatz
Elektrobereich	17	33,3	36,9	85,6	78,5
Metallverarbeiten- der Bereich (mit Maschinenbau und Fahrzeugindustrie)	9	17,6	45,0	61,4	71,3
Chemie- und Mineralölbereich	13	25,5	43,3	48,1	37,8
Nahrungs- und Genußmittel	6	11,8	46,1	83,4	75,2
Sonstige Industriebereiche	6	11,8	41,2	49,5	35,6
Summe	51	100	42,5	77,1	62,1

3.2 Stammdaten der Direktinvestitionen

Bevor auf spezielle Fragestellungen eingegangen werden kann, muß das Untersuchungssample in seinen Grunddaten und seiner Struktur dargestellt werden. Zu diesen Basisinformationen gehören zunächst

Umsatz- und Beschäftigtenstruktur, die einen vertiefenden Einblick in die Zusammensetzung des Samples geben können.

Bei der Ordnung der Tochtergesellschaften nach Umsatzgrößenklassen fällt die hohe Zahl der Betriebe mit einem Umsatzvolumen zwischen 1000 und 9999 Millionen Schilling auf, denn das sind ca. 40 Prozent aller Gesellschaften. Im unteren Bereich (bis 499 Millionen Schilling) ist ca. ein Drittel der Unternehmen angesiedelt. Der Rest der Unternehmen verteilt sich auf die Größenklassen zwischen 500 und 999 Millionen Schilling mit 23,5 Prozent und den oberen Bereich ab 10.000 Millionen Schilling mit 5,8 Prozent aller antwortenden Betriebe.

Tabelle 2:**Betriebe nach Umsatzgrößenklassen und Branchenstruktur**

Industriebranche	Umsatzgrößen von ... bis ... Mio. öS				Umsatzanteil der Branche in Prozent
	bis 499	500– 999	1000– 9999	10.000 und mehr	
Elektrobereich	3	6	6	2	50,6
Metallverarbeitender Bereich	3	4	1	1	14,2
Chemie- und Mineralölbereich	3	2	8		21,2
Nahrungs- und Genußmittel	1		5		12,7
Sonstige	6				1,3
Gesamt	16	12	20	3	100

Die Hälfte des gesamten Umsatzes des Untersuchungssamples fällt auf den Elektrobereich mit 50,6 Prozent, während der nachfolgende Chemie- und Mineralölbereich nur 21,2 Prozent des Umsatzes auf sich vereinigen kann. Der hohe Anteil der Elektroindustrie wird besonders durch die beiden Tochtergesellschaften der Konzerne Philips und Siemens bestimmt, die einen Anteil von 57,5 Prozent am Umsatz des Elektrobereichs der antwortenden Betriebe auf sich beziehen und am Umsatz des gesamten Industriebereichs zu 28 Prozent beteiligt sind.

Bei einer Analyse der Beschäftigtenstruktur in Tabelle 3 fällt auf, daß 71,1 Prozent der Beschäftigten dem Elektrobereich angehören. Die exponierte Stellung dieser Industriebranche zeigt sich an der Beschäftigtenstruktur noch deutlicher als an den Umsatzgrößenklassen. Die Dominanz des Elektrobereichs manifestiert sich weiterhin sehr deutlich in der

größten Beschäftigtenklasse von 1000 und mehr Mitarbeitern, denn 77,8 Prozent aller Unternehmen dieser Intervallklasse sind hier dem Elektrobereich zuzurechnen.

Die wesentlichen Herkunftsländer nach den absoluten Zahlen sind Deutschland mit 33,3 Prozent, gefolgt von den USA mit 21,5 Prozent und der Schweiz mit 11,8 Prozent. Insgesamt entfallen auf diese drei Länder 66,6 Prozent aller antwortenden Unternehmen. Auf die Direktinvestitionen dieser Länder entfallen 59 Prozent des Gesamtumsatzes bzw. 58,4 Prozent der Gesamtbeschäftigten der antwortenden Unternehmen.

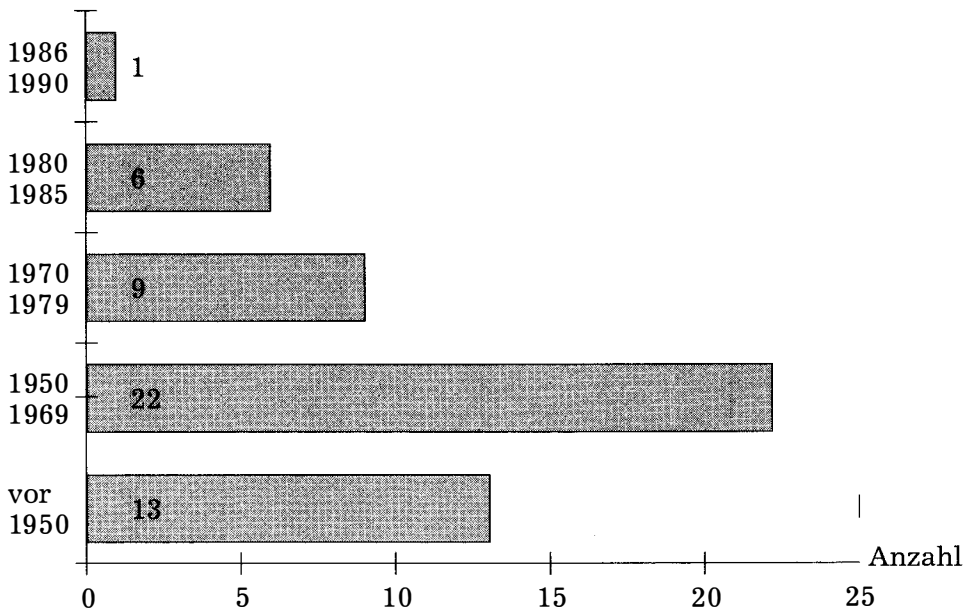
Tabelle 3:
Betriebe nach Beschäftigtengrößenklassen und Branchenstruktur

