

EIDESSTATTLICHE ERKLÄRUNG

Ich erkläre an Eides statt, daß ich die vorliegende Diplomarbeit selbständig und ohne fremde Hilfe verfaßt, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benützt und die den benützten Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommen Stellen als solche kenntlich gemacht habe.

Thomas Drozda

Thomas Drozda

Traun, Oktober 1989

Diplomarbeit Drozda	Ungenannte Quelle(n)
1.2 Problemstellung und Begriffsdefinition 8 [...]	1.1 Problemstellung und Ablauf der Untersuchung 10 [...]
1.3 Direktinvestitionen als Problem der Wirtschaftspolitik 16 [...]	1.3 Direktinvestitionen als Problem der Wirtschaftspolitik 15 [...]
3. DIE THEORIEN DER DIREKTINVESTITION 36	3. DIE THEORIE(N) DER DIREKTINVESTITIONEN 48
3.1 Überblick und Abgrenzung relevanter Theoriefelder 36 [...]	3.1 Zur Abgrenzung der relevanten Theoriebereiche 48 [...]
3.2.2 Direktinvestition als Ergebnis oligopolistischer Reaktion 42	3.2.2 Direktinvestitionen als oligopolistische Reaktion 60
3.2.3 Produktdifferenzierung, Mehrbetrieblichkeit und Direktinvestition 43	3.2.3 Produktdifferenzierung, Mehrbetrieblichkeit und Direktinvestition 65
3.2.4 Direktinvestitionen als Resultat externen Unternehmenswachstums 45	3.2.4 Externes Unternehmenswachstum und Direktinvestition 68
3.2.5 Der währungsorientierte Ansatz 47 [...]	3.2.5 Der währungsorientierte Ansatz 71 [...]
3.3 Umfassende Erklärungsansätze 63	3.3 Erklärungsansätze mit umfassendem Anspruch 76
3.3.1 Portfoliomotive und Direktinvestitionen 63	3.3.1 Portfoliomotive und Direktinvestitionen 76
3.3.2 Standorttheoretische Erklärungen der Direktinvestition 65	3.3.2 Standorttheoretische Erklärungen 80
3.3.2.1 Standortfaktoren und internationale	3.3.2.1 Standortfaktoren und

<p>industrielle Mobilität 65</p> <p>3.3.2.2 Produktlebenszyklus und Direktinvestitionen 68</p> <p>3.3.3 Transaktionskosten und Direktinvestition 73</p> <p>3.3.3.1 Die Begründung Coases für die Existenz von Unternehmen 73</p> <p>3.3.3.2 Transaction-Cost-Economics 74</p> <p>3.3.3.3 Internationalisierung durch Internalisierung 77</p> <p>3.3.4 Der eklektische Ansatz - ein Integrationsversuch 81</p> <p>[...]</p> <p>3.5 Quantitative empirische Evidenz 91</p> <p>3.5.1 Abgrenzung und Probleme der Untersuchungen 91</p> <p>3.5.2 Empirische Evidenz zu ausgewählten theoretischen Ansätzen 92 (S. 1-3)</p>	<p>internationale industrielle Mobilität 80</p> <p>3.3.2.2 Die Bestimmung des Standortes der Produktion durch den Produktlebenszyklus</p> <p>3.3.3 Der Transaktionskostenansatz als Grundlage einer allgemeinen Theorie der Direktinvestitionen</p> <p>3.3.3.1 Die Begründung von Coase für die Existenz von Unternehmen</p> <p>3.3.3.2 Transaction-Cost Economics</p> <p>3.3.3.3 Internationalisierung durch Internalisierung</p> <p>3.3.4 Der eklektische Ansatz von Dunning</p> <p>3.4 Der Stand der quantitativen empirischen Forschung</p> <p>3.4.1 Zur Abgrenzung der einbezogenen Untersuchungen und deren genereller Problematik</p> <p>[...]</p> <p>3.4.3 Empirische Evidenz zu einzelnen theoretischen Ansätzen (Krist, S 1f.)</p>
<p>Ausgegangen wird von bereits im nationalen Rahmen vorhandenen und zu Machtstellungen und Wettbewerbsvorteilen führenden Faktoren, womit strategische Elemente des Unternehmensverhaltens in den Mittelpunkt der Betrachtung rücken, und der Verhaltensrahmen der Profitmaximierung gleichsam gesprengt wird. Die Wettbewerbskonzeption dieser Ansätze ist demnach die des Innovationswettbewerbes, der nur durch die Unvollständigkeit der Märkte denkmöglich wird. (S. 6)</p>	<p>Unvollkommenheit bzw. Unvollständigkeit der Märkte ist somit denknötwendige Voraussetzung für Fortschritt 1. Daraus folgt, daß strategische Elemente des Unternehmerverhaltens in den Mittelpunkt rücken [...] und dabei der Verhaltensrahmen der Profitmaximierung gesprengt wird. (Borner, S. 482)</p>

<p>1.3 Direktinvestitionen als Problem der Wirtschaftspolitik</p> <p>Im Vergleich zu der relativ früh in anderen Industriestaaten herrschenden kontroversen Diskussion über Direktinvestitionen waren jene in Österreich lange Jahre kein Thema wirtschaftspolitischer Auseinandersetzungen. Die Diskussion um die Auswirkungen der Direktinvestitionstätigkeit auf die Volkswirtschaften der Investoren stand dabei im Mittelpunkt des Interesses der sogenannten klassischen Anlegerländer, den Vereinigten Staaten und Großbritannien. Demzufolge entstanden in jenen Ländern auch relativ früh Forschungsarbeiten und Untersuchungen zu diesem Thema. Der Großteil theoretischer Ansätze datiert ebenfalls in jener Periode, ist also vorwiegend US-amerikanischer und britischer Provenienz, [sic] was nach Meinung des Autors eine auch spezifische theoretische Sichtweise der Direktinvestitionstätigkeit impliziert. (S. 16)</p>	<p>1.3 Direktinvestitionen als Problem der Wirtschaftspolitik</p> <p>Direktinvestitionen waren in der Bundesrepublik Deutschland lange Zeit kein Thema von besonderer wirtschaftspolitischer Bedeutung. Im Gegensatz dazu entwickelte sich in vergleichbaren industrialisierten Staaten schon relativ früh eine kontroverse Diskussion. Die Frage, ob und in welchem Ausmaß Direktinvestitionen der heimischen Unternehmen im Ausland negative Auswirkungen auf die eigene Volkswirtschaft haben, stand im Mittelpunkt des Interesses in traditionellen Anlegerländern wie den USA und Großbritannien. Im Verlauf dieser politischen Diskussion entstanden eine Reihe von in der Regel im Auftrag der jeweiligen Regierungen durchgeführten Forschungsarbeiten zu diesem Thema.⁶ (Krist, S. 15)</p>
<p>Die drei wesentlichen Schwerpunkte dieser Arbeiten lagen in den Kontroversen um die Fragen, erstens der Substitution von Exporten, die in der Diskussion oftmals als Export von Arbeitsplätzen bezeichnet wurden, zweitens der Auswirkungen von Direktinvestitionen auf die Zahlungsbilanzen, durch die Handelsbilanzwirkungen einerseits, also die Reduktion der Exporte bei (annähernd) gleichzeitiger eventueller Reimporttätigkeit, und auf die</p>	<p>Drei Problembereiche standen im Mittelpunkt der Kontroverse:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Werden durch Direktinvestitionen Arbeitsplätze exportiert, da Güterexporte substituiert und Reimporte ermöglicht werden? - Wirken sich Direktinvestitionen durch eine relative Verringerung der Exporte negativ auf die Zahlungsbilanz aus? - Wird durch den Technologietransfer zu den ausländischen Produktionsstätten der technologische Vorsprung der

<p>Kapitalverkehrsbilanzen, da Direktinvestitionen aus der Sicht der Volkswirtschaften der Investoren Kapitalexporte darstellten, sowie drittens der durch die Direktinvestitionstätigkeit vermuteten Reduktion des technischen Vorsprunges heimischer Unternehmungen und der damit verbundenen Reduktion der Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaften dieser Länder. (S. 16)</p>	<p>heimischen Unternehmen zerstört und damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Volkswirtschaft verringert? (Krist, S. 16)</p>
<p>Während die Diskussionsion [sic] in Großbritannien vorwiegend auf die Zahlungsbilanz und die Argumentation rund um den potentiellen Export von Arbeitsplätzen abzielte, war der dritte Problembereich vor allem in den Vereinigten Staaten von entscheidender Bedeutung. Spezifikum der US-amerikanischen Diskussion war zudem das Einführen wettbewerbsspezifischer Implikationen der Internationalisierung, insofern als angenommen wurde, Direktinvestoren würden einerseits relativ strenge US-amerikanische Wettbewerbsgesetze zu umgehen versuchen, andererseits wurde der Verdacht gehegt, multinationale Unternehmungen würden sich durch Gewinntransfers der Besteuerung durch die Abgabenbehörden der Vereinigten Staaten zu entziehen versuchen. (S. 16)</p>	<p>Während in Großbritannien eine starke Konzentration auf die Kernbereiche Inlandsbeschäftigung und Zahlungsbilanz festzustellen war, spielte der dritte Problembereich speziell in den USA eine besondere Rolle. Hier wurden auch die wettbewerbspolitischen Implikationen der Internationalisierung erkannt, da vermutet wurde, daß große US-amerikanische Unternehmen ihr Auslandsengagement verstärkten, um den relativ strengen Wettbewerbsgesetzen zu entgehen und damit auch ihre O Stellung auf dem heimischen Markt aus- zubauen. Für den Fiskus entstand darüber hinaus der Verdacht, multinationale Unternehmen könnten ihre Gewinne zum Zwecke der Steuervermeidung zu ihren Auslandstöchtern in Länder mit geringerer Gewinnbesteuerung verlagern. 9 (Krist, S. 16)</p>
<p>Die Problemstellungen, die sich aus der Sicht der Zielländer der Direktinvestitionen ergeben, wurden nicht nur in Entwicklungsländern, sondern auch in industrialisierten Volkswirtschaften, beispielweise des von US-amerikanischen</p>	<p>Die Frage nach den Wirkungen der ausländischen Kontrolle über große Teile der heimischen Volkswirtschaft wurde nicht nur im Zusammenhang mit dem Auftreten insbesondere US-amerikanischer multinationaler</p>

<p>Direktinvestitionen besonders betroffenen Kanada diskutiert. Potentielle negative Effekte der sogenannten starken Auslandsabhängigkeit, also der starken externen Kontrolle der Volkswirtschaften der Zielländer, wurden auf folgenden Gebieten lokalisiert:</p> <p>-Erstens wurde angenommen, daß multinationale Unternehmungen, welche auf oligopolistisch strukturierter Märkten agieren und dort auch überwiegende Marktmacht besäßen, negative Auswirkungen auf den Wettbewerb dieser Zielländer dergestalt hätten, daß jene marktmächtigeren multinationalen Unternehmungen kleinere heimische Unternehmungen verdrängten und damit langfristig auch den Wettbewerb insgesamt erheblich reduzieren könnten.</p> <p>-Zweitens könnten multinationale Unternehmungen ihre Aktivitäten teilweise auf den Kapitalmärkten der Zielländer finanzieren, was insbesondere dann negative Auswirkungen auf die Zielvolkswirtschaften hätte, wenn jene multinationalen Unternehmungen nur vergleichsweise Funktionen niedriger Qualität (12) in ihren Tochterunternehmungen durchführten, Forschung und Entwicklung und andere dispositive Tätigkeiten jedoch in den Zentralen beließen.</p> <p>-Drittens wurde ausländisches Eigentum an Teilen der Industrie der Zielländer in der öffentlichen Diskussion jener Länder oftmals mit Souveränitätsverlust</p>	<p>Unternehmen in Entwicklungsländern gestellt, sondern auch in industrialisierten Volkswirtschaften, wie zum Beispiel Kanada und Frankreich. 10 Mögliche negative Effekte einer starken externen Kontrolle der heimischen Volkswirtschaft wurden auf mehreren Gebieten gesehen:</p> <p>- Wenn unterstellt wird, daß multinationale Unternehmen auf oligopolistisch strukturierten Märkten operieren und größere Marktmacht besitzen als ihre einheimischen Konkurrenten – obwohl sich dies eventuell nicht in den jeweiligen Anteilen auf nationalen Märkten widerspiegelt -, so werden ihre Aktivitäten Auswirkungen auf den Wettbewerb in den betroffenen Märkten haben. Es wird teilweise argumentiert, daß die marktmächtigeren multinationalen Unternehmen kleinere nationale Wettbewerber verdrängen und langfristig den Wettbewerb einschränken. 11</p> <p>- Multinationale Unternehmen werden ihre Aktivitäten zum Teil über den Kapitalmarkt der jeweiligen Gastgeberländer finanzieren. Dies kann auf Kosten der Finanzierungsmöglichkeiten der Unternehmen gehen und sich dann negativ auf die Entwicklung der betroffenen Volkswirtschaft auswirken, wenn das Tätigkeitsprofil der so finanzierten Tochterunternehmen nur vergleichsweise geringwertige Funktionen enthält, weil zum Beispiel die gesamte Forschung und Entwicklung oder</p>
--	---

<p>hinsichtlich nationaler Wirtschaftspolitiken gleichgesetzt, als namentlich davon ausgegangen wurde, daß multinationale Unternehmungen nationale Wirtschaftspolitiken unterminieren könnten, indem sie jenen gleichsam auswichen. Zudem ergäbe sich aus dem Blickwinkel der Zielvolkswirtschaften das Problem, daß multinationale Unternehmungen von wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Regierungen am Sitz ihrer Unternehmenszentralen oder Holdings betroffen wären, und damit mittelbar ausländische Regierungen wirtschaftspolitische [sic] Entscheidungen der Zielländer beeinflussen. (S. 16f.)</p>	<p>andere dispositive Tätigkeiten in den Zentralen multinationaler Unternehmen durchgeführt werden. 12</p> <p>- Die ausländische Kontrolle über größere Teile einer Volkswirtschaft wird in der öffentlichen Diskussion häufig als Verlust an Souveränität der nationalen Wirtschaftspolitik gewertet. Dies einerseits, da multinationale Unternehmen den Aktionen nationaler wirtschaftspolitischer Instanzen ausweichen können und sie daher in ihrer Durchschlagskraft beeinträchtigen. Andererseits, weil die Töchter ausländischer Unternehmen auch von den politischen Maßnahmen der Regierungen am Sitz der Unternehmenszentralen abhängig sind. (Krist, S. 16-18)</p>
<p>Der jüngste Versuch, welcher die Analogie zu jenen Maßnahmen nahelegt, datiert in den achtziger Jahren, und umfaßt Exportkontrollen ausländischer Töchter von US-amerikanischen Unternehmungen, insbesondere Bestimmungen hinsichtlich der Exporte von sogenannter Hochtechnologie. (S. 17)</p> <p>[Zuvor wird Krist erwähnt. Mit der Einleitung dieses Satzes versucht der Autor meiner Meinung nach, den Eindruck zu erwecken, dass der folgende Gedanke nicht von Krist stammt.]</p>	<p>Besondere öffentliche Beachtung hat erst in letzter Zeit der verstärkte Versuch gefunden, Exportkontrollen auch auf Auslandstöchter von US-amerikanischen Unternehmen auszudehnen, eine Politik, die ebenfalls auf eine 25-jährige Tradition zurückblicken kann. 14 (Krist, S. 18)</p>
<p>-Fünftens ist das Problem der Desinvestition, insbesondere seit dem Beginn der allgemeinen Wirtschaftskrise Mitte der siebziger Jahre in Regionen, die präferierte Standorte multinationaler</p>	<p>- Seit dem Beginn der allgemeinen Wirtschaftskrise in den westlichen Industriestaaten Mitte der siebziger Jahre rückte insbesondere in den Regionen, die bevorzugte Standorte für reine</p>

