

Editorial

Die Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft

Die zunehmende internationale Verflechtung der einzelnen Volkswirtschaften ist fraglos einer der grundlegenden Langfristtrends, welche die Entwicklung der Weltwirtschaft in der zweiten Hälfte dieses Jahrhunderts geprägt haben. Dieser Trend ist in fast allen Bereichen der Wirtschaft erkennbar, am stärksten in der industriellen Produktion und im Bereich der finanziellen Beziehungen, aber ebenso bei verschiedenen Dienstleistungen und bei der Erwerbstätigkeit.

Österreich hat an dieser Entwicklung wie alle Industrienationen teilgenommen, und die internationale Verflechtung der österreichischen Wirtschaft weist global betrachtet eine den anderen kleinen europäischen Industriestaaten vergleichbare Intensität auf. In einer Hinsicht allerdings besteht ein markanter Unterschied zur Mehrzahl dieser Länder: Während die Schweiz, Holland, Schweden und neuerdings Finnland über umfangreichen Unternehmensbesitz im Ausland verfügen, sind österreichische Unternehmungen in dieser Form nur in geringem Maße auf den ausländischen Märkten präsent. Mit anderen Worten: Österreichs Wirtschaft ist in hohem Maße *passiv*, aber praktisch kaum noch *aktiv* internationalisiert. Im Unterschied zu den genannten Ländern hat Österreich keine eigenen multinationalen Konzerne. Auch haben vergleichsweise weniger österreichische Unternehmungen Produktionsniederlassungen im Ausland, das dort investierte Kapital ist geringer, ebenso die Zahl der Beschäftigten in ausländischen Niederlassungen. All dies ist angesprochen, wenn neuerdings häufig von einer unzureichenden Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft die Rede ist.

Warum es sich so verhält, läßt sich aus der österreichischen Wirtschaftsgeschichte erklären. Im Unterschied zu den maritimen Ländern, aber auch zur Schweiz, hat Österreich seit der frühen Neuzeit im internationalen Fernhandel nie eine aktive Rolle gespielt. Zwar stieg die kaiserliche Residenzstadt Wien im Laufe des 18. Jahrhunderts in den Rang der bedeutendsten europäischen Großstädte auf, doch blieb der Wiener Großhandel in hohem Maße importorientiert, und die Versuche, nach westeuropäischem Vorbild große internationale Handelskompanien zu etablieren, scheiterten. Die Wirtschaft der Habsburgermonarchie trat damit trotz des Umstandes, daß sie einen eigenen Zugang zu den Weltmeeren hatte, mit

einer Position im internationalen Handel in die Epoche der Industrialisierung ein, die deutlich schwächer war als jene der westeuropäischen Staaten.

Im Prozeß der Industrialisierung hat die Habsburgermonarchie entgegen einer lange Zeit vorherrschenden Auffassung bis 1914 durchaus beachtenswerte Fortschritte erzielt. Das Einkommensgefälle zum europäischen Westen ergab sich vor allem aus dem Entwicklungsrückstand großer Teile der ungarischen Reichshälfte, während das spätere Österreich sowie Böhmen und Mähren im Pro-Kopf-Einkommen Werte erreichten, welche dem westeuropäischen Niveau nahekamen. Trotz vieler Reibungsverluste und immer wieder zutage tretender Gefahrenmomente für den Zusammenhalt des Staatsverbandes funktionierte die Monarchie als gemeinsamer Wirtschaftsraum besser, als es ihr äußeres politisches Erscheinungsbild anzeigte. Auf diesen Großraum bezogen war die Orientierung der Industrieunternehmungen und auch der Großbanken der späteren Republik Österreich eine überwiegend *binnenwirtschaftliche*. Expansionsmöglichkeiten wurden vor allem innerhalb der Grenzen des multinationalen Staatsverbandes gesucht und auch gefunden.

Mit dem Zerfall der Habsburgermonarchie am Ende des Ersten Weltkriegs zerfiel auch der gemeinsame Markt. Mit dem Entstehen vieler kleiner Nationalstaaten in Mitteleuropa wurden die über den gesamten Wirtschaftsraum des untergegangenen Großstaates verteilten Niederlassungen und Beteiligungen des nunmehrigen österreichischen Kapitals – de facto identisch mit den Imperien der Wiener Großbanken – mit einem Schlag zu Auslandsinteressen. Trotz verschiedener Bemühungen der anderen Nachfolgestaaten, den österreichischen Einfluß zurückzudrängen, konnten die Wiener Banken in den zwanziger Jahren ihre Auslandsbeteiligungen behaupten und festigen. Die damaligen österreichischen multinationalen Unternehmungen erstreckten sich überwiegend auf die Nachfolgestaaten der Habsburgermonarchie und waren Mischkonzerne der Banken.