Industriebranche	Beschäftigtengrößenklassen von ... bis ... Beschäftigte					Beschäftig- tenanteil der Branche in Prozent
	bis 49	50– 149	150– 499	500– 999	1000 und mehr	
Elektrobereich	2	5	2	1	7	71,1
Metallverarbei- tender Bereich	3	1	3	1	1	8,8
Chemie- und Mineralölbereich	3	3	4	3		7,6
Nahrungs- und Genußmittel	3		1	1	1	10,6
Sonstige	1	2	3			1,9
Gesamt	12	11	13	6	9	100

Die Frage nach der Altersstruktur bzw. nach der Dauer der Standortzugehörigkeit der Direktinvestitionen kann dazu benutzt werden, um herauszufinden, wie erfolgreich die Ansiedlungspolitik in den letzten Jahren gewesen ist. Nach der Aussage der mikroökonomischen Standorttheorie wird sich der nach maximalem Gewinn strebende Unternehmer für den Standort entscheiden, der ihm ceteris paribus durch die Kalkulation der Standortfaktoren den größten Gewinn verspricht. Eine hohe Anzahl von Unternehmen mit niedriger Altersstruktur könnte in diesem Zusammenhang auf eine erfolgreiche Ansiedlungspolitik der letzten Jahre und auf eine hohe Affinität der Stadt Wien zu den Standortanforderungen der Unternehmen hinweisen.

Das Alter der antwortenden Betriebe dieser empirischen Untersu-

chung ist relativ hoch (siehe Tabelle 4), denn 25,5 Prozent der Tochtergesellschaften haben sich bereits vor 1950 in Wien niedergelassen und 43,1 Prozent der Unternehmen in dem Zeitraum zwischen 1950 und 1969. Damit sind 68,6 Prozent der erfaßten Gesellschaften schon vor 1970 gegründet worden und damit mindestens zwanzig Jahre in Wien angesiedelt. Zwischen 1980 und 1990 sind lediglich 7 der 51 (13,7 Prozent) antwortenden Unternehmen in Wien gegründet worden, wobei sich in den letzten fünf Jahren nur ein Unternehmen in Wien niedergelassen hat.

Tabelle 4:**Altersstruktur der Direktinvestitionen****Zeiträume****3.3 Organisation der Tochtergesellschaften**

Die in Wien angesiedelten Unternehmensfunktionen der MNU sind ein wichtiger Indikator zur Strukturbewertung der Tochtergesellschaften und zur Einschätzung der Rolle der Tochtergesellschaften im Gesamtunternehmen.

Die Beschaffungsfunktion als eine zentrale Unternehmensfunktion ist bei 82 Prozent aller Tochtergesellschaften angesiedelt. Das Bestehen einer engen Kooperationsbeziehung zwischen der Tochter- und der Muttergesellschaft bezüglich des Einkaufs von notwendigen Vormaterialien bestätigte sich in nachfolgenden telefonischen Interviews. Es kann die generelle Aussage getroffen werden, daß der Tochterbetrieb von der Muttergesellschaft für den Einkauf bestimmter Vorleistungen finanziel-

le Vorgaben erhält, die zum Aufbau lokaler Bezugsverflechtungen optimal auszunützen sind.

Tabelle 5:**Unternehmensfunktion der Direktinvestitionen**

Funktionen Branche		Beschaf- fung	Produk- tion	Marke- ting	Ver- trieb	Perso- nal	F & E	Ge- samt
Elektro- bereich	¹⁾	0,33	0,33	0,35	0,35	0,36	0,62	
	²⁾	14 0,82	6 0,35	17 1,00	17 1,00	16 0,94	8 0,47	17 0,33
Metallver- arbeitender Bereich	¹⁾	0,19	0,17	0,14	0,18	0,13	0,08	
	²⁾	8 0,89	3 0,33	7 0,78	9 1,00	6 0,67	1 0,11	9 0,17
Chemie- und Mineralöl- bereich	¹⁾	0,24	0,28	0,27	0,24	0,27	0,23	
	²⁾	10 0,77	5 0,38	13 1,00	12 0,92	12 0,92	3 0,23	13 0,30
Nahrungs- und Genußmittel	¹⁾	0,12	0,17	0,12	0,10	0,11	0,07	
	²⁾	5 0,83	3 0,50	6 1,00	5 0,83	5 0,83	1 0,17	6 0,10
Sonstige	¹⁾	0,12	0,06	0,12	0,12	0,13	0,00	
	²⁾	5 0,83	1 0,17	6 1,00	6 1,00	6 1,00	0 0,00	6 0,10
Gesamt		42 0,82	18 0,35	49 0,96	49 0,96	45 0,88	13 0,25	51

¹⁾ Vertikalstruktur in Prozent

²⁾ Horizontalstruktur in Prozent

Die Produktion als eine zentrale Unternehmensfunktion ist nur bei 35 Prozent der erfaßten Tochtergesellschaften implementiert. In der Nahrungs- und Genußmittelindustrie ist jeder zweite der erfaßten Betriebe mit Produktionsfunktionen ausgestattet, während in der Elektro-, Chemie- und metallbe- und -verarbeitenden Industrie nur ca. ein Drittel der Unternehmen auch in Wien produziert. Fehlende Produktionsaktivitäten in Wien können auch auf eine räumliche Arbeitsteilung zwischen den österreichischen Regionen hinweisen: Während in Wien vorwiegend Management- und F & E-Funktionen sowie Produktionsprozesse mit höheren Qualifikationsanforderungen angesiedelt sind, verlagern sich die stärker standardisierten Produktionen in die ländliche Peripherie (19). Diese regionale Arbeitsteilung kann besonders in der Elektroindustrie mit ihren stärksten Unternehmen Siemens und Philips

beobachtet werden. Die Ansiedlung von Produktionsaktivitäten wird hauptsächlich von der jeweils verfolgten Internationalisierungsstrategie der MNU bestimmt. Hierbei kommt den Kostenunterschieden (z. B. Produktivitäts- oder Lohnunterschiede) in Verbindung mit den aus Direktinvestitionen resultierenden Kapitalkosten eine besondere Bedeutung zu.