<p>Unternehmungen waren, in den Mittelpunkt der Betrachtung gerückt. Vor allem in Zusammenhang mit den bereits genannten zentralisierten, qualitativ hochwertigen Unternehmensfunktionen entwickelten sich gleichsam reine Produktionsstandorte, welche hinsichtlich der Rückverlagerung oder auch des sogenannten Weiterwanderns zu noch kostengünstigeren Standorten kaum etwas entgegensetzen konnten. Multinationale Unternehmungen sind als Mehrbetriebunternehmungen in der Position [sic], ihr Netz von Standorten und nach aktuellen Anforderungen (international) umzuverteilen, was eine bedeutende Steigerung der Mobilität sowohl gegenüber nicht internationalisierten Mehrbetriebunternehmungen darstellt, als auch insbesondere gegenüber sogenannten Einbetriebunternehmungen, was zu wesentlichen negativen Auswirkungen auf die bisher präferierten Standorte und Zielländer führt. (S. 18)</p>	<p>Produktionsbetriebe multinationaler Unternehmen ohne größere dispositive Aktivitäten sind, das Problem der "Disinvestition", das heißt der Rückverlagerung bzw. des Weiterwanderns der Zweigbetriebe zu jetzt noch kostengünstigeren Standorten, in den Mittelpunkt des Interesses. 15 Multinationale Unternehmen können wie Mehrbetriebunternehmen generell Aktivitäten im bestehenden Standortnetz je nach aktuellen Anforderungen umverteilen. Sie sind also erheblich mobiler als Einbetrieb- oder "uninationale" Unternehmen. Das kann sich in Zeiten abnehmender Wachstumsraten negativ auf die Standorte der abhängigen Unternehmen und Betriebe auswirken. (Krist, S. 18f.)</p>
<p>Die mangelnde Beachtung dieser Problemkreise seitens der österreichischen Öffentlichkeit verwundert insofern, als dieses Land nach dem zweiten Weltkrieg immer den Status eines Nettoanlagelandes (14) hatte, also Zielland der Direktinvestitionstätigkeit gewesen war. (S. 18)</p>	<p>Die Tatsache, daß diese mit Direktinvestitionen verbundenen Probleme bis fast in die Mitte der siebziger Jahre hinein in der Bundesrepublik Deutschland kaum Aufmerksamkeit fanden, ist in erster Linie auf ihren Status als Netto-Anlage-Land zurückzuführen. (Krist, S. 19)</p>
<p>3. DIE THEORIEN DER DIREKTINVESTITION</p> <p>3.1 Überblick und Abgrenzung relevanter</p>	<p>3. DIE THEORIE(N) DER DIREKTINVESTITIONEN</p> <p>3.1 Zur Abgrenzung der relevanten</p>

<p>Theoriefelder</p> <p>Die beinahe unübersehbare Anzahl von theoretischen Ansätzen zur Erklärung der Direktinvestitionen haben bisher lediglich zu Zuordnungsversuchen einzelner Aspekte des Phänomenes Direktinvestition geführt. Dunning(41) hebt hervor, daß es kaum ökonomische Theorien gäbe, die nicht für die Erklärung von Direktinvestitionen relevant wären. Diese Vielfalt aus unterschiedlichen Richtungen stammender Ansätze existierten gleichermaßen nebeneinander, deren Verschiedenheit erschwerte die Integration. (S. 36)</p>	<p>Theoriebereiche</p> <p>Wie Dunning in seinem umfassenden Überblick über Studien zu Determinanten der internationalen Produktion feststellt, 36 lassen sich nur wenige Bereiche der ökonomischen Theorie finden, die nicht für die Erklärung der mit Direktinvestitionen verbundenen Phänomene relevant sind. Dies hat zu einer nahezu unübersehbaren Vielfalt von theoretischen Ansätzen geführt, die einer Integration bisher nicht zugänglich waren. (Krist, S. 48)</p>
<p>Die klassische Theorie internationaler Kapitalbewegungen versucht die grenzüberschreitende Mobilität des Kapitals durch existierende Zinssatzdifferenzen zu erklären. Eine (vollkommene) internationale Mobilität des Kapitals bewerkstellte eine allgemeine Wohlfahrtssteigerung aufgrund verbesserter Allokation des Produktionsfaktors Kapital, welches immer dann über die Grenzen transferiert würde, wenn die erwartete Rendite einer Investition nach Abzug der Kapitalkosten im Ausland über jener im Inland läge. Unterstellt werden in diesem Modell, welches zunächst nicht spezifisch auf die Erklärung der Direktinvestition abzielt, die allgemeinen Annahmen vollkommenen Wettbewerbes. Die Kritik seitens Dunning richtet sich gegen die Annahme, daß die Sicherung einer bei gegebenen Risiko kurzfristig maximalen Rendite das einzige</p>	<p>In der klassischen Theorie der internationalen Kapitalbewegungen wird die Mobilität des Kapitals über nationalstaatliche Grenzen hinweg durch die zwischen den Staaten existierenden Zinssatzdifferenzen erklärt. 39 Kapital wird dann über Grenzen hinweg wandern, wenn die erwartete Rendite von Investitionsprojekten nach Abzug der Kapitalkosten im Zielland höher liegt als die von Projekten im Ursprungsland. Ergebnis dieser Kapitalmobilität ist eine allgemeine Wohlfahrtssteigerung, da sich die weltweite Allokation des Kapitals verbessert. Grundsätzlich läuft dieser Prozeß unter den klassischen Bedingungen des vollkommenen Wettbewerbs ab. Der Ansatz erscheint zunächst zur Erklärung von internationalen Kreditbeziehungen - die auch z.B. in der Form von Portfolioinvestitionen erfolgen können -</p>

<p>Ziel des Investors als Kreditgeber wäre, nur solange aufrechterhalten werden könnte, als Kapitalnehmer und Kapitalgeber unterschiedliche Subjekte wären. Im Falle der Direktinvestition wechsele das Kapital den Eigentümer jedoch nicht und bliebe unter Kontrolle eines einzigen Wirtschaftssubjektes, dem Investor. Daher hebt Dunning hervor, daß dieser Erklärungsansatz für Internationale Kapitalbewegungen, die als Direktinvestitionen durchgeführt werden, solange unbefriedigend sei, als nicht zwischen Investitions- und Finanzierungskomponenten des Prozesses der Direktinvestitionen unterschieden würde und Renditedifferenzen erst dann zur Erklärung der Finanzierungskomponente herangezogen werden könnten.</p> <p>(S. 36)</p>	<p>geeignet, da hier Kapitalgeber und -nehmer unterschiedliche Subjekte sind. [...]</p> <p>Im Fall von Direktinvestitionen wechselt das Kapital aber nicht den Besitzer, sondern bleibt unter der Kontrolle eines einzigen Wirtschaftssubjektes, des investierenden Unternehmens. [...]</p> <p>Es herrscht daher weitgehend Übereinstimmung, daß auf der Grundlage dieses Erklärungsansatzes internationale Kapitalbewegungen, die von den Unternehmen als Direktinvestitionen durchgeführt werden, nicht befriedigend erfaßt werden können. 40 Dies gilt dann nicht, wenn der Direktinvestitionsprozeß in Investitions- und Finanzierungsseite aufgespalten wird.</p> <p>(Krist, S. 48f.)</p>
<p>Zwei weitere unternehmensexterne Erklärungsansätze, die in Verbindung zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen stehen, namentlich die Theorie der Portfolioinvestitionen und die mikroökonomische Investitionstheorie, wurden gleichermaßen auf die Direktinvestition angewandt. Im Falle der Erklärung anhand der Theorie der Portfolioinvestitionen maximiert die Unternehmung, die Direktinvestitionen vornimmt, Nutzenfunktionen. Die mit der Investition verbundenen Risiken [sic] gehen mit negativem Vorzeichen, die erwarteten Renditen mit positiven [sic] Vorzeichen in jene Nutzenfunktion ein (42). Entscheidender Mangel dieses</p>	<p>Zwei Theoriebereiche können unterschieden werden, die in mehr oder weniger enger Verbindung zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen stehen. Zunächst ist die Theorie der Portfolio-Investitionen 42 zu nennen, die verschiedentlich zur Erklärung von unternehmerischen Direktinvestitionen verwendet wurde. Dabei wird unterstellt, daß Unternehmen in der Durchführung ihrer Direktinvestitionen eine Nutzenfunktion maximieren, in die die erwarteten Renditen der Investitionen mit positivem Vorzeichen und die mit der Anlage verbundenen Risiken mit negativem Vorzeichen eingehen. 43 Entscheidender Mangel dieses Ansatzes ist - neben den relativ wenig</p>

<p>Ansatzes ist naturgemäß die Tatsache, daß dieser nicht zur Unterscheidung zwischen der Durchführung einer Investition als Portfolio- und Direktinvestition herangezogen werden kann. (S. 36f.)</p>	<p>überzeugenden Ergebnissen der empirischen Überprüfung 44 - die Tatsache, daß nicht erklärt wird, warum die internationale Allokation des Kapitals eines Unternehmens in der Form von Direktinvestitionen und nicht als Portfolioinvestitionen durchgeführt wird. (Krist, S. 49f.)</p>
<p>Der Beitrag der allgemeinen mikroökonomischen Investitionstheorie zur Erklärung der Direktinvestitionen ist gleichermaßen gering, insbesondere als die Frage nach der Entscheidung zugunsten einer spezifischen Form der Auslandsaktivität, also nach den Gründen für die Durchführung von Direktinvestitionen anstatt alternativer Arten internationaler Präsenz, etwa durch Exporte oder Lizenzvergaben nicht beantwortet werden kann. Obwohl die Abhängigkeit der Durchführung von Investitionen von Faktoren wie Umsätzen und relativen Preisen determiniert wird, was allerdings gleichermaßen für Auslands- und Inlandsinvestitionen gilt, erweisen sich diese Ansätze, nach Dunning, zur Erklärung von Direktinvestitionen als wenig geeignet. (S. 37)</p>	<p>Ähnlich unbefriedigend als Versuch zu einer umfassenden Erklärung von Direktinvestitionen haben sich Ansätze erwiesen, die die allgemeine mikroökonomische Investitionstheorie auf Direktinvestitionen anwenden. [...] In der empirischen Überprüfung ergeben sich zwar in der Regel statistisch als gesichert anzusehende Ergebnisse, die besagen, daß die Auslandsinvestitionen - wie auch inländischen Investitionen - von Faktoren wie den Umsätzen oder den relativen Preisen abhängen. Die von Dunning gestellte Frage nach dem "Warum" und damit in erster Linie nach den Gründen der Unternehmen, sich dieser speziellen Form der internationalen Aktivität und nicht anderer Alternativen wie Export oder Lizenzvergabe zu bedienen, wird damit nicht beantwortet. 46 (Krist, S. 50)</p>
<p>Standorttheoretische Ansätze, welche versuchen, aufgrund der Analyse von Angebots- Und Nachfragestrukturen den optimalen Standort der Güterproduktion abzuleiten, vermögen zwar Aufschlüsse über die Standorte internationaler Güterproduktion zu geben, können jedoch insbesondere, selbst in ihrer</p>	<p>Auch standorttheoretische Überlegungen allein können diese Frage nicht vollständig beantworten. Die in ihrem Kern auf von Thünen 47 und Lösch 48 zurückgehende Standorttheorie versucht auf der Grundlage der Analyse von Angebots- und Nachfragefaktoren den optimalen Standort von</p>

<p>entwickeltesten Form, der Produktlebenszyklustheorie von Vernon(43), keine Eigentumsverhältnisse beinhalten, womit offen bliebe, welche Unternehmungen (aufgrund welcher unternehmensinternen Beweggründe) direkt investierten, was laut Dunning generelles Manko jedweden unternehmensexternen Erklärungsansatzes bleiben müsse. (S. 37)</p>	<p>Güterproduktionen zu bestimmen und damit den Idealzustand der Raumstruktur zu erklären. 49 [...] Es darf allerdings nicht übersehen werden, daß weder das statische Modell noch die dynamische Version in der Form des Produktlebenszyklus 50 eine umfassende Erklärung für das Auftreten von Direktinvestitionen geben können, da sie nur die jeweiligen Standorte der Produktion ohne Beachtung von Eigentumsverhältnissen betrachten. (Krist, S. 47)</p>
<p>Die sogenannten unternehmensinternen Ansätze geben nicht nur die Annahme vollkommenen Wettbewerbs auf, sondern stellen primär auf die Motive von Unternehmungen ab, die international tätig werden, versuchen also die Beweggründe gerade des Engagements im Ausland unternehmensintern zu lokalisieren. (S. 37)</p>	<p>Diese Ansätze stehen im Gegensatz zu den bisher erwähnten, da sie von einem Modell des unvollkommenen Wettbewerbs ausgehen und nicht ausschließlich das Wirken unternehmensexterner Anreize betrachten, sondern unternehmensinterne Faktoren stärker in den Mittelpunkt der Analyse stellen. (Krist, S. 51)</p>
<p>Die Annäherung an die Realität von Entscheidungsprozessen in international tätigen Unternehmungen scheint dem Autor insbesondere durch die Unterscheidung zwischen Motivations- und Fähigkeitsfaktoren von weitergehender Erklärungsqualität für die Durchführung von Direktinvestitionen [sic] zu sein, als dies von der Annahme, Konzerne(44) würden einerseits nur aufgrund externer Anreize reagieren und andererseits zweckrational in Hinblick auf das alleinige Ziel der Gewinnmaximierung handeln, zu erwarten sind.</p>	<p>Das Konzept, zwischen Fähigkeits- und Motivationsfaktoren zu unterscheiden, hat sich in der Literatur in den letzten Jahren weitgehend durchgesetzt. Es orientiert sich an der Realität von Entscheidungsprozessen in multinationalen Unternehmen. 51 Seine Entwicklung ist als Reaktion auf die Erkenntnis zu verstehen, daß das Entstehen von Direktinvestitionen allein durch das Wirken unternehmensexterner Anreize nur sehr unvollkommen erklärt werden kann. (Krist, S. 52)</p>

<i>(S. 37f.)</i>	
<p>3.2 Firmentheoretische Ansätze - Motivation und Fähigkeit zur Direktinvestition</p> <p>3.2.1 Die Monopolistische Theorie der Direktinvestition</p> <p>Dieser von Hymer(46) entwickelte und von Kindleberger(47) aufgegriffene Ansatz kann gleichsam als die Basis sämtlicher auf dem Modell des unvollkommenen Wettbewerbs aufbauende Theorien bezeichnet werden. Ausgehend von einem sogenannten Struktur-Verhaltens-Ergebnis-Ansatz wird versucht, Bestimmungsgründe von Direktinvestitionen herzuleiten. Zentrale Annahme dieser Theorie ist das Vorhandensein von Vorteilen am Heimatmarkt gegenüber ausländischen Mitbewerbern. Diese Vorteile sind gleichermaßen Eintrittsbarrieren für ausländische Konkurrenten und treten Hymer folgend in den drei Bereichen des Informationsvorsprungs, der Diskriminierung, und der Unabhängigkeit von Wechselkursrisiken [sic] auf:</p> <p><i>(S. 38)</i></p>	<p>3.2 Partielle Erklärungen der Fähigkeit und der Motivation von Unternehmen zur Direktinvestition</p> <p>3.2.1 Der Hymer/Kindleberger Ansatz</p> <p>Der von Hymer 54 entwickelte und von Kindleberger 55 propagierte und fortgeführte Ansatz wird auch als monopolistische Theorie der Direktinvestitionen bezeichnet. Es handelt sich weniger um einen Erklärungsansatz unter vielen, sondern um das Fundament für die Gesamtheit der folgenden Ansätze, die ebenfalls auf dem Modell des unvollkommenen Wettbewerbs aufbauen und versuchen, auf dieser Basis Aussagen über die Bestimmungsgründe von Direktinvestitionen herzuleiten. Dabei wird generell versucht, nach dem industrieökonomischen Struktur-Verhalten-Ergebnis-Ansatz vorzugehen. Hymer geht aus von der Annahme, daß Unternehmen in ihrem Heimatmarkt über Vorteile gegenüber ausländischen Konkurrenten verfügen. 56 Er unterscheidet drei Bereiche, in denen diese Vorteile auftreten:</p> <p><i>(Krist, S. 53)</i></p>
<p>- Der Informationsvorsprung einheimischer Unternehmungen hinsichtlich gesellschaftlicher und politischer Systeme, Präferenzordnungen der Konsumenten, nationale Gesetze und Vorschriften sowie der Struktur und Entwicklung der heimischen Volkswirtschaft bewirkt eine Benachteiligung ausländischer Unternehmungen. Letztere sehen sich mit</p>	<p>- Einheimische Unternehmen sind besser informiert über das gesellschaftliche und politische System, die Wertvorstellungen und Präferenzen der Konsumenten, die nationalen Gesetze und Vorschriften sowie die Struktur und Entwicklung ihrer Volkswirtschaft. Die daraus resultierenden Nachteile ausländischer Unternehmen, die sowohl aufgrund von Sprachbarrieren als auch von Unterschieden in der</p>