In der kleinstaatlich strukturierten Wirtschaftslandschaft Mittel- und Osteuropas, die zudem durch einen immer stärkeren Protektionismus gekennzeichnet war, nahm die Entwicklung dieser Konzernunternehmungen einen ungünstigen Verlauf. Der schon vor Beginn der Weltwirtschaftskrise eingetretene Zusammenbruch der Bodencreditanstalt war zu einem guten Teil auf diese Rahmenbedingungen zurückzuführen, und auch die Creditanstalt mußte im Ausland schwere Verluste hinnehmen. Mit der 1933/34 erfolgten Aufgabe der Auslandsbeteiligungen war die multinationale Episode der Wiener Bankenkonzerne endgültig beendet. Die nach der deutschen Okkupation 1938 durchgeführte „Germa-

nisierung“ der österreichischen Banken und Industrieunternehmen wurde nach 1945 wieder rückgängig gemacht. Der kleine Rest von Beteiligungen in Osteuropa fiel nach 1945 den dortigen Verstaatlichungen zum Opfer. Nach 1955 setzten nur wenige österreichische Großunternehmen Schritte in Richtung Multinationalisierung, die erfolglos blieben.

Auch wenn die historischen Zusammenhänge nach dem Zweiten Weltkrieg weiterhin wirksam waren, ergab sich die weitere Entwicklung nach 1955 nicht zwangsläufig. Daß in der Nachkriegszeit eine Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft nur in sehr geringem Umfang erfolgt ist, so hat dies nicht zuletzt mit großen mentalen Barrieren zu tun: Zum einen galt Kapitalexport in Österreich lange Zeit als etwas, wofür unsere Wirtschaft zu schwach ist, was sie sich nicht leisten kann. Begründet wurde dies mit der Verwundbarkeit auf der Seite der Leistungsbilanz und mit einer unzureichenden Ersparnisbildung. Inwieweit diese Argumente früher richtig waren oder auf zu pessimistischen Einschätzungen beruhten, soll hier dahingestellt bleiben. Aus heutiger Sicht sind sie nicht mehr als aktuell zu betrachten. Vorbehalte gegen die Errichtung von Produktionsbetrieben im Ausland wurden früher auch von den Gewerkschaften geltend gemacht, die darin einen Verlust von Arbeitsplätzen im Inland sahen. In diesem Zusammenhang darf man sich von einfachen Rechnungen nicht täuschen lassen. Für das Halten und Ausbauen von Positionen auf ausländischen Märkten besteht häufig nicht eine gleichwertige Alternative zwischen Export über die Grenze oder Produktionsstandort im Ausland. Wenn die Direktpräsenz eine *conditio sine qua non* darstellt, dann ist oft die Produktion im Inland nur dann gesichert, wenn eine Internationalisierung erfolgt. Denn für die meisten Industriewaren ist der österreichische Markt zu klein für eine eigene Produktion. In der gegenwärtigen Phase einer überall zu beobachtenden beschleunigten Internationalisierung der Produktion ist diese für Österreich in besonderem Maße eine entscheidende Voraussetzung zur Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft.

Was sind die Vorteile für eine Volkswirtschaft, wenn sie einen hohen Grad der aktiven Internationalisierung aufweist, wenn sie eigene, große Multis hat? Oder, anders gefragt, worin bestehen die Nachteile, wenn die Wirtschaft eines Landes in diesem Sinne unzureichend internationalisiert ist?

Nicht übersehen sollte man bei der Diskussion solcher Fragen, daß dabei auch eine nicht unbeträchtliche Prestigekomponente mit im Spiel ist. Daß bestimmte Firmen von Weltrang und Weltruf einem bestimmten Land „gehören“, hat für das Prestige eines Landes selbst eine nicht zu unterschät-

zende Bedeutung, die weit über die ökonomische Seite hinausreicht.

Maßgeblich sollten allerdings ausschließlich rationale Überlegungen sein. Die wirtschaftlichen Vorteile von eigenen Multis sind unschwer zu erkennen:

- aktive Mitgestaltung der Marktentwicklung in zentralen Bereichen, vor allem der Industrieproduktion, nur durch Multis; damit verbunden sind die
- headquarter-Funktionen wie strategische Unternehmensplanung sowie Forschung und Entwicklung;
- hohe qualitative Anforderungen und Beanspruchung von business services (Finanzierung, Beratung, andere unternehmensbezogene Dienstleistungen), was wiederum die Standortqualität und -attraktivität stark erhöht;
- Flaggschiff-Funktion: im Sog von großen, international tätigen Unternehmungen haben auch kleine und mittlere Unternehmungen einen leichteren Zugang zu internationalen Märkten; etc.

Viele der Mängel der österreichischen Wirtschaftsstruktur sind direkt oder indirekt darauf zurückzuführen, daß Österreich keine eigenen multinationalen Konzerne hat.

Daß die Vorteile per saldo überwiegen, heißt nicht, daß Multis für ihre Heimatstaaten ohne Nachteile sind: z. B. kann gerade in kleinen Ländern eine starke, nicht nur wirtschaftliche Machtkonzentration entstehen.