Marketingfunktionen sind in 96 Prozent aller erfaßten Tochtergesellschaften in Wien angesiedelt. Die Unternehmen aller Branchen – außer der metallbe- und -verarbeitenden Branche (78 Prozent der erfaßten Betriebe) – sind zu 100 Prozent mit Marketingfunktionen ausgestattet. Der hohe Anteil dieser Unternehmensfunktion deutet darauf hin, daß der Absatzbereich der Tochtergesellschaften als eine zentrale Betriebsfunktion charakterisiert werden kann. Diese These wird durch die Delegation von Vertriebsaktivitäten auf die Unternehmen in Wien unterstützt, die parallel zu den Marketingfunktionen im 96 Prozent aller erfaßten Unternehmen implementiert sind. Die starke Anhäufung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten in den Tochtergesellschaften führt insgesamt zu einer dominanten Position des Absatzbereiches vor allen anderen Unternehmensfunktionen. Die hervorgehobene Bedeutung des Absatzbereiches steht in enger Verbindung mit der Bewertung des Standortfaktors „Österreich als Absatzmarkt“, der bei der Gewichtung mit der Anzahl der Betriebe den höchsten Bedeutungsgrad zugemessen bekommen hat.

F & E-Aktivitäten sind nur bei 25 Prozent der erfaßten Betriebe angesiedelt. Da alle Tochtergesellschaften mit F & E-Aktivitäten gleichzeitig auch Produktionsbetriebe sind, kann die Aussage getroffen werden, daß sich 72 Prozent der Produktionsbetriebe auch mit F & E beschäftigen. Die Betrachtung der Verteilung der F & E auf die Branchen zeigt sowohl in der Vertikal- als auch in der Horizontalstruktur ein deutliches Übergewicht der Elektroindustrie. Sie vereinigt 62 Prozent der gesamten F & E-Aktivitäten auf sich und besitzt mit 47 Prozent den höchsten horizontalen Wert. Die Chemieindustrie als nachfolgende Branche hat immer noch einen vertikalen und horizontalen Anteil von jeweils 23 Prozent der erfaßten Tochtergesellschaften. An dieser Stelle wird die Dominanz der Elektroindustrie für F & E-Aktivitäten in der Region Wien deutlich.

3.4 Standortfaktoren und -verlagerung

Die Tochtergesellschaften wurden gebeten, eine Bewertung der Standortfaktoren hinsichtlich der Bedeutung (unwichtig bis sehr wichtig) und Qualität (niedrig bis sehr hoch) vorzunehmen. Die unterschiedlichen Einschätzungen wurden mit entsprechenden Gewichtungsfaktoren belegt, welche dann mit der Anzahl der Betriebe bzw. der Anzahl der Beschäftigten multipliziert wurden. Die Summe der gewichteten Nennungen wurde dann jeweils durch die Summe der Betriebe bzw. Beschäftigten dividiert, woraus sich die Wertungsziffer ergab. An dem Standort-

faktor „Sozialpartnerschaft“ soll die Berechnung des Bedeutungsgrades verdeutlicht werden:

Tabelle 6:

Beispiel „Sozialpartnerschaft“

Antwort	Gewichtungs- faktor	Anzahl der Betriebe	gewich- tete Nen- nungen	Anzahl der Beschäf- tigten	gewich- tete Nen- nungen
sehr wichtig	6	7	42	15.518	93.108
wichtig	4	25	100	25.707	102.828
weniger wichtig	2	11	22	1024	2048
unwichtig	0	7	0	1005	0
Insgesamt		50	164	43.256	197.984

Der Bedeutungsgrad wird nun folgendermaßen für die Anzahl der Betriebe und die Anzahl der Beschäftigten errechnet:

Anzahl der Betriebe: $164 : 50 = 3,28$

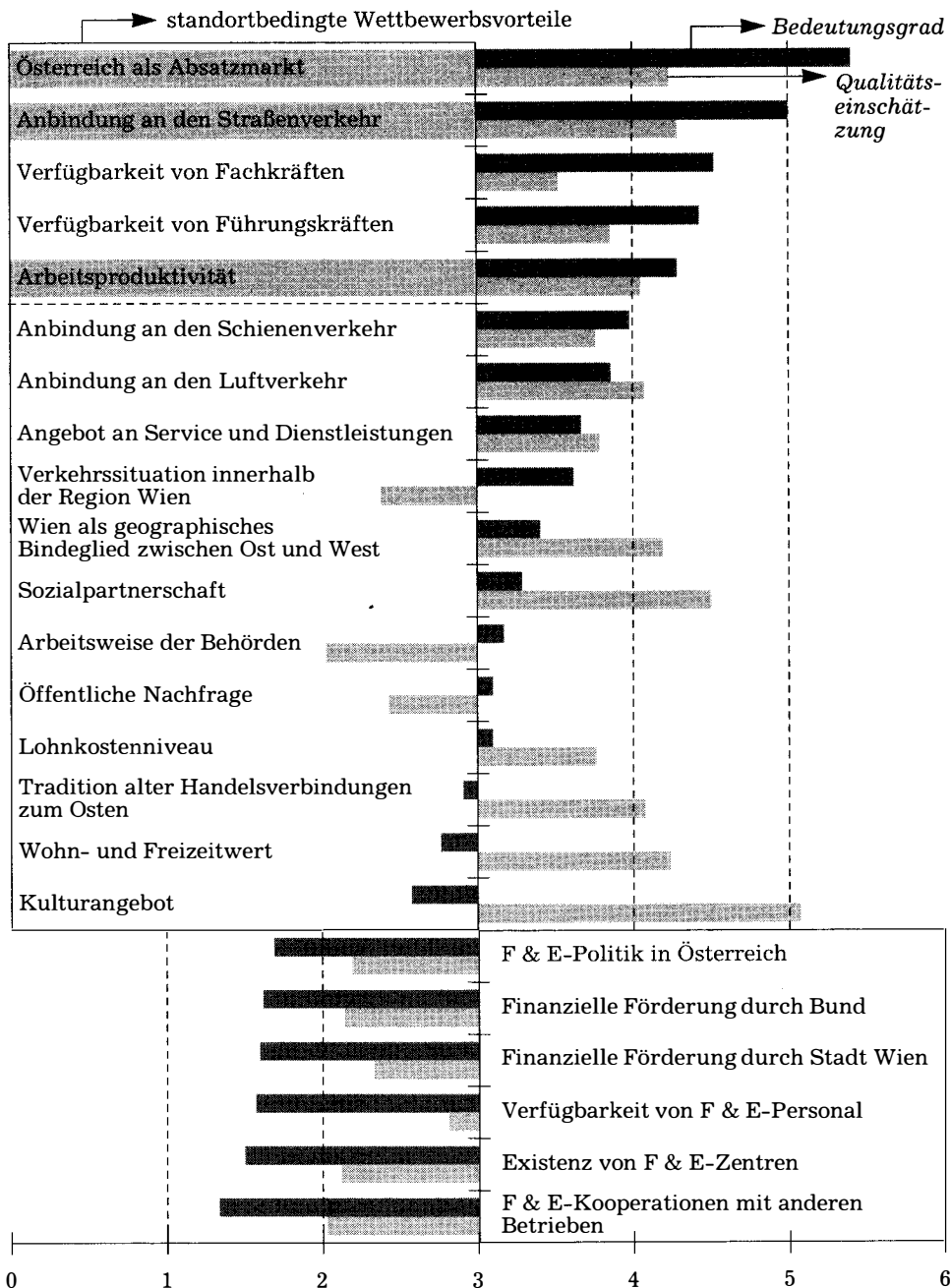
Anzahl der Beschäftigten: $197.984 : 43.256 = 4,58$

Zur allgemeinen Beurteilung des Standortes Wien werden nun die Einzelbewertungen in ihrer Gesamtheit dargestellt, indem sie in ein integriertes Bedeutungs-(Nachfrage-) und Qualitäts-(Angebots-)profil zusammengefaßt werden. Es werden insgesamt zwei Standortprofile ermittelt, die durch die unterschiedlichen Gewichtungen charakterisiert sind. Damit wird neben der Anzahl der Tochterbetriebe auch das Kriterium der Unternehmensgröße berücksichtigt. Die Reihenfolge der Standortfaktoren orientiert sich an der Höhe der Bedeutungsgrade, so daß sich eine Rangfolge der Standortfaktoren nach deren Wichtigkeit für die Tochtergesellschaften ausländischer Konzerne ergibt.

Das mit der Anzahl der Betriebe gewichtete Angebots- und Nachfrageprofil zeigt zunächst die Spitzenstellung des Standortfaktors „Österreich als Absatzmarkt“, der als einziger über 5,00 liegt und sich daher am stärksten an der Bewertung „sehr wichtig“ orientiert. Insgesamt werden fünf Standortfaktoren mit 4,00 oder höher und damit mindestens als „wichtig“ eingeschätzt. Diese zentrale Gruppe von Standortfaktoren hat aufgrund ihrer Bedeutung für die Unternehmen einen entscheidenden Einfluß auf die Standortwahl. Aus der zentralen Gruppe können nun drei Standortfaktoren hervorgehoben werden, deren Qualitätseinschätzung mindestens mit „hoch“ (4,00) eingestuft wurde und die im weiteren als standortbedingte Wettbewerbsvorteile für die Stadt

Abbildung 1:

Standortprofil gewichtet mit der Anzahl der Betriebe



Wien charakterisiert werden: „Österreich als Absatzmarkt“, „Anbindung an den Straßenverkehr“ und „Arbeitsproduktivität“.

Insgesamt liegen 14 Standortfaktoren über dem mittleren Richtwert von 3,00. Davon ist bei 5 Faktoren die Qualität höher als die Bedeutung ausgeprägt, sodaß die Erwartungen der Unternehmen erfüllt werden. Bei den 9 anderen Standortfaktoren übersteigen aber die Vorstellungen der Unternehmen über die spezifischen Ausprägungen der Faktoren das Angebotsprofil. Wie bereits angeschnitten, ist besonders die Gruppe mit den entscheidungsrelevanten Standortfaktoren ausnahmslos durch höhere Bedeutungsgrade gekennzeichnet, wobei die Qualitätseinschätzungen aber nur geringe Differenzen aufweisen. Unterhalb des mittleren Richtwertes von 3,00 sind 9 Standortfaktoren angesiedelt, denen aber nur ein nachrangiger Einfluß auf den Standortentscheidungsprozeß zukommt. Anzumerken ist zu dieser Gruppe, daß die Qualitätseinschätzungen die Bedeutungsgrade in allen Fällen übersteigen. Für diese weniger relevanten Standortfaktoren gilt, daß sich die Erwartungen der Unternehmen insgesamt erfüllen. (siehe Abbildung 1)