<p>sprachlichen und kulturellen Barrieren konfrontiert, deren Überwindung Informationsbeschaffungskosten - unter der Annahme, daß organisationales Wissen beim Wechsel von Entscheidungsträgern in Qualität und Quantität erhalten bleibt, sind dies Fixkosten - verursacht. Diese Fixkosten fallen annahmegemäß nur bei Aufnahme der Auslandsaktivität an. (S. 38f.)</p>	<p>Sozialisation der Entscheidungsträger und der Unternehmen als Organisationen begründet sind, können allerdings durch den Ankauf der entsprechenden Informationen überwunden werden. Unter der impliziten Annahme, daß einmal erworbenes Organisationswissen auch bei Wechseln der Entscheidungsträger in gleicher Qualität und Quantität erhalten bleibt, nimmt Hymer an, daß es sich bei den Kosten der Informationsbeschaffung um Fixkosten handelt, die nur einmal und zwar zu Beginn einer Auslandstätigkeit anfallen. 57 (Krist, S. 53f.)</p>
<p>- Die Diskriminierung ausländischer Unternehmungen durch nationale Regierungen auf dem Wege von Verboten, Restriktionen oder Enteignungen, sowie durch private Anbieter und Nachfrager wird als dauerhaft angesehen(48). (S. 39)</p>	<p>- Als auf Dauer bestehender Nachteil der ausländischen Unternehmen wird ihre Diskriminierung durch private Anbieter und Nachfrager sowie die jeweilige nationale Regierung und ihr nachgeordnete Stellen angesehen. (Krist, S. 54)</p>
<p>- Ein weiterer entscheidender Vorteil einheimischer Unternehmungen besteht Hymer folgend darin, daß jene gegenüber ausländischen Investoren unabhängig vom Wechselkursrisiko sind, insofern als der Gewinn international tätiger Unternehmungen in ihrer Heimatwährung ermittelt und ausgeschüttet wird und damit Wechselkursschwankungen ausgesetzt ist. (S. 39)</p>	<p>- Als dritter wichtiger Vorteil einheimischer Unternehmen gegenüber ausländischen Unternehmen als Investoren wird ihre Unabhängigkeit vom Wechselkursrisiko gesehen. Da der Gewinn eines international tätigen Unternehmens in seiner Heimatwährung festgestellt und ausgeschüttet wird, ist es abhängig von der Entwicklung der Währungen der Länder, in denen es Tochterunternehmen unterhält. (Krist, S. 54f.)</p>
<p>Selbst im Falle der letztgenannten Vorteilsbegründung wäre vernünftigerweise auf Informationskosten und Kosten der Absicherung dieser Wechselkursrisiken abzustellen</p>	<p>Die argumentative Schwäche der Begründung von Vorteilen einheimischer Unternehmen wird offensichtlich auch von Kindleberger erkannt, da er sich in seiner Fortführung des Ansatzes nur noch</p>

<p>gewesen(49). Die Fortführung dieses Ansatzes durch Kindleberger verzichtet auf die beiden letztgenannten Vorteile einheimischer Unternehmungen zugunsten der Einführung eines Nachteils der ausländischen Unternehmungen anhand einer zweiten Kategorie [sic] von Informations- und Kommunikationskosten, die aufgrund der Notwendigkeit der Kontrolle und/oder Führung der Tochterunternehmungen entstehen. Diese Kosten umfassen sowohl rein quantitative Nachteile die aus der Überwindung der Entfernungen resultieren, als auch Nachteile, die aus Fehlern in der Informationsübermittlung entstehen(50). (S. 39)</p>	<p>auf deren Informationsvorsprünge beruft und weiterhin eine zweite Kategorie von Informations- oder Kommunikationskosten einführt, die ein Unternehmen aufzuwenden hat, wenn es in einem anderen Land Tochterunternehmen kontrolliert. 58 Er versteht darunter sowohl die rein quantitativen [sic] Kosten der Entfernungsüberwindung als auch Mißverständnisse in der Informationsübermittlung, die zu Fehlern führen. (<i>Krist, S. 54f.</i>)</p>
<p>Nimmt man also die Existenz von Vorteilen einheimischer Unternehmungen - welcher Art sie auch immer sein mögen - an, sind ausländische Unternehmungen, laut Hymer, nur dann in der Lage Direktinvestitionen in jenem Zielland durchzuführen, wenn sie über firmenspezifische Vorteile verfügen, welche die vorhandenen Nachteile gegenüber aktuellen oder potentiellen einheimischen Produzenten überkompensieren. Die Definition dieser Vorteile entnimmt Hymer einer Studie Bains(51) über Markteintrittsbarrieren. Vorteile etablierter Firmen sind demnach vorwiegend auf internationale Aktivitäten bezogen und können etwa durch Marktunvollkommenheiten auf den Gütermärkten entstehen. Abgezielt wird primär auf die Bedingungen, die zu Produktdifferenzierung führen können,</p>	<p>Ausgehend von der Existenz wie auch immer gearteter Vorteile einheimischer Unternehmen, ist ein ausländisches Unternehmen nach Hymer nur dann in der Lage, Direktinvestitionen in einem anderen Land vorzunehmen, wenn es über firmenspezifische Vorteile gegenüber aktuellen und potentiellen einheimischen Konkurrenten verfügt, die seine originären Nachteile im Verhältnis zu diesen überkompensieren. Bei der Definition dieser firmenspezifischen Vorteile beziehen sich Hymer und in seiner Nachfolge Kindleberger auf Bains Studie der Markteintrittsbarrieren. 59 Die von Bain herausgearbeiteten Vorteile von etablierten Firmen werden dabei auf die internationalen Aktivitäten von Unternehmen bezogen. Firmenspezifische Vorteile können zum Beispiel durch Marktunvollkomme [sic] auf den</p>

<p>zunächst auf die Existenz von Markenprodukten mit differenziertem Image. Zudem weisen jene Unternehmungen annahmegemäß überlegene Marketingfähigkeiten auf. Unvollkommenheiten auf den Faktormärkten, wie etwa überlegene Technologie oder die Möglichkeit der Diskriminierung von Konkurrenten beim Zugang zu einzelnen Produktionsfaktoren(52), ermöglichen diesen Unternehmungen die Kompensation originärer Nachteile und damit die Fähigkeit zur Direktinvestition. (S. 39f.)</p>	<p>Gütermärkten entstehen, wobei in erster Linie an Faktoren, die zur Produktdifferenzierung führen können, gedacht wird. Zunächst wäre hier an die Existenz von Markenprodukten mit differenziertem Image zu denken oder an Konsumentenpräferenzen für bestimmte Unternehmen mit hoher Reputation. Der Besitz besonderer Marketingfähigkeiten ist ein weiterer wichtiger Unternehmensvorteil. Auch Unvollkommenheiten auf den Faktormärkten, die zum Beispiel durch die individuelle Kontrolle über überlegene Produktionstechniken - sei es durch Patente oder durch Geheimhaltung - entstehen können oder durch eine Diskriminierung beim Zugang zu den einzelnen Produktionsfaktoren, Kapital, Rohstoffe und Humankapital, können Unternehmen, die mit derartigen Vorteilen ausgestattet sind, die Fähigkeit zur Durchführung von Direktinvestitionen verleihen. (Krist, S. 55f.)</p>
<p>Weiters hebt Hymer hervor, daß steigende interne und externe Skalenerträge, gedacht wird sowohl an technische wie organisatorische oder managementbezogene Skalenerträge, die Fähigkeit zur Direktinvestition [sic] mitverursachen, wobei interne Skalenerträge die grenzüberschreitende horizontale Integration, externe die vertikale Integration profitabel machen. Firmenspezifische Vorteile und damit die Fähigkeit zur Direktinvestition bestehen also zum größten Teil aus einer überlegenen Ausstattung mit</p>	<p>Als dritter Bereich ist die Existenz von internen und externen steigenden Skalenerträgen zu nennen, wobei sowohl an technische als auch an organisatorische und managementbezogene Skalenerträge gedacht wird. Während bei intern anfallenden steigenden Skalenerträgen eine horizontale Integration über nationalstaatliche Grenzen hinweg profitabel wird, sind die externen für die vertikale Integration maßgeblich.⁶⁰ Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß es sich bei den</p>

<p>organisatorischem und technologischem Wissen einerseits, dem überlegenen Zugang und der Ausstattung mit knappen Ressourcen andererseits. (S. 40)</p>	<p>firmenspezifischen Vorteilen zum größten Teil um die Ausstattung mit technologischem und organisatorischem Wissen handelt aber auch der Zugang zu und die rein quantitative Ausstattung mit knappen Ressourcen eine bedeutende Rolle spielen. (Krist, S. 56)</p>
<p>Die Motivation zur Direktinvestition resultieren laut Hymer im einfachsten Fall aus dem Prinzip der Gewinnmaximierung, welche die internationale Verwertung firmenspezifischer Vorteile impliziert. Abgezielt wird also hinsichtlich der Beweggründe im wesentlichen auf die Argumentation in der Theorie internationaler Kapitalbewegungen. (S. 40)</p>	<p>Diese firmenspezifischen Vorteile können nun zwar die "Direktinvestitionsfähigkeit" von Unternehmen erklären, sie sagen aber nichts aus über die Motivierung und damit die "Direktinvestitionsbereitschaft". Hymer bietet hier mehrere Wege an, wobei der für ihn wichtigste auch zugleich der einfachste ist: 61 - Weil Unternehmen firmenspezifische Vorteile besitzen, sind Auslandsaktivitäten profitabel. Da gewinnmaximierende Unternehmen jede Profitance ausnutzen, werden somit Direktinvestitionen durchgeführt. Es kann nicht übersehen werden, daß Hymer mit dieser Aussage zurückfällt auf die Argumente der Theorie der internationalen Kapitalbewegungen, die er im Prinzip überwinden will. (Krist, S. 56f.)</p>
<p>Zudem zeigt Hymer in einer zumindest teilweisen Vorwegnahme der Internalisierungshypothese(53), daß die Motivation zu Direktinvestitionen daraus resultierten, daß die Fülle von horizontalen und vertikalen Beziehungen international tätiger Unternehmungen vorteilhafter nicht über Märkte sondern über zwei Unternehmungen abgewickelt werden. (S. 40)</p>	<p>Er bietet allerdings auch andere Erklärungen für die Motivation von Unternehmen zu Direktinvestitionen an, ohne diese aber näher auszuführen: - Wenn Unternehmen aus verschiedenen Ländern durch Märkte verbunden sind, was horizontal in der Form von Konkurrenzbeziehungen und vertikal in der Form von Lieferbeziehungen der Fall sein mag, kann es profitabel sein, diese</p>

	<p>Beziehungen im Rahmen eines einzigen Unternehmens ablaufen zu lassen und nicht über Märkte zwischen den zwei betreffenden Unternehmen. 62 Ohne Bezug auf den Coaseschen Transaktionskostenansatz 63 wird damit zumindest ein Teil der sogenannten Internalisierungshypothese vorweggenommen. (Krist, S. 57)</p>
<p>Weiters könnte der Wunsch zur Diversifikation des Investitionsportfolios die Motivation zur Direktinvestition erhöhen, womit jedoch wieder keine Aussage getroffen werden kann, warum ein Unternehmen direkt investieren sollte, anstatt eine Portfolioinvestition durchzuführen. (S. 40)</p>	<p>- Als weiteren Motivierungsfaktor nennt Hymer den Wunsch von Unternehmen, das Investitionsportfolio zu diversifizieren, um damit das Risiko zu verringern. Dabei kann es sich allerdings nur um ein Nebenmotiv handeln, da eine derartige Diversifizierung nicht die Direktinvestitionen eigene Kontrolle der Auslandsaktivitäten erfordert, sondern zu Portfolioinvestitionen führen würde. (Krist, S. 57)</p>
<p>Ein anderer Beweggrund zur Direktinvestition [sic] ist laut Hymer in Markteintrittsbarrieren aufgrund des Verhaltens von Regierungen zu sehen. Existieren namentlich tarifäre oder nichttarifäre Handelshemmnisse, können diese für ein Unternehmen, welches bisher Exporte in jenes Zielland getätigt hat und über firmenspezifische Vorteile verfügt, die Motivation zur Durchführung von Direktinvestitionen erhöhen. (S. 41)</p>	<p>Als weiteren Aspekt, der die Motivation von Unternehmen zur Durchführung von Direktinvestitionen erklären kann, führt Kindleberger das Verhalten von Regierungen an. 64 Wenn ausländische Unternehmen firmenspezifische Vorteile gegenüber den einheimischen Firmen eines bestimmten Landes haben, werden sie zunächst versuchen, ihre Güter in dieses Land zu exportieren. (Krist, S. 57)</p>
<p>Kindleberger vertritt darüberhinaus die Ansicht, daß sich ein betroffenes Unternehmen an der Differenz zwischen einer eventuell niedrigeren Rendite und den Verlust aufgrund der Aufgabe des Marktes orientierte.</p>	<p>Das gilt nach Kindlebergers Ansicht auch dann, wenn die Rendite der so entstandenen Investitionsprojekte niedriger ist als die sonst durchschnittlich erreichte, da sich ein betroffenes Unternehmen an der Differenz zwischen</p>

<p>(S. 41)</p>	<p>der eventuell niedrigeren erzielbaren Rendite bei Direktinvestitionen und dem Verlust bei Aufgabe des Marktes orientiert. (Krist, S. 58)</p>
<p>Als Aspekte, welche die Motivation zur Direktinvestition im Vergleich zur Vergabe von Lizenzen erhöht, werden bei Hymer und Kindleberger Marktunvollkommenheiten auf dem Markt für Patente, sowie die grundsätzliche "Nichtpatentfähigkeit" von gewissen Formen des Management-, Marketing- oder organisationalen Wissens. Letzteres fördere bei Lizenzvergabe die Herausbildung potentieller Konkurrenten, durch sukzessive Übertragung und damit letztlich die Konsequenz des Verlustes der firmenspezifischen Vorteile. Allerdings wäre in jenem Zusammenhang zu diskutieren, welche Komponenten organisationalen Wissen den Charakter öffentlicher Güter aufweisen, und demzufolge die Herausbildung potentieller Konkurrenten begünstigt. (S. 41)</p>	<p>Als letztes Argument des hier besprochenen Ansatzes ist die Begründung der Entscheidung zwischen Direktinvestition und Lizenzvergabe zu nennen. Während die Entscheidung zwischen den Alternativen Export und internationaler Produktion in erster Linie mit der höheren Profitabilität der letzteren und der Existenz von Handelshemmnissen begründet wird, ergibt sich der Vorzug der Direktinvestitionen gegenüber der Lizenzvergabe aus den allgemeinen Marktunvollkommenheiten auf dem Markt für Patente und andere Formen des Wissens. Zunächst ist ein erheblicher Teil des firmenspezifischen Wissens weder patent- noch lizenzfähig, was allen Formen von Management-, Organisations- oder Marketingwissen eigen ist. Andererseits gehen Hymer und Kindleberger davon aus, daß lizenzfähiges Wissen in der Regel nicht wie ein Gut endgültig verkauft wird und nach der Übergabe nur an den Käufer Leistungen abgibt, sondern auch weiterhin vom Lizenzgeber im eigenen Produktionsprozess genutzt wird. Durch die Lizenzvergabe wird somit auch bei der Vereinbarung von abgeschlossenen Marktgebieten zumindest ein potentieller Konkurrent gefördert, da der Lizenznehmer nunmehr über das gleiche Wissen verfügt wie der Lizenzgeber und</p>

	<p>darauf aufbauend Neuentwicklungen vornehmen kann. Das lizenzgebende Unternehmen gerät damit in Gefahr, seinen firmenspezifischen Vorteil auf längere Sicht einzubüßen. Diese Unvollkommenheiten auf dem Markt für Wissen gelten allerdings nicht nur bei internationalen Transaktionen, sondern generell, da das mittels privater Investitionen produzierte Gut "neues Wissen" prinzipiell den Charakter eines öffentlichen Gutes hat, womit das Ausschlußprinzip nicht gilt.⁶⁵ (Krist, S. 58f.)</p>
<p>Die Kritik am Ansatz von Hymer und Kindleberger von seiten zweier Vertreter der Internalisierungshypothese, namentlich Buckley und Casson(44) richtet sich vorwiegend gegen die mangelnde Dynamik dieses Ansatzes. Firmenspezifische Vorteile würden als gegeben und unveränderlich angesehen werden, was - da die Kosten der Gewinnung und Erhaltung von Vorteilen nicht berücksichtigt würden – eine Überschätzung der Profitabilität der direkt investierenden Unternehmungen nach sich zöge. Der Ansatz konzentrierte sich zudem ausschließlich auf große Unternehmungen. (S. 41)</p>	<p>Der Hymer/Kindleberger Ansatz wird von Vertretern der Internalisierungshypothese 66 kritisiert, da er die unterstellten firmenspezifischen Vorteile ihrer Ansicht nach als auf Dauer gegeben ansieht und keine Aussagen über die Entstehung und Weiterentwicklung macht. Dadurch ergebe sich eine Überschätzung der Profitabilität der mit Vorteilen ausgestatteten Unternehmen, da die Kosten der Vorteilsgewinnung oder -akquisition und der Vorteilserhaltung nicht bedacht werden. Die Kritik erscheint berechtigt, da auch der Verweis auf die weitgehend statische Analyse von Bain 67 nicht abhilft. Auch dort findet sich kein Hinweis auf den Umfang der zur Erlangung und Aufrechterhaltung von firmenspezifischen Vorteilen nötigen Investitionen. Der Ansatz konzentriert sich ausschließlich [sic] auf große Unternehmen, die auf oligopolistischen Märkten agieren. (Krist, S. 59)</p>
<p>Kindleberger leitet zudem explizit ab, daß</p>	<p>So stellt Kindleberger explizit fest, daß</p>