Aber nicht nur auf dem Größenniveau multinationaler Konzerne bringt die Internationalisierung der Unternehmensaktivitäten entscheidende Wettbewerbsvorteile mit sich. Auch für Unternehmungen mittlerer Größe kann es notwendig sein, Produktionsniederlassungen im Ausland zur Bearbeitung von Märkten zu gründen. Diese Direktpräsenz ermöglicht eine größere Kundennähe, ein rascheres und flexibleres Eingehen auf spezielle Erfordernisse der jeweiligen Märkte, eine Mitwirkung beim Vorgang der Produktnormierung und -standardisierung, ein Unterlaufen von Handelshemmnissen verschiedenster Art, u. a. m.

Betrachtet man die Größenstruktur der österreichischen Industrieunternehmungen, so stellt sich die Aufgabe der Internationalisierung ihrer Aktivitäten zunächst in der zuletzt genannten, bescheideneren Form. Hier gibt es zahlreiche Beispiele von erfolgreichen hochspezialisierten Unternehmungen mittlerer Größe mit ausländischen Produktionsniederlassungen. Gerade in jüngster Zeit sind eine Reihe von neuen Zweigbetrieben im Ausland neu errichtet oder durch Zukauf erworben worden. Sehr oft ist aber für eine solche Erweiterung der Aktivitäten die Unternehmensgröße nicht ausreichend und/oder die Eigenkapitalausstattung zu gering. Die Voraussetzungen könnten in manchen Fällen durch

Zusammenschlüsse österreichischer Unternehmungen geschaffen werden. Es gibt leider allzu viele Beispiele dafür, daß die Bereitschaft zu solchen Schritten nicht vorhanden ist und einer Anlehnung an ausländische Partner bzw. einem Verkauf an ausländische Eigentümer der Vorzug gegeben wird. Sicherlich wäre es verfehlt, davon auszugehen, daß eine „nationale Lösung“ in jedem Fall die beste Lösung darstellt. Aber im Vergleich zu anderen Ländern scheint die Bereitschaft der Eigentümer, in concreto solche Lösungen anzustreben, bzw. der Gläubigerbanken, auf nationale Lösungen hinzuwirken, in Österreich nur schwach vorhanden zu sein. Gerade in jüngster Zeit sind hier Gelegenheiten verpaßt bzw. Chancen vertan worden. Für die Zukunft sollte nach geeigneten Einflußmöglichkeiten gesucht werden, das nationale Interesse besser zur Geltung zu bringen – bei aller Behutsamkeit des Vorgehens, die dabei unbedingt erforderlich ist.

Weitere Voraussetzungen für die verstärkte Internationalisierung der Aktivitäten österreichischer Unternehmungen sind die Verbreiterung des österreichischen Aktienmarktes, der einen größeren Beitrag zur Finanzierung von Unternehmensexpansionen erbringen sollte; die Beseitigung von Hindernissen devisenrechtlicher oder gesellschaftsrechtlicher Art; der Einsatz bestehender Einrichtungen der Wirtschaftsförderung für Internationalisierungsaktivitäten; Maßnahmen zur Förderung der Aufgeschlossenheit gegenüber anderen Ländern und Kulturkreisen im Bildungswesen und in der beruflichen Weiterbildung, u. a.

Ob und wie rasch der Aufbau großer österreichischer multinationaler Unternehmen möglich ist, läßt sich a priori schwer beantworten. Jedenfalls zeigt das Beispiel Finnland, daß auch latecomer keineswegs chancenlos sind. Ein Multi läßt sich aber nicht vom Reißbrett weg schaffen. Wichtig ist nicht die Frage der Größe an sich, sondern die Höhe des Marktanteils. Ein hoher Marktanteil ist die Grundlage für eine starke Marktposition des betreffenden Unternehmens aufgrund der Vorteile, die eine Oligopolstellung beinhaltet. Je schmaler und spezialisierter der Markt, desto geringer ist die Unternehmensgröße, die zur Erlangung einer solchen Oligopolstellung erforderlich ist: Im Fall der Banknotendruckmaschinen ist dafür ein Produktionsstandort ausreichend, bei Gleisbaumaschinen oder bestimmten Viskosefasern einige Standorte mittlerer Größe, beim Auto oder bei Elektrogeräten eine Organisation der Produktion in Form eines großen multinationalen Konzerns.

Große internationale Konzerne – so wird argumentiert – entwickeln sich tendenziell von *transnationalen* zu im echten Sinn des Wortes *multinationalen* Unternehmungen, für welche die Frage der nationalen Herkunft mehr und mehr

gegenstandslos wird. Ist es da nicht ein Anachronismus, die Bedeutung des nationalen Interesses im Zusammenhang mit dem Eigentum an Unternehmungen zu betonen? Dieser Argumentation ist entgegenzuhalten, daß die Tendenz zur echten *Multinationalisierung* der Unternehmungen zwar nicht geleugnet werden kann; doch sind die meisten dieser Unternehmungen weit davon entfernt, ihre nationale Identität abgelegt zu haben – und in absehbarer Zeit ist dies auch nicht zu erwarten. Das Ziel einer aktiven Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft ist deshalb keineswegs ein Anachronismus, sondern eine wichtige Voraussetzung dafür, daß österreichische Interessen im wirtschaftlichen Bereich in Zukunft stärker wahrgenommen werden.