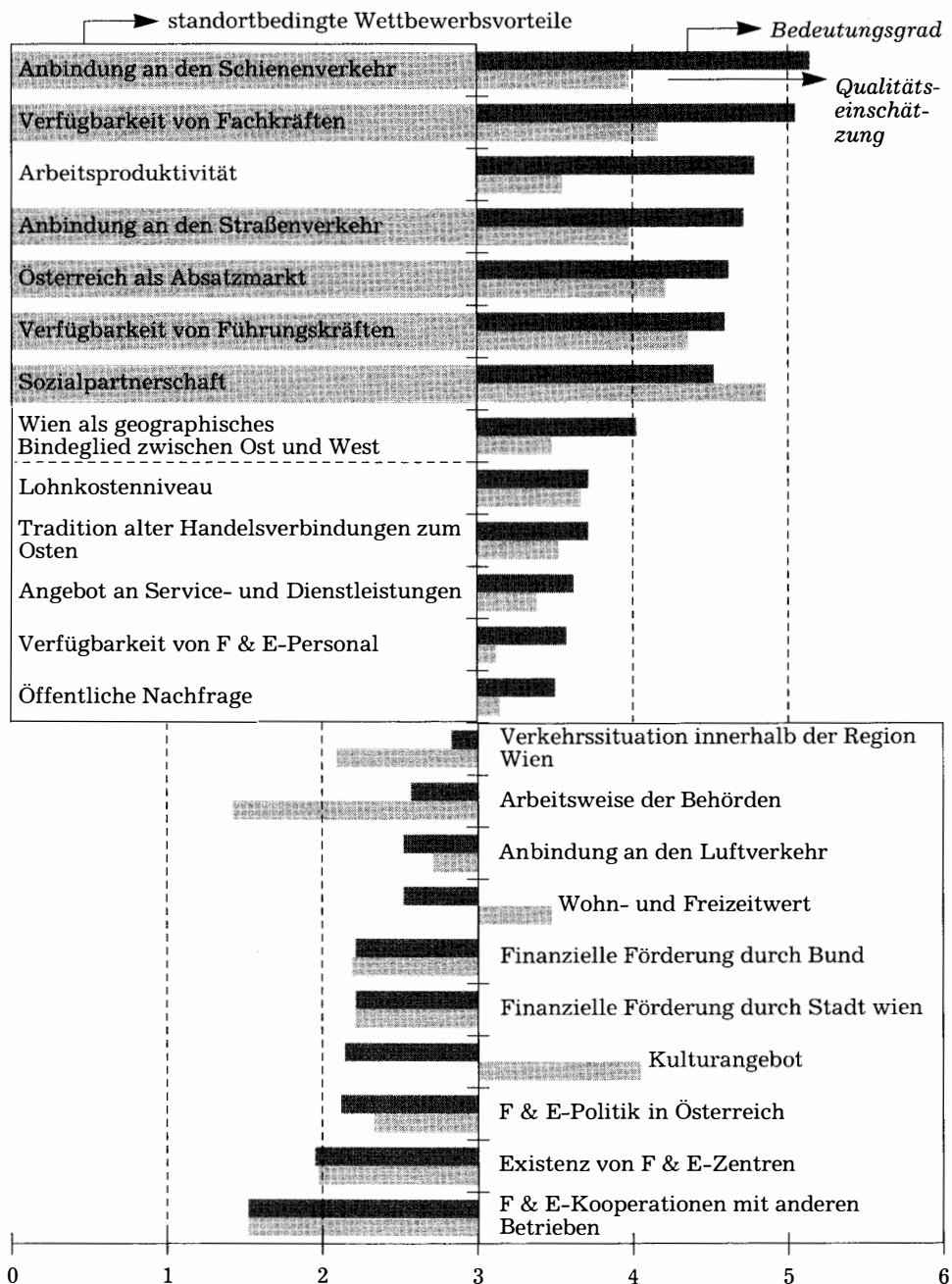
Über alle Standortfaktoren hinweg ergibt sich ein positives Gesamtbild des Standortes Wien als Sitz von Tochtergesellschaften ausländischer MNU's, denn bei den insgesamt 23 Standortfaktoren besitzen die Qualitätseinschätzungen in 14 Fällen ein höheres Niveau als die Bedeutungsgrade. Damit werden die Erwartungen der Unternehmen bei 61 Prozent der untersuchten Standortfaktoren erfüllt.

Die Gewichtung mit den Beschäftigten führt zu teilweise unterschiedlichen Ergebnissen im Vergleich zu der Gewichtung mit der der Anzahl der Betriebe. Der Standortfaktor „Österreich als Absatzmarkt“ befindet sich nunmehr lediglich auf dem fünften Rang und wird von der „Anbindung der Region Wien an den Schienenverkehr“ verdrängt. Ein weiterer Standortfaktor mit einer Bewertung über 5,00 ist die „Verfügbarkeit von Fachkräften“. Insgesamt ist die zentrale Gruppe der relevanten Faktoren des Standortentscheidungsprozesses bei der Gewichtung mit den Beschäftigten um 3 Standortfaktoren größer als bei der Gewichtung mit der Anzahl der Unternehmen und umfaßt daher 8 Faktoren. Auch aus dieser zentralen Gruppe werden diejenigen Standortfaktoren hervorgehoben, deren „Qualitätseinschätzung“ mindestens mit „hoch“ (4,00) bewertet wurden und die für diese spezifische Gewichtung als standortbedingte Wettbewerbsvorteile der Stadt Wien gekennzeichnet sind. Dazu zählen folgende Faktoren: „Anbindung an den Schienenverkehr“, „Verfügbarkeit von Fachkräften“, „Anbindung an den Straßenverkehr“, „Österreich als Absatzmarkt“, „Verfügbarkeit von Führungskräften“ und „Sozialpartnerschaft“.