<p>Direktinvestitionen in Bereichen auf denen weitgehend standardisierte Produkte angeboten werden, nicht entstehen könnten(55). Diese Ausgrenzung ganzer Sektoren, die Nichtberücksichtigung der Direktinvestitionstätigkeit kleiner und mittlerer Unternehmungen, sowie das Fehlen von Faktoren, welche Direktinvestitionstätigkeit erzwingen können, die in der Argumentation hinsichtlich der "Motivatoren" weitgehend fehlen, stellen wohl das größte Manko dieses Ansatzes dar.</p> <p>Fn: (55) Ausdrücklich werden die Bereiche Textilien, Mühlenwirtschaft und Handel erwähnt; diese Ansicht ist durch die Realität jedoch [sic] keineswegs gedeckt. (S. 41)</p>	<p>Direktinvestitionen nicht in Märkten entstehen können, auf denen standardisierte Produkte bei relativ intensivem Wettbewerb angeboten werden. Ausdrücklich nennt er die Bereiche Textilien, Bekleidung, Mühlenwirtschaft und Handel. 68 Diese Ansicht wird weder durch die Realität gedeckt noch ist sie ausreichend theoretisch begründet. 69 Die ausschließliche Betrachtung von großen dynamischen Unternehmen, die auf oligopolistischen Märkten anbieten, scheint auf die implizite Konzentration auf Bestimmungsfaktoren zurückzuführen zu sein, die Fähigkeiten von Unternehmen abbilden. Faktoren, die motivieren, insbesondere solche, die Direktinvestitionen erzwingen, werden außer acht [sic] gelassen. (Krist, S. 56f.)</p>
<p>3.2.2 Direktinvestitionen als Ergebnis oligopolistischer Reaktion</p> <p>Aufbauend auf den Ansatz von Hymer und Kindleberger wurden Modelle entwickelt, die im wesentlichen eine oligopolistische Marktstruktur als Voraussetzung der Durchführung von Direktinvestitionen sehen. Namentlich Knickerbocker(56) und Graham(57) stellen explizit auf reaktives Verhalten ab. (S. 42)</p>	<p>3.2.2 Direktinvestitionen als oligopolistische Reaktion</p> <p>In der Reihe der auf dem Hymer/Kindleberger Ansatz aufbauenden Modelle wird eine oligopolistische Marktstruktur in der Regel als eine notwendige Voraussetzung für das Auftreten von Direktinvestitionen gesehen. Auf zwei verschiedene Weisen wurde versucht, den Charakter von Direktinvestitionen als oligopolistische Reaktion explizit zu formulieren: (Krist, S. 42)</p>
<p>Ausgehend von der Beobachtung von Ähnlichkeiten in der zeitlichen Abfolge und der geographischen Verteilung US-</p>	<p>- Knickerbocker geht von der Beobachtung aus, daß sich die großen US-amerikanischen Unternehmen seit der</p>

<p>amerikanischer Direktinvestoren, welche zunehmend auf oligopolistisch strukturierten Märkten anbieten, entwickelte Knickerbocker den Ansatz oligopolistischer Reaktion. Rivalisierende Unternehmungen reagierten in Sektoren mit oligopolistischer Marktstruktur nach dem "follow-the-leader-Prinzip". (S. 42)</p>	<p>Jahrhundertwende immer stärker internationalisiert haben und bei Unternehmen, die auf den gleichen (oligopolistisch strukturierten) Märkten anbieten, eine bemerkenswerte Ähnlichkeit in der geographischen Verteilung und in der zeitlichen Abfolge der Direktinvestitionen festzustellen ist.⁷⁰ Er vermutet dahinter eine oligopolistische Reaktion, bei der sich rivalisierende Unternehmen in Sektoren, die sich nur aus wenigen großen Konkurrenten zusammensetzen, gegenseitig imitieren. Dieser Tatbestand wird als "follow-the-leader-Verhalten" bezeichnet. ⁷¹ (Krist, S. 60)</p>
<p>Annahmegemäß wird in gegenständlichem Ansatz die Existenz oligopolistischer Marktstrukturen vorausgesetzt (deren Herkunft nicht geklärt wird) und eine Dynamik der Entwicklung von Direktinvestitionen untersucht. Die Unternehmen in jenen Sektoren reagieren in dem Bewußtsein wechselseitiger Abhängigkeit nicht auf anonyme Signale des Marktes, sondern ausschließlich und direkt aufeinander. Der "leader" versucht eine Innovation einzuführen, die Konkurrenten - die "followers" glauben sich in ihrer Marktstellung bedroht und reagieren defensiv. (S. 42)</p>	<p>Einerseits gilt Knickerbockers Interesse der Dynamik der Entwicklung von Direktinvestitionen, andererseits geht er von einem statischen Konzept aus, da er die Existenz großer erfolgreicher Unternehmen auf oligopolistisch strukturierten Märkten voraussetzt. [...] Die Unternehmen in hoch konzentrierten Sektoren sind sich ihrer gegenseitigen Abhängigkeit bewußt und reagieren daher nicht nur auf anonyme Signale des Marktes, sondern auch direkt aufeinander.⁷² Wenn ein Konkurrent eine Neuerung einführt, fühlen sich die anderen dadurch in ihrer Marktstellung bedroht und reagieren darauf mit einem ähnlichen Schritt. Während der "leader" versucht, einen vermuteten Vorteil auszunützen, handelt es sich beim Verhalten der "follower" um eine defensive Reaktion auf diesen ersten</p>

	Schritt eines Marktteilnehmers. <i>(Krist, S. 60f.)</i>
Knickerbocker stellt explizit fest, nicht erklären zu können, welche Beweggründe den "leader" zur Direktinvestition veranlassen oder befähigen, und daß ferner auch keine Aussage über die Ursache der sektoralen Unterschiede bei Direktinvestitionen getroffen werden kann, es sei denn jene, daß irgendein Unternehmen - aus welchen Gründen auch immer - damit begonnen hat, und daher die Konkurrenten folgten. <i>(S. 42)</i>	Knickerbocker nimmt der grundsätzlichen Kritik an seinem Ansatz dadurch die Spitze, daß er seine Einschränkungen klar definiert: erstens kann er nicht erklären, welche Faktoren den "leader" zur Direktinvestition veranlassen und befähigen; zweitens ist keine Aussage darüber möglich, warum bestimmte US-amerikanische Industrien sich internationalisierten und andere nicht. 73 <i>(Krist, S. 61)</i>
Daraus resultiert die Notwendigkeit den partiellen Ansatz in ein allgemeineres Modell, basierend auf der Produktlebenszyklushypothese Vernons, zu integrieren. Knickerbocker unterstellt, daß Bedingungen, namentlich steigende Skalenerträge, technologische Unsicherheiten und Markteintrittsbarrieren, die zur Entstehung von Pionierunternehmen führen, gleichermaßen die Bildung oligopolistischer Strukturen förderten. <i>(S. 42f.)</i>	Er sieht daher die Notwendigkeit, diesen partiellen Ansatz in ein allgemeineres Modell einzufügen, das in erster Linie auf dem Produktlebenszyklus aufbaut und besonderes Schwergewicht auf die Rolle von Pionierunternehmen (leader) legt. Knickerbocker unterstellt dabei, daß die Faktoren, die zur Entstehung von Pionierunternehmen und deren Internationalisierung führen, gleichzeitig auch die Entstehung von oligopolistischen Strukturen fördern. Als wichtigste Bestimmungsfaktoren identifiziert er das Auftreten steigender Skalenerträge, technologische Unsicherheiten und Markteintrittsbarrieren wie Patente, Gebrauchsmuster und Produktdifferenzierung. 74 <i>(Krist, S. 61)</i>
Würde dies der Realität [sic] entsprechen, müßte sich jedoch nachweisen lassen, daß einerseits Direktinvestitionen von Unternehmungen einer bestimmten Volkswirtschaft gebündelt auftreten und	Falls Knickerbockers Hypothese zutrifft, müßten Direktinvestitionen einzelner Sektoren einer Volkswirtschaft im Ausland im Zeitablauf gebündelt auftreten und dies umso mehr, je höher konzentriert die

<p>andererseits die Intensität der Bündelung eine Funktion der Konzentration in den Sektoren der betreffenden Volkswirtschaft ist(58).</p> <p>[Fn.:] (58) Dieser Tatbestand würde jedoch bei Unterstellen von Gewinnmaximierungsverhalten und Ungleichverhalten von Informationen eintreten können.</p> <p>(S. 42f.)</p>	<p>jeweiligen Sektoren im Heimatland sind. Diese zeitliche Bündelung der Direktinvestitionen eines Sektors kann aber durchaus auch die Folge von "normalem" Gewinnmaximierungsverhalten von Unternehmen sein. Wenn sich neue Gewinnchancen auf ausländischen Märkten ergeben, die nur durch Direktinvestitionen wahrgenommen werden können, so ist anzunehmen, daß bei einer wahrscheinlichen Ungleichverteilung von Informationen über Marktbedingungen einzelne Unternehmen schneller reagieren werden als andere Konkurrenten.</p> <p>(Krist, S. 62)</p>
<p>Der Erklärungsansatz Grahams geht insofern über jenen Knickerbockers hinaus, als zudem - anhand von Beobachtungen einer Umkehrung der Direktinvestitionsströme zwischen den USA und Europa in den sechziger und siebziger Jahren – die Reaktionen von Konkurrenten in den Zielländern der Direktinvestoren berücksichtigt werden. Der Eintritt eines ausländischen Unternehmens in ein existierendes Oligopol eines Sektors der Volkswirtschaft des Ziellandes stört die etablierten Verhaltens- als Reaktionsmuster. Unter der Annahme firmenspezifischer Vorteile des ausländischen Direktinvestors ist eine "defensive reaction" der Konkurrenten des Ziellandes dergestalt erwartbar, daß einerseits Kartelle gegründet, oder Preissenkungen, Produktdifferenzierungen und verstärkte</p>	<p>Der zweite Versuch, Direktinvestitionen als oligopolistische Reaktion zu erklären, stammt von Graham 76 und orientiert sich nicht allein an der Konkurrenzsituation in einem einzigen Heimatland von Direktinvestoren, den USA, sondern betrachtet die Beziehungen zwischen den Unternehmen, die zuerst als Direktinvestoren auftraten, und deren Konkurrenten in den jeweiligen Gastgeberländern. Der Ansatz wurde aus der Erkenntnis heraus entwickelt, daß die in den sechziger und siebziger Jahren zu beobachtende Expansion der europäischen Direktinvestitionen in den USA eine relativ ähnliche Struktur zu den einige Jahrzehnte zuvor in umgekehrter Richtung erfolgten Strömen aufweist. 77 Hieraus leitete Graham die Vermutung ab, es handele sich in erster Linie um eine defensive Reaktion der europäischen Unternehmen, denn eine ausschließliche</p>

<p>R & D-Bemühungen getätigt werden, andererseits rivalistische Verhaltensweisen entstehen, insofern als die bedrohten Konkurrenten des Ziellandes im Heimatland der ausländischen Konkurrenten direkt investierten. (S. 43)</p>	<p>Erklärung dieser Direktinvestitionsströme auf der Grundlage von firmenspezifischen Vorteilen erscheint ihm unbefriedigend. Zur Untermauerung dieser Hypothese wird die Grundannahme eingeführt, daß der Eintritt ausländisch kontrollierter Unternehmen in ein bereits bestehendes Oligopol die etablierten Strukturen und Verhaltensmuster stören wird. [...] Neben den möglichen Handlungsalternativen auf dem Markt des Gastgeberlandes der Direktinvestitionen, worunter zum Beispiel Unternehmenszusammenschlüsse, aggressive Preissenkungen, Produktdifferenzierung oder ein verstärkter Forschungs- und Entwicklungseinsatz zu verstehen sind, können die Reaktionen auch auf den Heimatmarkt der Direktinvestoren ausgedehnt werden. Hier bietet sich eine "rivalistische" Reaktion in Form von Direktinvestitionen an. 78 (Krist, s. 62f.)</p>
<p>Die Fülle impliziter Annahmen verringert jedoch das Erklärungspotential dieses ohnehin partiellen Ansatzes weiter. Es wird erstens der Eintritt in einen oligopolistischen Markt angenommen, was gleichbedeutend ist mit der Tatsache, daß keine bisherige Exporte substituiert würden. Zweitens darf der Markteintritt nicht in der Übernahme eines bestehenden Unternehmens erfolgen, da sich sonst die Marktstruktur kurzfristig nicht änderte. (S. 43)</p>	<p>Grahams Ansatz geht von einigen impliziten Annahmen aus, die sein Erklärungspotential über seinen durchaus gewollten partiellen Charakter hinaus weiter verringern. Zunächst wird unterstellt, daß der Eintritt in einen bestehenden oligopolistischen Markt erfolgt, in welchem der Direktinvestor bisher über keinen oder nur einen unwesentlichen Marktanteil verfügte [...] Es muß weiterhin angenommen werden, daß der Markteintritt nicht in der Form der Übernahme eines bestehenden</p>

	<p>einheimischen Unternehmens erfolgt, denn damit würde die Struktur auf dem betrachteten nationalen Markt zumindest kurzfristig konstant bleiben. (Krist, S. 63)</p>
<p>Diese Vorgangsweise der Hypothesenbildung impliziert jedoch nach Auffassung des Autors eine generell gute empirische Überprüfbarkeit der Ergebnisse, welche Buckley und Casson (59) gelang. Allerdings gibt dieser Ansatz weder Auskunft über die Gründe der sektoralen Struktur von Direktinvestitionen, noch berücksichtigt er Formen alternativer Marktpräsenz oder auch etwaiges Regierungsverhalten. (S. 43)</p>	<p>Die empirische Überprüfung dieses Ansatzes führt zu relativ guten Ergebnissen. Er bietet allerdings andererseits keine Erklärung für das Entstehen der Internationalisierung der Produktion eines Sektors. Es ergibt sich auch kein Hinweis für die Entscheidungsgründe bei der Auswahlentscheidung zwischen Direktinvestitionen und möglichen Alternativen zur Bedienung eines ausländischen Marktes. (Krist, S. 64)</p>
<p>3.2.3 Produktdifferenzierung, Mehrbetrieblichkeit und Direktinvestitionen</p> <p>Ausgehend von der Annahme über firmenspezifische Vorteile entwickelt Caves(60) eine Theorie des Zustandekommens von Direktinvestitionen. Entscheidende Determinante de Verhaltens international tätiger Unternehmen sind auch in diesem Ansatz oligopolistische Marktstrukturen.</p> <p>Direktinvestitionen teilt Caves in horizontale, wo ein Unternehmen mehrere Betriebe in regional differenzierten Märkten betreibt, und vertikale, wo zusätzliche Aktivitätsstufen integriert werden, ein. Die horizontale Integration bedeutet, Caves folgend, den Markteintritt durch einen bereits</p>	<p>3.2.3 Produktdifferenzierung, Mehrbetrieblichkeit und Direktinvestitionen</p> <p>Caves geht in seinen Arbeiten ebenfalls von der Grundannahme aus, einheimische Unternehmen hätten in ihren Heimatmärkten Vorteile gegenüber ausländischen Konkurrenten. 81 [...] Er betont weiterhin auch die Bedeutung oligopolistischer Marktstrukturen und des daraus abzuleitenden Unternehmensverhaltens. Direktinvestitionen werden von ihm eingeteilt in horizontale, bei denen ein Unternehmen mehrere Betriebe in regional segmentierten Märkten betreibt, und vertikale, die der Rückwärtsintegration in zusätzliche Aktivitätsstufen dienen. Aus dem</p>

<p>etablierten Konkurrenten, während die vertikale Direktinvestition für die Konkurrenz eine Reduzierung des freien Angebotes zur Folge hat. (S. 43f.)</p>	<p>Blickwinkel der Gastgeberländer und deren Unternehmen erhalten horizontale Direktinvestitionen die Form eines Markteintrittes durch einen bereits etablierten Konkurrenten, während vertikale Direktinvestitionen für die Mitbewerber eine Reduzierung des bisher freien Angebotes auf einem Inputmarkt bedeutet und für die Anbieter dieses Inputs den wahrscheinlichen Ausfall eines bisherigen Nachfragers. 82 (Krist, S. 65)</p>
<p>Dieser grundsätzlichen Unterscheidung in der Art der Direktinvestition folgend, bedarf es auch differenzierter firmenspezifischer Vorteile zu deren Durchführung. Im Falle der horizontalen Direktinvestition müssen die Vorteile den Charakter Öffentlicher Güter innerhalb des jeweiligen Unternehmens haben. Die diesbezügliche Argumentation stellt primär auf die Qualifizierung des Wissens als öffentliches Gut ab. Zudem muß bei horizontalen [sic] Direktinvestitionen, als deren Bedingung, die Rendite von der Ansiedlung der Produktion im Auslandsmarkt abhängig sein. (S. 44)</p>	<p>Die als Voraussetzung der Fähigkeit zur Durchführung von horizontalen Direktinvestitionen anzusehenden firmenspezifischen Vorteile müssen zwei Bedingungen erfüllen: erstens müssen sie innerhalb des jeweiligen Unternehmens den Charakter öffentlicher Güter haben, was insbesondere bei Wissen der Fall ist; zweitens muß die Rendite, die beim Einsatz dieser internen öffentlichen Güter in einem ausländischen Markt erzielt werden kann, von der Ansiedlung der Produktion in diesem Markt abhängig sein. (Krist, S. 65)</p>
<p>Die beiden erwähnten Bedingungen sind Caves zufolge immer dann gegeben, wenn eine Unternehmung zur Produktdifferenzierung fähig ist. Annahmegemäß verfügen Unternehmungen, welche differenzierte Produkte anbieten, über hervorragende Kenntnisse im Bereich des Marketing. Der Transfer dieses Wissens kann mit geringen Kosten auf andere Märkte erfolgen, namentlich auf den drei</p>	<p>Caves vertritt die Auffassung, daß daraus die Existenz von Produktdifferenzierung als notwendige Voraussetzung für das Auftreten von horizontalen Direktinvestitionen in einzelnen Sektoren folgt. Denn ein erfolgreiches Unternehmen, das ein differenziertes Produkt erstellt, kontrolliert einen Bestand an Wissen über die Art und Weise, wie der betroffene Markt bedient werden kann. Dieses Wissen kann es mit</p>

<p>bekanntesten Wegen, des Exportes, der Lizenzvergabe sowie des Aufbaus einer eigenen Produktion, also der Direktinvestition (61). (S. 44)</p>	<p>geringen Kosten auf andere nationale Märkte des Produktes transferieren.⁸³ (Krist, S. 65f.)</p>
<p>In Abhängigkeit von komparativen [sic] Vorteilen, Zöllen, Transportkosten und etwaigen Präferenzen der Nachfrager erfolgt die Entscheidung für eine dieser drei Formen der Bedienung ausländischer Märkte. So wird die Lizenzvergabe nur beim ausschließlichen Transfer von Produkt- und Prozeßinnovationen rentabler sein als die Errichtung einer eigenen Produktionsstätte. Demzufolge werden primär Großunternehmen die relativ hohen Fixkosten der Aufnahme einer Auslandsproduktion durch deren überlegenes Wissen in organisatorischen-, Management- oder Marketingbereichen kompensieren können, und damit veranlaßt werden, direkt zu investieren. (S. 44)</p>	<p>Die Entscheidung zwischen den Alternativen Export und eigener oder lizenzierte Produktion im zu bedienenden ausländischen Markt richtet sich nach nationalen komparativen Vorteilen, Transportkosten und Zöllen ebenso wie nach der Präferenz der jeweiligen Abnehmer, die eventuell den Bezug von im Lande hergestellten Gütern aus Sicherheitsgründen vorziehen werden. Die Alternative Lizenzvergabe erscheint nur beim Transfer singulärer Produkt- oder Prozeßinnovationen rentabler als die eigene Kontrolle über die Auslandsproduktion. Insbesondere bei großen Unternehmen, die einen ständigen Strom von neuem Wissen beziehungsweise die Fähigkeit zu dessen Erzeugung, Aufrechterhaltung und Nutzung transferieren und die die relativ hohen Fixkosten der Aufnahme der Auslandsproduktion ohne größere Schwierigkeiten tragen können, erscheint die Kontrolle über die Auslandsproduktion profitabler. (Krist, S. 66)</p>
<p>Die von der Motivation zu horizontalen Direktinvestitionen [sic] zu unterscheidenden Beweggründe zu vertikalen Direktinvestitionen lokalisiert Caves primär in der Reduktion der Unsicherheit des Oligopols und dem Wunsch der Schaffung von Markteintrittsbarrieren. Die Motivation zur</p>	<p>Als Hauptmotive für vertikale Direktinvestitionen zwischen industrialisierten Staaten sieht Caves wie im Fall der vertikalen Integration in einer einzelnen Volkswirtschaft die Beseitigung der Unsicherheit im Oligopol und die Errichtung von Markteintrittsbarrieren an. Die Unsicherheit ist dann besonders hoch,</p>

<p>vertikalen Direktinvestition, also zur Investition in vorgelagerte(62) Produktionsstufen, wird Caves folgend umso größer sein, je geringer die Zahl der Anbieter und Nachfrager auf dem Markt für einen bestimmten Input sind weil damit die Unsicherheit im Oligopol angebotsseitig wesentlich vom Preis dieser Inputs und deren Substitutionsmöglichkeiten determiniert wird. (S. 44f.)</p>	<p>wenn die Zahl der Anbieter und Nachfrager auf dem Markt für einen bestimmten Input relativ gering ist, die Profitabilität der Investitionen stark von der Entwicklung des Preises dieses Gutes abhängt, diese Investitionen sehr umfangreich sind und keine Substitutionsmöglichkeiten für den Input existieren. 84 (Krist, S. 66)</p>
<p>Die Argumentation hinsichtlich der Nachfrage zielt auf die Errichtung von länderübergreifenden Markteintrittsbarrieren ab, die bei einer geringeren Anzahl von Nachfragern eine tendenziell wachsende Bedeutung erlangen. Wesentlich bestimmend wird für vertikale Direktinvestitionen demnach die Situation eines Oligopols am Heimatmarkt und die letztlich [sic] daraus resultierenden Verhaltensweisen. (S. 45)</p>	<p>Hier bietet sich ebenso die Möglichkeit der vertikalen Direktinvestition an, wie bei der Existenz einer nur geringen Zahl von Nachfragern und Nutzern dieses Gutes, die bei Rückwärtsintegration über nationale Grenzen hinweg Markteintrittsbarrieren auf ihrem Outputmarkt errichten können. (Krist, S. 66f.)</p>
<p>Caves Ansatz stellt also primär auf die Motivation der Direktinvestoren ab, die von der Art der Direktinvestion wesentlich bestimmt wird, was eine entscheidende Neuerung des dargelegten Ansatzes oligopolistischer Reaktion darstellt. Zudem werden die Bestimmungsgründe des Entstehens von Oligopolen aufgezeigt was wesentlich auf die Fähigkeit zur Direktinvestition abzielt. Die Kritik am erwähnten Ansatz richtet sich im wesentlichen gegen die mangelnde Präzisierung des Konzeptes der Produktdifferenzierung und den daraus entstehenden Problemen(63).</p>	<p>Zusammenfassend kann nach Caves' Ansicht davon ausgegangen werden, daß horizontale Direktinvestitionen in erster Linie auf oligopolistisch strukturierten Märkten mit Produktdifferenzierung auftreten und vertikale in Sektoren mit einem Oligopol auf dem Heimatmarkt der Direktinvestoren. [...] Er versucht allerdings die Bestimmungsgründe für die Entstehung des Oligopols und damit auch der Fähigkeit zur Durchführung von Direktinvestitionen aufzuzeigen. (Krist, S. 67)</p>

<p>[Fn.:] (63) So merkt etwa Krist, H., Bestimmungsgründe industrieller Direktinvestitionen, a.a.O, S 72 ff an, daß nicht nur vornehmlich auf Konsumgüter abgestellt würde, sondern zudem nicht zu klären wäre "ob der Einsatz von Technologie-, Management- und Marketingwissen zur Produktdifferenzierung auf gegebenen Märkten führt oder zur Entstehung von neuen Produkten und neuen Märkten"; zudem würde das multinationale Unternehmen als Spezialfall der Mehrbetrieblichkeit [sic] definiert. (S. 45)</p> <p>[Das wörtliche Zitat in der Fn. ist bei Krist auf S. 68 zu finden, am angegebenen Ort habe ich es nicht gefunden. Ebenso findet sich bei Krist auf S. 68: „Er sieht damit das multinationale Unternehmen als einen Spezialfall der Mehrbetrieblichkeit an.“]</p>	
<p>3.2.4 Direktinvestitionen als Resultat externen Unternehmenswachstums Dieser von Baumann(64) stammende Erklärungsansatz stellt einen Versuch dar, die Theorie der Unternehmenszusammenschlüsse auf den Bereich der Direktinvestitionen anzuwenden. Ausgehend von der Beobachtung, daß Direktinvestitionen häufig durch die Übernahme bestehender Kapazitäten gekennzeichnet sind, statt der in den bisher implizit unterstellten Aufbau neuer Kapazitäten und des Eindringens in ein bestehendes Monopol. (S. 45)</p>	<p>3.2.4 Externes Unternehmenswachstum und Direktinvestitionen In den bisher betrachteten Erklärungsansätzen wurden Direktinvestitionen aus dem Blickwinkel des Gastgeberlandes als Eintritt eines neuen Marktteilnehmers in ein bestehendes Oligopol definiert, auf den ohne größere Verzögerung eine Neuverteilung der Marktanteile folgt. Implizit wurde damit ein Markteintritt durch den Aufbau neuer zusätzlicher Kapazitäten unterstellt und nicht die Übernahme von bestehenden Kapazitäten durch Unternehmenszusammenschlüsse, was zumindest kurzfristig keine Auswirkungen auf die Verteilung der</p>

	<p>Marktanteile hätte. Die in der Realität im Gegensatz zu dieser theoretischen Vorstellung sehr häufig zu beobachtende Übernahme von einheimischen Unternehmen durch ausländische Investoren hat Baumann dazu veranlaßt, die Theorie der Unternehmenszusammenschlüsse auf Direktinvestitionen anzuwenden. 90 (<i>Krist, S. 68f.</i>)</p>
<p>Bestimmungsgründe von Unternehmenszusammenschlüssen aus der neoklassischen Theorie werden konstituierend für die Durchführung von Direktinvestitionen. So wird der Erwerb eines Unternehmens immer dann stattfinden, wenn der Gegenwartswert in der Schätzung des Käufers zuzüglich der Kosten der Akquisition unter der Bewertung des Gegenwartswertes durch den bisherigen Eigentümer liegt. Ursache für die Existenz eines derartigen Bewertungsunterschiedes können namentlich ein unterschiedlicher Zeithorizont von Käufer und Verkäufer, potentiell erwartete Kostenreduktionen oder erwartete synergetische Effekte sein. Die vom Käufer erwarteten Synergien können aus unausgenützten Ressourcen, der Komplementarität der Unternehmungen oder auch der Möglichkeit eines besseren Zuganges zum Kapitalmarkt bestehen. (<i>S. 45f.</i>)</p>	<p>In der Literatur läßt sich eine lange Reihe von theoretischen Ansätzen zur Erklärung der Bestimmungsgründe von Unternehmenszusammenschlüssen finden. 91 Die neoklassische Theorie besagt, daß ein Unternehmen ein anderes dann aufkaufen wird, wenn der potentielle Käufer den Gegenwartswert des aufzukaufenden Unternehmens höher einschätzt als die Summe aus dem Gegenwartswert in der Schätzung der bisherigen Eigentümer und den Kosten der Akquisition. Ein Grund für die Unterschiede in der Bewertung kann zum Beispiel ein unterschiedlicher Zeithorizont sein, der oft in Familienbetrieben ohne geeignete Nachfolger besonders kurz ist. 92 Auch potentielle Kostenreduktionen oder vermutete synergetische Effekte können als Gründe für den Aufkauf eines Unternehmens durch ein anderes in Betracht kommen. Hier ist einerseits an steigende Skalenerträge auf Unternehmensebene zu denken, sei es durch besseren Zugang zum Kapitalmarkt für das vereinigte Unternehmen, und damit niedrigere Kapitalkosten, oder die Ausnutzung eines bisher nicht voll</p>

	<p>ausgelasteten Bestandes an Wissen sowie die Existenz von Komplementärbeziehungen zwischen den Fähigkeiten der beiden Unternehmen. (Krist, S. 69)</p>
<p>Die Motive der Übernahme sind demnach in den angesprochenen Kostenreduktionen zu sehen, oder generell in der Erlangung von Marktmacht (als Preissetzungsmacht). Diese Kostenreduktionen würden also Markteintrittsbarrieren errichten lassen, was die Möglichkeit von Arrangements verbessert und damit als Ziel von Unternehmenszusammenschlüssen dienen kann. (S. 46)</p>	<p>Aus diesen Kostenreduktionen können wiederum Marktmachtwirkungen folgen, da sich damit Markteintrittsbarrieren errichten lassen, was durchaus als Ziel eines Unternehmenszusammenschlusses gelten kann. Die Reduzierung der Zahl der Marktteilnehmer verbessert darüber hinaus auch die Möglichkeiten für kollusive Arrangements. (Krist, S. 69f.)</p>
<p>Eine weitere Annahme übernimmt Baumann von der "managerial theory of the firm" namentlich jene, die besagt, daß die Zielsetzungen von Managern und Eigentümern insofern unterschiedlich wären, als Manager tendenziell eher am Wachstum anstatt am Gewinn orientiert wären, was als weitere Erklärung unterschiedlicher Bewertung(65) und daraus resultierender Unternehmenszusammenschlüsse dienen kann. (S. 46)</p>	<p>Die "managerial theory of the firm" geht davon aus, daß Manager Unternehmenszusammenschlüsse durchführen, um daraus persönlichen Nutzen zu ziehen. 93 Es wird hierbei unterstellt, daß Manager nicht, wie dies bei Eigentümern angenommen wird, am Gewinn, sondern am Wachstum orientiert sind, einem Ziel, welches durch die Akquisition anderer Unternehmen schneller als durch internes Wachstum zu erreichen ist. (Krist, S. 70)</p>
<p>In Zusammenhang mit Direktinvestitionen schließt Baumann jedoch die Behandlung von Konglomeraten ausdrücklich aus, nämlich aufgrund der Tatsache, daß die Erringung von Marktmacht dann von zentraler Bedeutung sein wird, wenn ein internationales Oligopol globale Preissetzungsmacht hat. (S. 46)</p>	<p>Baumann bezieht sich auf die Gesamtheit dieser Theorien, schließt allerdings bei der Anwendung auf grenzüberschreitende Unternehmenszusammenschlüsse explizit die Behandlung von Konglomeraten aus. Er mißt dem Motiv der Erringung von Marktmacht nur geringe Relevanz zu und geht davon aus, daß es nur dann von Bedeutung sein kann, wenn ein internationales Oligopol entstehen kann,</p>

	<p>das globale Preissetzungsmöglichkeiten hat. 95 (<i>Krist, S. 70</i>)</p>
<p>[Fn.:] (65) Zusätzliche "merger motives," welche das Phänomen unterschiedlicher Bewertung tangieren, können auch aus der Verwendung unterschiedlicher Diskontsätze oder Risikoeinschätzungen resultieren; so nimmt Baumann an, daß US-amerikanische Firmen längere Zeithorizonte zugrundelegten, und damit weniger risikoavers wären, womit er die Akquisition kanadischer Unternehmen [sic] erklärt. (S. 46)</p>	<p>Hierbei wird spekuliert, daß US-amerikanische Unternehmen relativ längere Zeithorizonte haben, weniger risikoavers sind und größere Managementspielräume bieten, woraus sich die Akquisition von hier betrachteten kanadischen Unternehmen erklären läßt. (<i>Krist, S. 70f.</i>)</p>
<p>Dieser Ansatz beschränkt sich damit auf die Erklärung von Direktinvestitionen durch Unternehmenszusammenschlüsse und ist insofern partiell. Obwohl die entscheidende neue Qualität dieses Ansatzes, die Einbeziehung des Markteintrittes einer ausländischen Unternehmung durch Übernahme einer bestehenden vom Autor nicht verkannt werden soll, stellt doch das explizite Ausklammern von Konglomeraten einen wesentlichen Kritikpunkt dar. (S. 46)</p>	<p>Baumanns Ansatz ist gewollt partiell und die theoretische Analyse orientiert sich zudem stark am empirisch überprüfbar und damit an Datenrestriktionen. [...] Seine Arbeit stellt trotz dieser Einschränkungen einen Fortschritt dar, da die Einbeziehung des Markteintritts von ausländischen Unternehmen in fremde Märkte durch Übernahme eines existierenden einheimischen Unternehmens eine weitere Annäherung an die Realität schafft und auf ein bisher vernachlässigtes Problem aufmerksam macht. (<i>Krist, S. 71</i>)</p>
<p>3.2.5 Der währungsorientierte Ansatz Im Ansatz von Aliber(66) werden Direktinvestitionen als Folge des Bestehens unterschiedlicher Zoll- und Währungsgebiete erklärt. In der Analyse unterstellt Aliber zunächst eine Welt mit einheitlicher Währung und unterschiedlichen Zollgebieten. Einerseits</p>	<p>3.2.5 Der währungsorientierte Ansatz Alibers 96 Ansatz, der Direktinvestitionen definiert als Folge der Existenz unterschiedlicher Zoll- und Währungsgebiete, fußt auf der Kritik an der monopolistischen Theorie der Direktinvestitionen, der er nur ein begrenztes Erklärungspotential zubilligt[.]</p>