Über einem mittleren Richtwert von 3,00 befinden sich 13 Standortfaktoren, von denen 12 höhere Bedeutungs- als Qualitätseinschätzungen aufweisen. Auch hier sind die Differenzen nur gering, denn die Qualitätseinschätzungen sind ebenfalls über 3,00 angesiedelt und befinden sich daher – genau wie die Bedeutungsgrade – über dem mittleren Richtwert. Unter dem mittleren Richtwert liegen 10 Standortfaktoren, von

Abbildung 2:

Standortprofil gewichtet mit der Anzahl der Beschäftigten



denen 7 auch bei der Gewichtung mit der Anzahl der Betriebe unterhalb der 3,00-Marke eingestuft sind. Auffällig ist, daß in beiden Auswertungen die letzten Plätze jeweils von zwei F & E-Faktoren belegt werden. (siehe Abbildung 2)

Insgesamt ergibt sich zunächst ein negatives Gesamtbild des Standortes Wien, da bei fast 70 Prozent der Standortfaktoren die Bedeutungsgrade über den Qualitätseinschätzungen liegen, wodurch eine Unzufriedenheit mit den angebotenen Standortbedingungen reflektiert wird. Da aber schon darauf hingewiesen wurde, daß sich im allgemeinen nur geringe Abweichungen und eine relativ hohe Anzahl standortbedingter Wettbewerbsvorteile ergeben, muß diese Aussage zu einem positiveren Gesamtbild modifiziert werden.

Aus der allgemeinen Standortbeurteilung der Tochtergesellschaften läßt sich eine eindeutige Aussage generieren: Für den Standort Wien überwiegen die Standortvorteile. 86 Prozent aller antwortenden Unternehmen haben diese Meinung geäußert, sodaß sich insgesamt ein positives Bild des Standortes Wien feststellen läßt. Die eher negative Beurteilung des mit den Beschäftigtenzahlen gewichteten Angebots- und Nachfrageprofils wird daher nicht nur durch die geringen Differenzen, sondern auch durch die generelle Bewertung relativiert.

4. Zusammenfassung und kritische Würdigung

Die vorliegende Arbeit ist mit der übergeordneten Zielsetzung eingeleitet worden, das Standortverhalten der MNUs als zentralen Entscheidungsbereich bei der Durchführung von Direktinvestitionen zu erklären. Für den theoretischen Teil bedeutete diese Zielsetzung, daß sowohl führungs- und organisationsbezogene Beiträge als auch die Ansätze zur Erklärung von Direktinvestitionen kritisch untersucht und standorttheoretische Bestimmungsgründe systematisch aufgezeigt werden. Für den empirischen Teil ergab sich die grundlegende Zielsetzung, die spezifische Struktur der Wiener Tochtergesellschaften ausländischer MNUs zu analysieren und eine Bedeutungs- und Qualitätseinschätzung für den Standort Wien durchzuführen.

Die Erklärungsansätze zu den Direktinvestitionen sind durch ihre überwiegend partialanalytische Bedeutung charakterisiert und gelten als ein zentraler Bestandteil der Theorien zur Entstehung von MNUs. Die Versuche, standorttheoretische Überlegungen in einen internationalen Bezugsrahmen einzubinden, reduzieren sich dabei hauptsächlich auf die Erklärungsansätze von Tesch und Dunning, deren Ausführungen besonders hervorgehoben werden, da sie für die empirische Standortanalyse das theoretische Fundament bilden.

Insgesamt betrachtet geben die Theorien zur Entstehung von MNUs keine umfassenden und zufriedenstellenden Erklärungen zu ihren Problemstellungen. Der Entstehungsprozeß von MNUs kann nur durch die Summe der partialanalytischen Ansätze erklärt werden. Die eklektische

Theorie von Dunning ist die einzige, die für sich einen umfassenden Erklärungsanspruch geltend machen kann. Die standorttheoretischen Ansätze gehören dabei zu den zentralen Einflußfaktoren der Vornahme von Direktinvestitionen. Das von Dunning auch zukünftig wichtige Impulse zu erwarten sind, wird durch sein interdisziplinäres Erklärungsmuster unterstrichen, das als ein integrativer Rahmen zur Einbindung neuer Ansätze aus unterschiedlichen Disziplinen gekennzeichnet ist.

Die empirische Analyse zeigt in dem Gliederungspunkt „Stammdaten der Direktinvestitionen“ auf, daß die wichtigsten Herkunftsländer der Tochtergesellschaften ausländischer MNUs Deutschland, die USA und die Schweiz sind. Die Branchenstruktur der Direktinvestitionen wird vorwiegend durch die Elektroindustrie und die Chemie- und Mineralölindustrie bestimmt. Zu den zentralen Motiven der MNUs, sich in Wien niederzulassen, zählen überwiegend jene mit absatzbezogenem Charakter. Produktionsorientierte Motive wurden lediglich von einem Viertel der Betriebe angegeben, während den beschaffungsorientierten Gründen keine besondere Bedeutung zugemessen wurde.