<p>bedeutet dies, daß kein Wechselkursrisiko existiert, andererseits werden die Preisdifferenzen eines (homogenen) Produktes durch die Höhe der Transportkosten und der Zölle bestimmt. (S. 47)</p>	<p>[...] Aliber geht in seiner Analyse zunächst von einer Welt mit einheitlicher Währung und Aufteilung in mehrere Zollgebiete aus. Das bedeutet, daß einerseits kein Wechselkursrisiko existiert und andererseits die Preisdifferenzen eines Produktes zwischen verschiedenen Zollgebieten nicht nur die Transportkosten widerspiegeln. (Krist, S. 71)</p>
<p>Annahmegemäße firmenspezifische Vorteile werden als die kapitalisierte Differenz zwischen Produktionskosten vor und nach dem Beginn der Nutzung des Vorteils, der auch hier wieder prinzipiell am Heimatmarkt und am ausländischen Markt genützt werden kann, dargestellt. (S. 47)</p>	<p>Es wird weiterhin vorausgesetzt, daß Unternehmen über firmenspezifische Vorteile verfügen können, die sie prinzipiell sowohl in ihrem Heimatmarkt als auch in ausländischen Märkten nutzen können. [...] Sein Kapitalwert ist die kapitalisierte Differenz zwischen den Produktionskosten vor und nach dem Beginn der Nutzung des Vorteils in der Produktion. (Krist, S. 72)</p>
<p>Aliber geht davon aus, daß selbst bei Vorhandensein von Zöllen zunächst exportiert würde, mit annahmegemäß zunehmendem Wachstum des Auslandsmarktes scheint eine Auslandsproduktion tendenziell lukrativer, als dies zur Kompensation der Kosten der Aufnahme einer Auslandsproduktion notwendig wäre. Zudem determiniert die Höhe der Zölle die Profitabilität der Aufnahme einer Auslandsproduktion, da diese einen Bestandteil der Exportkalkulation darstellen und mit steigenden Zöllen die Auslandsproduktion profitabler erscheint.</p>	<p>Zunächst werden die unter Nutzung des Vorteils am heimatlichen Standort erstellten Produkte exportiert. Auch bei Existenz von Zöllen stellt sich die Frage, ob eine Auslandsproduktion ratsam erscheint, erst bei größerem Wachstum des Auslandsmarktes. Da der Aufbau einer Auslandsproduktion erhebliche Kosten mit sich bringt, wird dann die Nutzung des Vorteils durch Vergabe an einen im Auslandmarkt heimischen Lizenznehmer erfolgen. [...] Bei höheren Zöllen wird die Produktion im Ausland eher rentabel als bei</p>

<p>Zölle und Marktwachstum können somit den Standort der Produktion bestimmen, jedoch noch nicht über die Frage der Durchführung einer Direktinvestition alternativ zur eventuellen Vergabe von Lizenzen(67). (S. 47)</p>	<p>niedrigeren Zöllen, da diese als Bestandteil der Produktionskosten bei Export zu bewerten sind. (Krist, S. 72)</p>
<p>Direktinvestitionen würden demnach erst dann durchgeführt werden, wenn der Kapitalwert des Vorteiles des lizenzgebenden Unternehmens jenen des lizenznehmenden Unternehmens überstiege und demzufolge das lizenznehmende Unternehmen nicht mehr bereit sein würde, die Kosten der Nutzung der Lizenz zu entrichten. Da Aliber die Einkommensströme, die sich mit einem vorhandenen Vorteil erzielen lassen, als gegeben erachtet, können sich Unterschiede im Kapitalwert des Vorteils nur aufgrund unterschiedlicher Diskontsätze ergeben. Wird ein zukünftiger (fixer) Einkommensstrom mit geringerem Zinsfuß auf den Gegenwartswert abgezinst ergibt sich, eine höhere Kapitalisierungsrate (als Kehrwert des Zinsfußes). (S. 47)</p>	<p>Die Existenz von Zöllen und das Marktwachstum können somit zwar den Ort der Produktion bestimmen, das Auftreten von Direktinvestitionen wird damit jedoch nicht erklärt. Diese können erst dann entstehen, wenn der Kapitalwert des Vorteils für das lizenzgebende Unternehmen größer wird als für das lizenznehmende im Ausland und letzteres somit nicht mehr bereit ist, den verlangten Preis für die Nutzung zu entrichten. Da die Einkommensströme, die sich mit dem betreffenden Vorteil in einem bestimmten Land erzielen lassen, als gegeben betrachtet werden, können die Unterschiede im Kapitalwert nur auf unterschiedliche Abzinsungssätze zurückzuführen sein. Wenn ein zukünftiger Einkommensstrom mit geringerem Zinsfuß auf den Gegenwartswert abgezinst wird, so spricht Aliber von einer höheren Kapitalisierungsrate, die somit den Kehrwert des Zinssatzes darstellt. (Krist, S. 72)</p>
<p>Zentrale These dieses Ansatzes ist demnach, daß erwartete Einkommensströme von Direktinvestoren mit höherem Kapitalwert belegt werden als von in jenen Ländern tätigen Unternehmungen. Aliber bietet für das dargelegte Phänomen zwei Erklärungen</p>	<p>Hiermit ist die Hauptthese von Alibers Ansatz beschrieben. Er postuliert, daß die Unternehmen aus Ländern, die Direktinvestitionen im Ausland vornehmen, einen gegebenen erwarteten Einkommensstrom mit einem höheren Kapitalwert belegen als Unternehmen aus</p>

<p>an: (S. 48)</p>	<p>den Ländern, in denen diese Direktinvestitionen erfolgen.⁹⁷ [...] Zwei Erklärungsfaktoren werden hierfür angeführt: (Krist, S. 72f.)</p>
<p>Ausgehend von der Annahme auf dem Kapitalmarkt würde für die Inkaufnahme von Wechselkursrisiken eine Prämie verlangt, sowie der weiteren Annahme, die Bewertung der Einkommensströme erfolgte nicht mit der Währungsprämie des Ziellandes, sondern mit jener des Heimatlandes des Direktinvestor, ergibt sich ein Anreiz für Unternehmungen, welche aus Währungsgebieten mit niedriger Währungsprämie stammen, direkt zu investieren(68). (S. 48)</p>	<p>Zunächst wird angenommen, daß der Kapitalmarkt für die Inkaufnahme von Wechselkursrisiken eine Prämie verlangt, die als Währungsprämie bezeichnet werden kann. Weiterhin wird unterstellt, der Markt bewerte den Einkommensstrom eines Unternehmens aus einem gegebenen Land nicht mit der Währungsprämie dieses Landes, sondern mit der des Heimatlandes des jeweiligen Unternehmens. Hiermit ergibt sich ein Anreiz zur Direktinvestition für die Unternehmen, die aus Währungsgebieten mit niedriger Währungsprämie stammen, wodurch sich das geographische Muster von Heimat- und Gastgeberländern für Direktinvestoren erklären läßt. (Krist, S. 73)</p>
<p>Die Intensität von Direktinvestitionen hängt einerseits von der Marktgröße in den einzelnen Zielländern ab (Marktwachstum) und sektoral von der Bandbreite der Kapitalisierungsraten, dergestalt, daß bei größerer Bandbreite die Direktinvestitionsintensität höher ist, was zudem in kapital- und forschungsintensiven Sektoren erwartbar wäre(69). Negative Auswirkungen auf die Intensität der Direktinvestitionen haben demgegenüber die Kosten der Produktionsaufnahme im Ausland. (S. 48)</p>	<p>Die Direktinvestitionsintensität von Sektoren wird bei größerer Bandbreite in den Kapitalisierungsraten höher sein und hängt darüber hinaus auch von der jeweiligen Marktgröße in den einzelnen Gastgeberländern ab. Sie ist in kapital- und forschungsintensiven Sektoren relativ höher, da sich hier die Unterschiede in den Kapitalisierungsraten stärker auswirken, während relativ höhere Kosten der Produktionsaufnahme im Ausland negative Auswirkungen auf sie haben. (Krist, S. 73)</p>
<p>Die Übernahme bestehender</p>	<p>Auch die Durchführung von</p>

<p>Unternehmen ist prinzipiell ebenfalls mit der dargelegten Argumentation erfaßbar, da Unternehmungen aus Währungsgebieten mit hoher Kapitalisierungsrate bestehende Unternehmungen höher bewerteten als die bisherigen Eigentümer aus einem Währungsgebiet mit niedriger Kapitalisierungsrate. (S. 48)</p>	<p>Direktinvestitionen durch Übernahme von bestehenden Unternehmen wird mit diesem Ansatz erklärt, da Unternehmen aus Währungsgebieten mit hoher Kapitalisierungsrate ein Unternehmen, das in einem Währungsgebiet mit niedrigerer beheimatet ist, höher bewerten als die bisherigen Eigentümer und somit einen über deren Bewertung hinausgehenden Preis für das Unternehmen zu zahlen gewillt sind. (Krist, S. 73)</p>
<p>Aliber nimmt an, mit diesem Ansatz die Entwicklung der Direktinvestitionsposition industrialisierter Länder erklären zu können - es gelingt ihm unter anderem bei der Dominanz Großbritanniens bis zum Ersten Weltkrieg und jener der USA in der darauffolgenden Zeit. Erklärungen für gegenläufige Entwicklungen beschränken sich im wesentlichen auf die Feststellung, daß einige wenige Unternehmungen die unterstellte Reaktionsweise des Kapitalmarktes erkannt hätten und durch Direktinvestitionen in Ländern mit relativ höherer Kapitalisierungsrate tendenziell das Niveau der Kapitalisierungsrate im Ursprungsland erhöhen wollten(70). (S. 48)</p>	<p>Aliber ist der Meinung, daß er mit seinem Ansatz die beobachtbare Entwicklung der Direktinvestitionen in den industrialisierten Ländern - mit der Dominanz des Direktinvestors Großbritannien bis zum Ersten Weltkrieg und der der USA in der Zeit danach – relativ gut nachzeichnen kann. Das Problem von entgegengesetzt laufenden Direktinvestitionen führt er weitgehend auf die Aktivitäten von einigen wenigen Unternehmen zurück. Diese haben seiner Ansicht nach die Reaktionsweise des Kapitalmarktes erkannt und versuchen durch Direktinvestitionen in Ländern mit relativ höherer Kapitalisierungsrate zu erreichen, daß der Markt ihren eigenen Einkommensströmen eine ebensolche zumißt. (Krist, S. 73f.)</p>
<p>Die Kritik seitens Dunning an diesem Ansatz geht dahin(71), daß zwar die Auswirkungen unterschiedlicher Währungsgebiete untersucht würden, die Rolle von Zöllen jedoch weitgehend unberücksichtigt bliebe. Dies erschiene insofern unverständlich, als in eben jener</p>	<p>Kritiker an Alibers Ansatz beziehen sich in ihrer Bewertung in der Regel auf seine Behandlung des Problems der Existenz unterschiedlicher Währungsgebiete und der daraus abgeleiteten Unterschiede in den Kapitalisierungsraten, während seine Einführung der Rolle von Zöllen</p>

<p>Hereinnahme von Zöllen in die Analyse der Determinanten von Direktinvestitionen eine wesentliche Stärke dieses Ansatzes gelegen wäre. (S. 48)</p>	<p>weitgehend unberücksichtigt bleibt. 98 Dies erscheint unverständlich, da hier in der überzeugenden Berücksichtigung staatlicher Hemmnisse für den internationalen Handel durchaus eine Stärke des Ansatzes liegt. (Krist, S. 74)</p>
<p>Zudem sei die implizite Annahme perfekter Kapitalmärkte, was anhand der permanenten Einbeziehung von Wechselkursrisiken [sic] deutlich würde, welche für Investoren in der nationalen Volkswirtschaft nicht existierten, verfehlt. (S. 48f.)</p>	<p>Objekt der Kritik muß die implizite Annahme eines weltweiten und - trotz expliziter Erwähnung von Unvollkommenheiten - idealen Kapitalmarktes sein. Auf andere Weise läßt sich die permanente Einbeziehung von Wechselkursrisiken- die für Investoren auf nationalen Kapitalmärkten gar nicht existieren - in die Kapitalanlageentscheidung nicht erklären. 99 (Krist, S. 74)</p>
<p>Zudem bemerkt Dunning, daß die Vorteile, die multinationale Unternehmungen auf den Kapitalmärkten sowohl bei der Kreditaufnahme als auch in der Bewertung ihrer Anteile hätten, also die daraus resultierenden (quasi monopolistischen) Vorteile Ursache gesteigener Profitabilität sein könnten. (S. 49)</p>	<p>Dunning wirft Aliber vor, daß er nicht bis zu den tatsächlichen Kausalbeziehungen vorgedrungen ist, denn die Vorteile, die multinationale Unternehmen auf dem Kapitalmarkt sowohl bei der Kreditaufnahme als auch in der Bewertung ihrer Anteile aufweisen, können durchaus auch auf ihre monopolistischen Vorteile und die daraus resultierende relativ höhere Profitabilität zurückgeführt werden. 101 (Krist, S. 74)</p>
<p>3.3 UMFASSENDE ERKLÄRUNGSANSÄTZE 3.3.1 Portfoliomotive und Direktinvestitionen Die Theorie der Portfolioselektion unterstellt sämtlichen Investoren zwei grundsätzliche, partiell konkurrierende</p>	<p>3.3 Erklärungsansätze mit umfassendem Anspruch 3.3.1 Portfoliomotive und Direktinvestitionen In der Theorie der Portfolioselektion werden allen Investoren zwei teilweise konkurrierende Zielsetzungen unterstellt:</p>

<p>Zielsetzungen, namentlich einerseits jene, eine möglichst hohe Rendite zu erwirtschaften, andererseits jene der Reduktion des Risikos der Investition, um die Rendite zu stabilisieren. Vor allem die Übertragung des Prinzipes der Risikominderung scheint für Direktinvestitionen geeignet(86). (S. 63)</p>	<p>erstens das Ziel, eine möglichst hohe Rendite des eingesetzten Kapitals zu erreichen; zweitens diese Rendite zu stabilisieren und Unsicherheit soweit möglich auszuschließen, wobei Spekulanten, die 102 gezielt unsichere Anlagen suchen, nicht betrachtet werden. Die Orientierung der Anlageentscheidung an internationalen Zinssatzunterschieden ist nur beschränkt geeignet, Direktinvestitionen zu erklären, da hierbei von einem relativ kurzen Zeithorizont ausgegangen werden muß. Größerer Erklärungsgehalt kann allerdings dem Ziel der Risikominderung zugemessen werden, wenn zu seiner Durchsetzung eine Strategie der Risikostreuung über eine Wertpapiermischung angewandt wird. (Krist, S. 76)</p>
<p>Geht man davon aus, daß in einer einzelnen Volkswirtschaft eine gleichläufige Entwicklung stattfindet, ergibt sich auf nationaler Ebene eine relativ hohe Korrelation alternativer Anlagemöglichkeiten. Das Prinzip der Riskominderung [sic] in der Portfoliotheorie besagt jedoch, daß dieselbe nur möglich ist, wenn eine möglichst breite Streuung des Portfolios vorliegt, also die einzelnen Wertpapiere nicht vollständig korrelieren. Insofern bietet sich naturgemäß die Übertragung des Prinzip der Streuung des Risikos auf internationale Diversifizierung der Investitionstätigkeit auf möglichst unkorrelierte Volkswirtschaften an. S. 63)</p>	<p>Eine Reduzierung des Risikos eines Wertpapier-Portfolios durch Risikostreuung ist nur möglich, wenn die Renditen der in Betracht kommenden Wertpapiere nicht perfekt mit einander korreliert sind. 103 Da innerhalb einer einzelnen Volkswirtschaft in der Regel eine starke Tendenz zu einer gleichläufigen Entwicklung unterstellt wird, kann auf nationaler Ebene eine relativ hohe Korrelation zwischen der Renditeentwicklung und damit dem Risiko alternativer Anlagemöglichkeiten angenommen werden. Es bietet sich daher an, das Ziel der Risikostreuung durch internationale Diversifizierung eines Portfolios zu verfolgen, da zwischen den Volkswirtschaften eine geringere Korrelation festzustellen ist.104</p>

	<i>(Krist, S. 76)</i>
<p>In diesem Zusammenhang ist die Forschungsarbeit Ragazzis 87 hervorzuheben, der versucht, die Gleichzeitigkeit von US-amerikanischen und westeuropäischen Direktinvestition Renditedifferenzen und Unvollkommenheiten in den Wertpapiermärkten zuzuschreiben.</p> <p><i>(S. 63)</i></p>	<p>Bevor auf die verschiedenen Wege zur Einbeziehung des Motivs der Risikostreuung in die unternehmerische Direktinvestitionsentscheidung eingegangen wird, soll zunächst der Versuch von Ragazzi erwähnt werden, die Gleichzeitigkeit von US-amerikanischen Direktinvestitionen in Europa und europäischen Portfolioinvestitionen in den USA auf Renditedifferenzen und Unvollkommenheiten der Wertpapiermärkte zurückzuführen. 105</p> <p><i>(Krist, S. 76f.)</i></p>
<p>Die Annahmen Ragazzis gehen dahin, daß Direktinvestitionen auch dann entstehen könnten, wenn es keine firmenspezifischen Vorteile oder oligopolistisches Reaktionsverhalten gäbe, weil dann Unternehmungen Direktinvestitionen als Reaktion auf unterschiedliche Profitraten durchführten, die nicht durch Portfolioinvestitionen in die gegenläufige Richtung ausgeglichen werden dürften. Dieser Ausgleich durch entgegengesetzte Portfolioinvestitionen unterbliebe jedoch, Ragazzi folgend, weitgehend aufgrund von Unvollkommenheiten auf den Wertpapiermärkten.</p> <p><i>(S. 63)</i></p>	<p>Der Autor vertritt die These, daß auch bei Nichtexistenz von oligopolistischem Verhalten oder firmenspezifischen Vorteilen von Unternehmen Direktinvestitionen als Reaktion auf unterschiedliche Profitraten entstehen können, wenn diese nicht durch internationale Ströme von Portfolioinvestitionen ausgeglichen werden. Das Ausbleiben der entsprechenden Portfolioinvestitionen erklärt sich durch Unvollkommenheiten auf den Wertpapiermärkten.</p> <p><i>(Krist, S. 77)</i></p>
<p>Dieses Argument wird zur Erklärung von ausgeweiteten Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten in Europa bemüht. Die im Vergleich zu den USA weitergehenden Publizierungspflichten in Europa reduzierten aufgrund der besseren Information das Risiko der Kapitalanlage.</p> <p><i>(S. 63f.)</i></p>	<p>Zwei Faktoren verringern die Attraktivität des Haltens von Anteilen an europäischen Unternehmen selbst bei hoher erwarteter Rendite. Zunächst sind die im Vergleich zu den USA in den europäischen Ländern geringeren Publizierungspflichten zu nennen, wodurch der Informationsstand von Portfolioinvestoren relativ niedriger</p>

<p>[Das Argument wird hier mit umgekehrten Vorzeichen übernommen.]</p>	<p>ist und entsprechend höher das Risiko der Kapitalanlage. (Krist, S. 77)</p>
<p>Zudem attestiert Ragazzi dem westeuropäischen Markt im Vergleich zum US-amerikanischen eine weitgehende Überschaubarkeit der einzelnen Anlagemöglichkeiten, was allerdings aufgrund der geringeren Anzahl von Kapitalanlagen zu höheren Kursausschlägen führe. Der verbleibende überwiegende Anteil von Unternehmungen würde nicht an Börsen gehandelt, eine Übernahme ist daher nur anhand von Direktinvestitionen möglich. (S. 64)</p>	<p>Weiterhin ist der Bereich der Unternehmen, deren Anteile an Börsen gehandelt werden, relativ klein, was einerseits die Zahl der möglichen Anlageobjekte reduziert und andererseits zu höheren Kursausschlägen führt. Bei dem großen Bereich der Unternehmen, deren Anteile nicht an Börsen gehandelt werden, sind in der Regel nur Investitionen mit der Übernahme von Kontrollfunktionen möglich. (Krist, S. 77)</p>
<p>Generell unterscheidet Ragazzi drei verschiedenen Wertpapiermärkte mit unterschiedlichen Renditerwartungen namentlich</p> <ul style="list-style-type: none"> -den europäischen Markt für Portfolioanteile mit niedrigen Renditeerwartungen und geringem Risiko -den US-amerikanischen Markt für Portfolioanteile mit höheren Renditeerwartungen bei niedrigem Risiko [sic], sowie den -europäischen Markt für "Kontrollanteile" mit den höchsten Renditeerwartungen bei vom Informationsstand abhängigen, tendenziell für Portfolioinvestoren jedoch höherem Risiko <p>(S. 64)</p>	<p>Ragazzi unterscheidet drei verschiedene Wertpapiermärkte mit unterschiedlichen Renditeerwartungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - den europäischen Markt für Portfolioanteile mit den relativ niedrigsten Renditeerwartungen bei geringem Risiko; - den US-amerikanischen Wertpapiermarkt mit höheren Renditeerwartungen bei gleichem Risiko; - den europäischen Markt für "Kontrollanteile" mit den höchsten Renditeerwartungen bei höherem Risiko für (schlecht informierte) Portfolioinvestoren. 106 <p>(Krist, S. 77)</p>
<p>Der Erwerb europäischer Kontrollanteile durch Portfolioinvestoren erforderte, dieser Argumentation folgend, jedoch einen zu hohen Kapitaleinsatz, was dazu führt, daß Anleger Anteile an Unternehmungen aus den Vereinigten</p>	<p>Da europäische Portfolioinvestoren europäische Kontrollanteile aufgrund des hohen Kapitaleinsatzes, der zur Ausübung von Kontrolle nötig ist, nicht erwerben können, kaufen sie Anteile von US-Firmen, die die relativ höchste für sie</p>

<p>Staaten kauften, welche groß genug wären, Direktinvestitionen durchzuführen, und damit den Anlegern die Realisierung der Renditeerwartungen zu ermöglichen. (S. 64)</p>	<p>erreichbare Rendite abwerfen. Diese Firmen sind wiederum groß genug, um Direktinvestitionen in Europa durchzuführen und damit die höheren Renditeerwartungen in europäischen Unternehmen zu realisieren. (Krist, S. 77f.)</p>
<p>Notwendigerweise bleibt diese Erklärung für das Zustandekommen von Direktinvestitionen einerseits auf die Übernahme existierender Unternehmungen beschränkt andererseits hebt Ragazzi hervor, daß die US-amerikanischen Firmen bei gleichem Risiko profitabler arbeiten müßten, die Leitung des bestehenden Unternehmens nach der Übernahme autonom bleiben würde und auch der Sektor, in welchem die übernommene Unternehmung tätig ist, keine Bedeutung hätte. (S. 64) [Teilweise Umkehrung der Argumentation in der Paraphrase Ragazzis.]</p>	<p>Die Erklärung von Direktinvestitionen aufgrund von Unvollkommenheiten der Wertpapiermärkte ist notwendigerweise auf die Übernahme bestehender Unternehmen beschränkt. Ragazzi schränkt weiter ein, daß es sich dabei: erstens um gegenüber vergleichbaren US-Firmen bei gleichem Risiko profitablere Unternehmen handeln muß; zweitens die Leitung des übernommenen Unternehmens nach der Übernahme autonom bleiben wird; drittens es völlig belanglos ist, in welchem Sektor das übernommene Unternehmen agiert. 107 (Krist, S. 78)</p>
<p>Buckley und Casson(88) kritisieren am Kernargument dieses Ansatzes, daß vom Blickwinkel des multinationalen Unternehmens mit einer risikominimierenden Internationalisierung ihrer Aktivitäten gerechnet werden müßte, um damit Vorteile am heimischen Kapitalmarkt zu erlangen. Direktinvestitionen würden zudem nur stattfinden, wenn sich jene Unternehmungen Hindernissen bei internationalen Portfolioinvestitionen gegenübersehen, da ansonsten das Tätigen von Direktinvestitionen aus erwähnter Zielsetzung eine eindeutig suboptimale Strategie wäre, relativ zur</p>	<p>Dieses Argument kann nur dann zutreffen, wenn auch die multinationalen Unternehmen sich Barrieren für die Durchführung von internationalen Portfolioinvestitionen gegenübersehen, denn der Erwerb von relativ großen Anteilen an ausländischen Unternehmen in der Form von Direktinvestitionen [sic] wäre eine eindeutig suboptimale Strategie zur Schaffung einer risikoreduzierenden Wertpapiermischung. 110 (Krist, S. 79)</p>

<p>Schaffung einer risikoreduzierenden internationalen Wertpapiermischung. (S. 64f.)</p>	
<p>3.3.2 Standorttheoretische Erklärungen 3.3.2.1 Standortfaktoren und internationale industrielle Mobilität</p> <p>Anhand der Theorie der Standortfaktoren soll versucht werden, den Beitrag der Beachtung nationaler und internationaler Unterschiede in der Standortwahl für Direktinvestitionen herauszuarbeiten. (S. 65)</p>	<p>3.3.2 Standorttheoretische Erklärungen 3.3.2.1 Standortfaktoren und internationale industrielle Mobilität</p> <p>Trotz der bereits relativ früh erfolgten Versuche, die Theorie des internationalen Handels und die ursprünglich national definierte Standorttheorie zu verbinden und zu einer internationalen Standorttheorie auszuweiten, hat dieser Zweig der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur bisher nur wenig zur Erklärung des Phänomens Direktinvestitionen und damit der internationalen Standortwahl von Unternehmen beigetragen. (Krist, S. 80)</p>
<p>Die neoklassische Standorttheorie versucht innerhalb eines in sich geschlossenen Systemes eine optimale Verteilung im Raum herzuleiten, ist demzufolge auch prinzipiell nicht an der Herausarbeitung standortbestimmender Faktoren interessiert. Den neoklassischen Annahmen folgend ist das Unternehmen gewinnmaximierender Produzent, der Standort der Produktion - und damit annahmegemäß gleichermaßen jener des Unternehmens - läßt sich aus Kostensignalen anhand unterschiedlicher Strukturen der Güternachfrage und des Faktorangebotes herleiten. Voraussetzung für die Konkurrenzfähigkeit des Unternehmens ist die Standortwahl dergestalt zu treffen, daß die Durchschnittskosten ihr Minimum</p>	<p>Die traditionelle neoklassische Standorttheorie, die sich in der Tradition von Lösch 115 als eine Theorie des räumlichen Gleichgewichts versteht, ist prinzipiell nicht an einer Identifizierung der standortbestimmenden Faktoren interessiert, sondern versucht innerhalb eines in sich geschlossenen Systems einen Optimalzustand der Verteilung der Produktion im Raum abzuleiten. Das Verhalten der Unternehmen als Träger der Produktion wird dabei auf Gewinnmaximierung in vollkommenen Märkten reduziert. Der Standort von Produktionen bestimmt sich durch die Reaktionen auf die räumliche Verteilung des Angebotes an Produktionsfaktoren und der Güternachfrage sowie auf die daraus resultierenden Kostensignale.</p>

erreichen. (S. 65)	(Krist, S. 81)
In allen anderen - nicht optimalen - Fällen der Standortwahl, welche Prinzipien für diese auch immer zugrundegelegt würden, verlierte [sic] die Unternehmung ihre Konkurrenzfähigkeit gegenüber jenen, die das Prinzip der Gewinnmaximierung nicht verletzen, und würde folglich aus dem Markt ausscheiden. (S. 65f.)	Ein Unternehmen, das nicht entsprechend der Optimierungsregeln seinen Standort immer dort wählt, wo die Durchschnittskosten am niedrigsten liegen, verliert seine Konkurrenzfähigkeit und scheidet aus dem Markt aus. 116 (S. 81)
Dieser Fülle von restriktiven Annahmen wegen, ist der Erklärungsbeitrag nach Ansicht des Autors für Direktinvestitionen gering, da keineswegs von vollkommenen Märkten ausgegangen werden kann. (S. 66)	Die Grundannahmen dieses Modells sind somit zu restriktiv, um einen Erklärungsbeitrag für Direktinvestitionen, bei denen weder von vollkommenen Märkten noch von der Existenz der Grundvoraussetzungen für Optimierungsverhalten ausgegangen werden kann, zu liefern. (Krist, S. 81)
Aufbauend auf der Kritik der neoklassischen Standorttheorie, wo jede Investition eine Standortentscheidung darstellt [sic], und deren Optimierungsverhalten und der impliziten Annahme permanenter Mobilität der Unternehmungen, versucht die betriebswirtschaftliche Standorttheorie Faktoren herauszuarbeiten, die für tatsächliche Mobilitätsfälle relevant waren. Untersuchungsobjekt bilden somit Entwicklungsstufen von 9 Unternehmungen [sic]. (S. 66)	Diese versucht aufbauend auf der Kritik an dem in der neoklassischen Standorttheorie unterstellten Optimierungsverhalten, den tatsächlichen Ablauf, die Organisation, die Einflußfaktoren und die Entscheidungsregeln in der Realität herauszuarbeiten. 118 Anders als in der neoklassischen Standorttheorie, in der prinzipiell jede Investitionsentscheidung auch eine Standortentscheidung ist und somit die Unternehmen als permanent mobil angesehen werden, bilden hier tatsächlich erfolgte Mobilitätsfälle und damit herausgehobene Ereignisse in der Entwicklung von Unternehmen das Untersuchungsobjekt. (Krist, S. 82)

<p>In jenen Theorien wird grundsätzlich zwischen Push-Faktoren und Pull-Faktoren unterschieden, welche die Standortwahl beeinflussen. (S. 66)</p>	<p>Diese Faktoren können die Standortwahl einerseits als Push-Faktoren, aber auch als Pull-Faktoren beeinflussen. (Krist, S. 83)</p>
<p>Die wesentlichen die Standortwahl beeinflussenden Faktoren sind folgende: -Generell Rahmenbedingungen politischer und institutioneller Art, oder auch das sogenannte Investitionsklima, worunter sowohl fiskalische Maßnahmen als auch politische Stabilität und Rechtssicherheit zu subsumieren wären. (S. 66)</p>	<p>Der Kreis der für Direktinvestitionen relevanten Standortfaktoren ist außerordentlich umfangreich, kann allerdings zu vier Gruppen zusammengefaßt werden: 119 - Institutionelle und politische Rahmenbedingungen bzw. das Investitionsklima, worunter die Gesamtheit der für Unternehmen generell und für multinational tätige insbesondere relevanten gesetzlichen Regelungen zu verstehen sind, die fiskalpolitischen Maßnahmen, die politische Stabilität und die Rechtssicherheit sowie die gesellschaftlichen Haltungen in bezug auf Direktinvestitionen . (Krist, S. 82)</p>
<p>-Handelsbarrieren, die sowohl tarifärer [sic] als auch nichttarifärer [sic] Art sein können, insbesondere auch die Präferenzen oder Diskriminierungen seitens privater Nachfrager. -Absatzbedingungen, wie die Struktur [sic] und Entwicklung der Gütermärkte und insbesondere die Exportbedingungen. -Kostenfaktoren, die sowohl auf die Preise als auch auf die Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren umfassen, als auch etwaige fiskalische Maßnahmen. (S. 66f.)</p>	<p>- Kostenfaktoren, die sowohl die Verfügbarkeit als auch die Preise der Produktionsfaktoren umfassen sowie deren Verbilligung oder Verteuerung durch staatliche Maßnahmen. - Absatzbedingungen, womit die Struktur und Entwicklung der Gütermärkte sowie Exportmöglichkeiten erfaßt werden. - Handelsbarrieren, worunter sowohl staatlich gesetzte in der Form von tarifären und nichttarifären als auch solche aufgrund der Einstellungen von Nachfragern subsumiert werden können. (Krist, S. 82)</p>
<p>Unternehmen sehen sich demzufolge gezwungen, aufgrund unternehmensinterner und -externer</p>	<p>Die Mobilität von Unternehmen kann als das Ergebnis eines strategischen Entscheidungsprozesses angesehen</p>

<p>Faktoren ihre Mobilität gleichsam zu überdenken und gegebenenfalls die Standortwahl zu verändern. Die Anforderungen an die Standortwahl sind einerseits von den internen, andererseits den perzipierten Standorteigenschaften, die sich im Idealfall im Gleichgewicht befinden, abhängig. (S. 67)</p>	<p>werden, zu dem sich die Unternehmen durch unternehmensinterne und -externe Faktoren gezwungen sehen. 120 Der Standort eines bestehenden Unternehmens muß von zwei Seiten betrachtet werden, die sich nur im Idealfall in perfektem Gleichgewicht befinden. Einerseits sind die internen Standortanforderungen des Unternehmens zu nennen und andererseits die perzipierten Standorteigenschaften. (Krist, S. 83)</p>
<p>Ergeben sich Änderungen in einem der beiden Bereiche, oder auch aus beiden Ungleichgewichte, die eine gewisse Toleranzgrenze überschreiten, setzt erneut der strategische Entscheidungsprozeß hinsichtlich der Standortwahl ein. Dabei ist allerdings diese Toleranzschwelle relativ hoch und Unternehmungen sind daher nur unter großem Druck, etwa Wachstumsdruck oder Zwang, zum Verlassen eines Standortes bereit, neue oder zusätzliche Standorte zu suchen. Von seiten der Unternehmungen werden also in der Regel risikoaversive Strategien verfolgt. (S. 67)</p>	<p>Wenn aufgrund von Änderungen der internen Erfordernisse, der externen Bedingungen oder von beidem Abweichungen entstehen und das resultierende Ungleichgewicht eine gewisse Toleranzschwelle überschreitet, setzt der strategische Entscheidungsprozeß der Standortwahl ein. 121 Verschiedene Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, daß diese Toleranzschwelle relativ hoch liegt und Unternehmen nur unter großem Druck - zum Beispiel Wachstumsdruck oder Zwang zum Verlassen eines Standortes - nach neuen oder zusätzlichen Standorten suchen, wobei sie in der Regel eine risikoaverse Strategie verfolgen. 122 (Krist, S. 83)</p>
<p>Die Mobilitätsbereitschaft bedarf demgemäß der Anstöße seitens interner oder externer Push-Faktoren, welche eine Suche nach neuen Standorten auslösen. Die Eigenschaften der in Betracht kommenden Standorte werden dieser Theorie folgend als Pull-Faktoren</p>	<p>Erst wenn die Mobilitätsbereitschaft durch interne und externe Push-Faktoren erzwungen wurde, beginnt der Suchprozeß nach einem neuen Standort, in den nun wiederum die Eigenschaften der in Betracht gezogenen Standorte als Pull-Faktoren eingehen. Auch dieser</p>