Aus der Analyse der Organisation geht hervor, daß Marketing- und Vertriebsfunktionen in fast allen Betrieben implementiert sind, wodurch die starke Marktorientierung der Unternehmen betont wird. Die Absatzfunktion kann daher als eine Kernfunktion bezeichnet werden, während Produktionsfunktionen bei ca. einem Drittel der untersuchten Betriebe zu finden sind. Die geringe internationale Bedeutung des Produktionsstandortes Wien und die Wichtigkeit von Marketing- und Vertriebsaktivitäten läßt in Verbindung mit der Bedeutung des Standortfaktors „Österreich als Absatzmarkt“ die Vermutung zu, daß es sich bei dem mehrheitlichen Teil der Unternehmen bis 499 Beschäftigte um Vertriebsgesellschaften handelt, deren Hauptaufgabe in dem Absatz von Produkten ihrer Muttergesellschaft oder anderer Tochtergesellschaften in Österreich besteht. Bei der F & E wird deutlich, daß die Grundlagenforschung (83 Prozent) sehr stark im Stammbetrieb zentralisiert ist, während die angewandte Forschung zu fast 64 Prozent und die Produktentwicklung zu 75 Prozent beschränkt dezentralisiert ist. Die Tochterbetriebe mit F & E-Aktivitäten in Wien betreiben daher auch meist angewandte Forschung (77 Prozent) und Produktentwicklung (100 Prozent). Grundlagenforschung ist immerhin noch ein Forschungsbereich bei 38 Prozent der Betriebe. Für die Wiener Tochterbetriebe gilt weiterhin, daß sie fast ausschließlich in beschränkt dezentralisierter Form forschen und entwickeln.

Die Standortfaktorenanalyse stellt den Kernpunkt der empirischen Erhebung dar und beurteilt 23 Standortfaktoren bezüglich des Bedeutungsgrades und der Qualitätseinschätzung. Eine zentrale Bedeutung kommt dabei denjenigen Faktoren zu, die sich als standortbedingte Wettbewerbsvorteile herauskristallisiert haben. Der bedeutungsstärkste Standortfaktor für die Tochtergesellschaften ist „Österreich als Absatzmarkt“. Diese Bewertung zeigt eine enge Verbindung zu der Wichtigkeit der Vertriebs- und Marketingfunktionen für die Unternehmen und führt

schließlich zu der Vermutung, daß die MNUs an den relativ hohen Preisen des geschützten österreichischen Marktes lukrieren wollen (20). Dieser Standortvorteil würde aber bei einem EG-Beitritt Österreichs wegfallen und möglicherweise zu Konsequenzen in der Standortpolitik der MNUs führen. Zu den standortbedingten Wettbewerbsvorteilen zählen weiterhin – unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Gewichtungungen – die Anbindung an den Straßen- und Schienenverkehr, die Verfügbarkeit von Fach- und Führungskräften, die Arbeitsproduktivität und die Sozialpartnerschaft. Die Gruppe der kaum entscheidungsrelevanten Standortfaktoren setzt sich aus den vier „f&e“-bezogenen und den zwei „wirtschaftsförderungs“-bezogenen Standortfaktoren zusammen. Die mit der Anzahl der Betriebe gewichtete Bewertung zeigt an dieser Stelle, daß für die MNUs das F&E-Umfeld in Österreich nur einen geringen entscheidungsrelevanten Charakter aufweist. Die Qualitätseinschätzungen liegen ebenfalls zumeist deutlich unter dem mittleren Durchschnittswert. Auch die isolierte Betrachtung von Unternehmen mit F&E-Funktionen führt zu keiner deutlichen Verbesserung. Die „osteuropabezogenen“ Standortfaktoren belegen hinsichtlich ihrer Bedeutung innerhalb des Standortprofils lediglich Plätze im Mittelfeld. Die Wichtigkeit dieser Faktoren für Direktinvestitionen scheint sich durch die rasanten Entwicklungen in Osteuropa immer stärker abzuschwächen. Die Wahrscheinlichkeit, daß sich gegenwärtig MNUs mit Produktionsaktivitäten in Wien ansiedeln, um benachbarte osteuropäische Märkte zu bearbeiten, ist sehr gering. Das über Jahrzehnte angesammelte Osteuropa-Know-how sollte aber als ein spezieller Wiener Standortvorteil aufbereitet und den MNUs als ein starkes Ansiedlungsargument präsentiert werden. Es sollte weiterhin erkennbar sein, aufgrund welcher spezifischer Eigenschaften sich Wien von Vorteilen anderer ausländischer Standorte mit ähnlichen geographischen Gegebenheiten (z. B. Berlin) abhebt. Die planmäßige Entwicklung und Darstellung der spezifischen „osteuropabezogenen“ Standortfaktoren bzw. in einem weiteren Schritt der Standortfaktoren insgesamt muß das strategische Grundkonzept einer erfolgreichen Ansiedlungspolitik sein.

Die internationale Bedeutung eines Standortes wird maßgeblich durch die jeweilige Wirtschaftspolitik und deren Marketing-Konzepte für die Wirtschaftsförderung geprägt. Die geringen Ansiedlungen in den achtziger Jahren sind daher nicht nur auf das international abgeschwächte Direktinvestitionsverhalten zurückzuführen, sondern auch das Ergebnis der in Wien ausgeübten Wirtschaftspolitik. Im Hinblick auf die Umwälzungen in Osteuropa wird sich der internationale Standortwettbewerb auf alle europäischen Wirtschaftsregionen ausweiten. Die Anzahl der potentiellen Standortkonkurrenten wird zunehmen und dies den Wettbewerb um die Ansiedlungen von Direktinvestitionen verschärfen. Zusätzlich werden bei einem EG-Beitritt Österreichs die künstlich geschaffenen Standortvorteile wegfallen, wodurch sich die Standortattraktivität der Stadt Wien für die MNUs vermindert. Die Standortfaktorenanalyse gibt zu diesen Themen zahlreiche Hinweise und Anregungen für

wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Steigerung der Standortattraktivität Wiens. Die Summe der Hinweise und Anregungen bilden ein Szenario, das dazu auffordert, adäquate strategische Maßnahmen zu ergreifen. Wenn den aufgezeigten voraussichtlichen „kontinentalen Entwicklungen“ nicht frühzeitig entgegengesteuert wird, sind langfristige negative Auswirkungen auf die Wirtschaftsstruktur des Standortes Wien mit den übergreifenden Konsequenzen auf die verschiedenen volkswirtschaftlichen Determinanten nicht zu vermeiden.

Anmerkungen

- (1) Fröhlich (1974) 63 ff.; Braun (1988) 23 f.
- (2) Glatz-Moser (1988) 17; 78.
- (3) Eine multinationale Unternehmung (kurz: MNU) ist ein Konzern von Kapitalgesellschaften, der seine Produkte in mehreren Ländern herstellt und absetzt, eine Steuerungs-, Koordinations- und Kontrollfunktion zwischen der Mutter- und der Tochtergesellschaft implementiert hat und seine Aktivitäten an einer globalen Unternehmensstrategie und Managementphilosophie ausrichtet. In: Welge (1989) 1366.
- (4) Glatz-Moser (1989) 56; Bellak (1989) 32.
- (5) Tesch (1980) 243.
- (6) Tesch (1980) 367.
- (7) Tesch (1980) 374.
- (8) Tesch (1980) 365 ff.
- (9) Braun (1988) 63 f.; Jahrreis (1984) 63.
- (10) Hymer (1960) 34 f.
- (11) Coase (1937) 392.
- (12) Williamson (1975) 43 ff.
- (13) Buckley-Casson (1976) 45.
- (14) Braun (1988) 271 ff.
- (15) Tesch (1980) 290.
- (16) Braun (1988) 120 f.
- (17) Dunning (1979) 275.
- (18) Braun (1988) 324.
- (19) Tödtling (1990) 218.
- (20) Örok (1990) 28.

Literatur

- Adebahr, Hubertus, Direktinvestitionen (Berlin 1981).
- Bayer, Kurt; Palme, Gerhard, Strukturpolitische Aspekte einer Betriebsansiedlungspolitik, in: WIFO – Monatsberichte 60/2 (1987) 91–109.
- Beer, Elisabeth; et al., Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? (Wien/München/Zürich 1991).
- Bellak, Christian, Direktinvestitionen: Definitions- und Abgrenzungsproblematik, in: Die Internationalisierung der österreichischen Industrie: Eine erste Standortbestimmung (= Schriftenreihe des Industriewissenschaftlichen Instituts der Wirtschaftsuniversität, Bd. 1, Wien 1990) 1–65.
- Braun, Gerhard, Ausländische Direktinvestitionen. Die Theorie der Direktinvestition (Frankfurt/Main 1988).
- Buckley, Peter, J.; Casson, Michael, The Future of the Multinational Enterprise (London 1976).

- Coase, Robert H., The Nature of the Firm, in: *Economica* (1937) 386–405.
- Dicken, Peter, *Global Shift* (London 1986).
- Dunning, James H., *Explaining International Production* (London 1988).
- Dunning, James H., Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Development Approach, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 117/1 (1981).
- Dunning, James H., *International Production and the Multinational Enterprise* (London 1981).
- Eckert, Gert, *Eine Überprüfung von Ansätzen zur Erklärung von Direktinvestitionen* (Mannheim 1978).
- Fröhlich, Friederich W., *Multinationale Unternehmen* (Baden-Baden 1974).
- Glatz, Hans; Moser, Hans, *Ausländische Direktinvestitionen in Österreich* (Frankfurt am Main/New York 1989).
- Glatz, Hans; Moser, Hans, *Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen* (Wien 1987).
- Heidhues, Franz, *Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen: Eine kritische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Direktinvestitionen* (Tübingen 1969).
- Hymer, Stephan H., *The International Operations of National Firms – A Study of Direct Foreign Investment* (Cambridge/Mass. 1960).
- Jahrreis, Werner, *Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland* (Köln 1984).
- Keil, Dieter, *Auswirkungen einer EG-Integration auf die regionalen Wirtschaftsstrukturen Österreichs* (= Schriftenreihe des ÖIR, Wien 1990).
- Maier, Günther; Tödtling, Franz, *International Division of Labor and Industrial Change in Austrian Regions*, in: Muegge und Stöhr (Hrsg.) (1987) 165–245.
- Nomura Research Institute, *Projekt Wien – Ergebnisse der internationalen Unternehmensbefragung* (Wien 1991).
- Örok, *Auswirkungen einer EG-Integration Österreichs auf die regionale Industriestruktur* (= Schriftenreihe Nr. 80, Wien 1990).
- Schubert, Uwe; Moser, Reinhard, *Wirtschaftsstandort Österreich, Studie für die Deutsche Handelskammer in Österreich* (Wien 1990).
- Tesch, Peter, *Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen* (Berlin 1980).
- Tödtling, Franz, *Organisatorischer Status von Betrieben und Arbeitsplatzqualität in peripheren und entwicklungsschwachen Gebieten Österreichs* (Wien 1983).
- Tödtling, Franz, *Räumliche Differenzierung betrieblicher Innovationen: Erklärungsansätze und Befunde für österreichische Regionen* (Berlin 1990).
- Welge, Martin K., *Organisation der MNU*, in: Macharzina, Klaus; Welge, Martin K. (Hrsg.), *Handwörterbuch Export und Internationale Unternehmung* (Stuttgart 1989) 1537–1552.
- Williamson, Ernest O., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* (New York/London 1975).