<p>angesehen. Für diesen durch Push-Faktoren ausgelösten Suchprozeß wird Rationalverhalten unterstellt. (S. 67)</p>	<p>Suchprozeß nach einem neuen Standort entspricht in keiner Weise dem in der Standorttheorie unterstellten rationalen Verhalten [...] 123 (Krist, S. 83)</p>
<p>Tatsächlich stellt der Entscheidungsprozeß von Unternehmungen jedoch nur den Versuch eigener Quantifizierungen sehr eingegrenzter Entscheidungsalternativen dar, welche zudem zum überwiegenden Teil zufällig ausgewählt werden und stellen damit nur eine Annäherung an rationales Entscheidungsverhalten dar, was aus dem Studium des Entscheidungsbildungsprozesses der Organisationstheorie [sic] deutlich wird. (S. 67)</p>	<p>Im Gegensatz zu dieser Annahme beziehen die Unternehmen bei ihrer Standortwahl nur eine sehr begrenzte Zahl von Entscheidungsalternativen ein - die zu einem großen Teil zufällig ausgewählt werden - und bemühen sich auch in der Regel nur sehr bedingt durch die Anwendung geeigneter Kalkulations- und Bewertungsverfahren, die Konsequenzen der vorhandenen Entscheidungsalternativen zu quantifizieren und sich damit soweit wie möglich an ein rationales Verhaltensmuster anzunähern. 124 (Krist, S. 84)</p>
<p>Das Problem der Übertragbarkeit dieser strategischen Standortwahl auf Direktinvestitionen, also auf eine internationale industrielle Mobilität, stellt sich in vielerlei Hinsicht als diffizil dar. Die Unterschiede zwischen nationaler und internationaler Mobilität scheinen relativ groß zu sein[.] (S. 67)</p>	<p>Läßt sich dieses Modell der strategischen Entscheidung "Standortwahl" nun ohne größere Probleme auf Direktinvestitionen anwenden und somit zu einem Modell der internationalen industriellen Mobilität erweitern? Hier scheinen erhebliche Zweifel angebracht, da die Unterschiede zwischen der nationalen industriellen Mobilität und Direktinvestitionen relativ groß sind. (Krist, S 84)</p>
<p>Die Mobilitätsforschung stellt einerseits primär auf bereits bestehende und etablierte Unternehmungen ab, und damit auf die Aus- und Verlagerungen von Produktionen oder Produktionserweiterungen. Bekanntermaßen weisen viele</p>	<p>Die empirisch orientierte Mobilitätsforschung stellt schwergewichtig ab auf die Aktivitäten von bestehenden, bereits im jeweils betrachteten Markt etablierten Unternehmen und damit auf die Verlagerung von Produktionen oder die</p>

<p>Direktinvestitionen jedoch Merkmale eines Markteintrittes auf. Andererseits können zwischen Staaten Handelsbarrieren existieren, während innerhalb einer einzelnen Volkswirtschaft(93) grundsätzlich jeder Standort in Betracht kommt, die interregionale Mobilität also wesentlich höher ist als die internationale.</p> <p>[Fn:] 93 Innerhalb einer Volkswirtschaft bestehen hinsichtlich unterschiedlicher Standorte lediglich Differenzen in den Transport- und Informationskosten.</p> <p>(S. 67f.)</p>	<p>Auslagerung von Produktionserweiterungen.</p> <p>[...]</p> <p>Viele Direktinvestitionen weisen nun allerdings Merkmale eines Markteintrittes auf. Interregionale Handelsbarrieren existieren innerhalb einer Volkswirtschaft nur in der Form von Transport- und Informationskosten. Zwischen Staaten mögliche absolute Handelsschranken, die auch durch Aufwendungen nicht zu überwinden sind, fehlen im nationalen Rahmen. Prinzipiell ist daher jeder einzelne Standort innerhalb einer Volkswirtschaft geeignet zur Ansiedlung der Produktion für jeden einzelnen internen Markt.</p> <p>(Krist, S. 84)</p>
<p>Zudem bedeutet die Direktinvestition das Verlassen eines existierenden Systemes von Konkurrenten, während bei der nationalen Standortwahl die Frage beantwortet werden soll, wo Produktionskapazitäten aufgebaut werden sollen, um ein weitgehend in einer Volkswirtschaft bestehendes Marktpotential auszuschöpfen.</p> <p>(S. 68)</p>	<p>Es wird implizit unterstellt, daß die Standortwahl bei gegebenen Marktverhältnissen erfolgt, denn auch bei der Auslagerung von Expansionen geht es primär nicht um eine Eroberung oder Ausweitung von Marktanteilen, sondern zunächst nur um den Aufbau der Produktionskapazitäten, um ein gegebenes Marktpotential auszunutzen.</p> <p>(Krist, S. 84f.)</p>
<p>Des weiteren scheint sich die Mobilitätsforschung implizit auf Einbetriebunternehmungen zu konzentrieren, da im Falle von Mehrbetriebunternehmungen das Problem der Standortwahl vermutet werden kann, daß die Probleme weitgehend durch das existierende Standortnetz gelöst werden könnten.</p> <p>(S. 68)</p>	<p>Die Analyse der Mobilitätsforschung ist im übrigen hauptsächlich auf Einbetriebunternehmen zugeschnitten.</p> <p>[...]</p> <p>Im Rahmen eines Mehrbetriebunternehmens können die durch diese Faktoren hervorgerufenen Probleme weitgehend innerhalb eines bestehenden Standortnetzes gelöst werden[.]</p>

	<i>(Krist, S. 85)</i>
<p>Der Beitrag der Mobilitätsforschung kann somit nur für einen Teilbereich von Direktinvestitionen verwendet werden, namentlich in Fällen Verlagerungen aufgrund von Push-Faktoren(94), oder in jenen Fällen, wo eine Marktposition verteidigt werden sollte, welche am bisherigen Standort bedroht scheint. (S. 68)</p>	<p>Zusammenfassend läßt sich also feststellen, daß das Modell der empirisch orientierten Mobilitätsforschung bereits auf nationaler Ebene partiellen Charakter aufweist und nicht für eine allgemeingültige Erklärung internationaler industrieller Mobilität herangezogen werden kann. Für den Teilbereich von Direktinvestitionen, die als Verlagerungen erfolgen, um eine gegebene, aber durch Schwächung der relativen Wettbewerbsfähigkeit am alten Standort bedrohte Marktposition zu verteidigen, bietet sich das Modell als Erklärung an. (Krist, S. 85)</p>
<p>Der Beitrag der Mobilitätsforschung kann somit nur für einen Teilbereich von Direktinvestitionen verwendet werden, namentlich in Fällen Verlagerungen aufgrund von Push-Faktoren(94) [...]. Die Ausführungen hinsichtlich der Rationalität des unternehmerischen oder hier des strategischen Entscheidungsprozesses, sowie die Einbeziehung der Push- und Pull-Faktoren und die impliziten Annahmen hinsichtlich struktureller Trägheit, wären nach Ansicht des Autors jedoch durchaus in ein allgemeineres Modell der Direktinvestitionen integrierbar und stellen eine Neuerung entscheidender (realitätsannähernder) Qualität relativ zu den bisher präsentierten Ansätzen dar. (S. 68)</p>	<p>Darüber hinaus hat die Mobilitätsforschung allerdings Elemente erarbeitet, die in ein allgemeineres Modell der Direktinvestitionen eingebaut werden können und dies bereichern würden. Neben der Einbeziehung von Push- und Pull-Faktoren gilt dies in erster Linie für die geringe Rationalität des unternehmerischen Entscheidungsprozesses sowie für die Einführung des Aspektes der Mobilitätsbereitschaft. Der Hinweis auf den Hang von Unternehmen zur Immobilität und dem Verhaftetsein in zur Routine gewordenen Gewohnheiten sowie die Einbeziehung verhaltenswissenschaftlicher Ansätze sind ebenfalls als Bausteine für einen empirisch gehaltvollen Erklärungsansatz für Direktinvestitionen zu gebrauchen. (Krist, S. 85)</p>
3.3.2.2 Produktlebenszyklus und	3.3.2.2 Die Bestimmung des Standortes

<p>Direktinvestitionen</p> <p>Dieser von Vernon(95) stammende Ansatz wurde zur Beschreibung US-amerikanischer Direktinvestitionen nach dem Zweiten Weltkrieg erarbeitet. Seine räumliche Interpretation der Produktlebenszyklushypothese ist aus der Unzufriedenheit mit der Theorie komperativer Kostenvorteile entstanden, von welchen Vernon annahm, sie würde die internationale Entwicklung von Direktinvestitionen nicht adäquat beschreiben. Dieser von Vernon gewählte neue Zugang(96) zur Direktinvestition fußt wesentlich auf dem Phänomen der Innovationen, der Bedeutung steigender 3Skalenerträge [sic] und von Unsicherheiten. (S. 68)</p>	<p>der Produktion durch den Produktlebenszyklus</p> <p>Der Produktlebenszyklus ist von Vernon räumlich interpretiert worden, da seiner Meinung nach die Theorie der komparativen Kostenvorteile die beobachtbaren Entwicklungen im internationalen Handel und in der internationalen Investitionstätigkeit nicht ausreichend beschreiben kann. 125 Im speziellen ist dieses Modell auf die Beschreibung der Internationalisierung der US-amerikanischen Industrie nach dem Zweiten Weltkrieg ausgerichtet. Es stammt weniger aus der Tradition der Literatur zum internationalen Handel, sondern baut auf den Arbeiten zur Entstehung und Diffusion technischer Neuerungen, der Bedeutung von steigenden Skalenerträgen und der Rolle von Unwissenheit und Unsicherheit im Unternehmensverhalten auf. (Krist, S. 86)</p>
<p>Ausgehend von einer strikten Unterscheidung von Kenntnis und Verstehen neuen Wissens, und dessen Anwendung oder Umsetzung in die Herstellung eines marktfähigen neuen Produktes, nimmt Vernon Vorteile US-amerikanischer Unternehmungen aufgrund deren Entwicklungsvorsprunges bei der Internationalisierung an. (S. 68f.)</p>	<p>Vernon unterscheidet aber streng zwischen Kenntnis beziehungsweise Verstehen neuen Wissens und seiner Anwendung in der Herstellung eines marktfähigen Produktes. [...] Daraus resultieren die Vorteile von auf dem US-amerikanischen Markt tätigen Unternehmen, denn dieser weist einen erheblichen Entwicklungsvorsprung gegenüber den Märkten anderer Staaten auf. (Krist, S. 86)</p>
<p>Die Vorteile US-amerikanischer Unternehmungen ergeben sich vielmehr</p>	<p>Beide Faktoren sind von den Kommunikationsmöglichkeiten abhängig,</p>

<p>aus verbesserten Kommunikationsmöglichkeiten, die Vernon zufolge eine Funktion der räumlichen Distanz sind. Das in den Vereinigten Staaten vorherrschende höhere Einkommensniveau (nach dem Zweiten Weltkrieg) und die hohen Lohnstückkosten, verbunden mit einer weitergehenden Verfügbarkeit von Kapital machen die Einführung neuer Technologien, die durch zunehmende Substitution [sic] von Arbeit durch Kapital gekennzeichnet wären, in den Vereinigten Staaten wahrscheinlich. (S. 69)</p>	<p>die wiederum eine Funktion der räumlichen Nähe sind. [...] Zunächst ist das relativ höhere Einkommensniveau zu nennen, woraus die Vermutung abzuleiten ist, daß neue Bedürfnisse der Konsumenten, die sich bei Einkommenssteigerungen ergeben, zunächst in den USA auftreten werden. Weiterhin wird der US-Markt von hohen Lohnstückkosten und der nahezu unbegrenzten Verfügbarkeit von Kapital geprägt. Neue Technologien zur Substitution von Arbeit durch Kapital werden daher hier wahrscheinlich früher eingeführt als in weniger entwickelten Volkswirtschaften. (Krist, S. 86f.)</p>
<p>Selbst wenn die Innovationsbereitschaft und das Risikoverhalten von westeuropäischen und US-amerikanischen Unternehmungen nicht unterschiedlich wären, würden sich der die Innovation begünstigenden US-amerikanischen Ausgangsbedingungen wegen, Innovationen bedeutend häufiger in den Vereinigten Staaten ereignen und auch durchsetzen lassen. (S. 69)</p>	<p>Auch wenn die Innovationsbereitschaft der US-amerikanischen Unternehmen prinzipiell nicht größer ist als die ihrer Konkurrenten in anderen Industrieländern, führt die effektivere Kommunikation zwischen Anbietern und Nachfragern von Produkten, die mit hohem Einkommensniveau und der Substitution von Arbeit durch Kapital verbunden sind, dazu, daß derartige Innovationen in den USA erheblich häufiger sind als in anderen Staaten. (Krist, S. 87)</p>
<p>Innovationen werden demzufolge nicht nur primär in den Vereinigten Staaten entwickelt, sondern auch in ihrer ersten Phase in der US-amerikanischen Volkswirtschaft produziert. (S.69)</p>	<p>Nicht nur der "Geburtsort", sondern auch die Produktion wird in der ersten Lebensphase eines Produktes in der Regel in den USA angesiedelt sein. (Krist, S. 87)</p>
<p>Entscheidend für diese Phase des Lebenszyklus eines Produktes sind</p>	<p>In dieser Phase sind die Anforderungen an die Produktionsfaktoren noch nicht fixiert,</p>

<p>weniger die (relativ geringe) Preiselastizität der Nachfrage und damit auch die Kostenminimierung, sondern vielmehr die Kommunikation zwischen den Produzenten dieser Produkte und den verbleibenden Marktteilnehmern, da die Anforderungen an die Produktionsfaktoren noch nicht fixiert sind und demzufolge große Unsicherheiten über die Zukunft des neuen Produktes bestehen. Annahmegemäß sind die Kommunikationskosten eine positive Funktion der räumlichen Distanz, was den Standort der Produktion in den Vereinigten Staaten nahelegt(98). (S. 69)</p>	<p>was den Zwang zur Flexibilität, der kurze Reaktionszeiten erfordert, verstärkt und Kostenüberlegungen, die eventuell zu anderen Standorten führen könnten, zurückdrängt. Die Preiselastizität der Nachfrage ist in dieser Phase relativ gering, was die Bedeutung der Kostenminimierung weiter einschränkt. Entscheidend in dieser Phase ist die Kommunikation zwischen den Produzenten der neuen Produkte und den übrigen Marktteilnehmern, da die Unsicherheit über die Zukunft des Produktes noch sehr hoch ist. Da die Kommunikationskosten mit der räumlichen Entfernung steigen, wird der Standort der Produktion in den USA angesiedelt. (Krist, S. 87)</p>
<p>Die darauffolgende Reifephase des Produktes, die durch die Fixierung der Anforderungen seitens der Produktion in bezug auf die erforderlichen Inputs einerseits gekennzeichnet ist, andererseits immer noch die Berücksichtigung der Anforderungen verbleibender Marktteilnehmer insbesondere im Hinblick auf Produktdifferenzierung erfordert, wird durch die steigende Bedeutung von Skalenerträgen sowie Kostenüberlegungen gekennzeichnet. (S. 69)</p>	<p>Nach dieser Einführungsphase tritt das Produkt in die Reifephase ein, in der zwar immer noch ein relativ starkes Reagieren auf die Wünsche der Nachfrager in Form von Produktdifferenzierung festzustellen ist, die aber, da die Anforderungen an Produktionsfaktoren und -prozesse nunmehr fixiert sind, geprägt ist durch die verstärkte Ausnutzung von steigenden Skalenerträgen und eine rapide steigende Bedeutung von Kostenüberlegungen. (Krist, S. 87)</p>
<p>Direktinvestitionen können in dieser Phase dadurch hervorgerufen werden(99), daß die erwarteten durchschnittlichen Produktionskosten an einem ausländischen Standort geringer sind als die Summe der Produktionskosten in den</p>	<p>Die Nachfrage nach dem Produkt in Staaten mit relativ geringem Entwicklungsrückstand gegenüber den USA weitet sich aus, sodaß der Punkt erreicht werden kann, an dem die voraussichtlichen durchschnittlichen</p>

<p>Vereinigten Staaten zuzüglich der Kosten die durch den Export verursacht würden(100). Entscheidende Determinante der Standortwahl sind in dieser Phase die Produktionskostendifferenzen(101). (S. 69f.)</p>	<p>Produktionskosten an einem ausländischen Standort geringer sind als die Summe aus marginalen Produktionskosten in den USA und den Transportkosten zu diesem Land. Hierdurch werden Direktinvestitionen hervorgerufen. (Krist, S. 87f.)</p>
<p>Die daran anschließende Standardisierungsphase des Produktes ist zugleich die letzte. Das Produkt ist demzufolge aufgrund einer standardisierten Herstellungsweise am Markt etabliert, Preiselastizitäten der Nachfrage sind von zentraler Bedeutung und also erfolgt der Wettbewerb weitgehend über den Preis. (S. 70)</p>	<p>Im weiteren Verlauf tritt das Produkt in die letzte, die Standardisierungsphase ein. Das Produkt ist in der Herstellung nun vollständig standardisiert, der Markt etabliert und ein Wettbewerb erfolgt nur noch über den Preis. (Krist, S. 88)</p>
<p>Entscheidendes Kriterium wird damit die Kostenminimierung der Produktion, daher wird die Standortwahl wesentlich von den Lohnstückkosten und dem Zugang zu anderen Inputs, sowie deren Kosten, im wesentlichen also im Zugang zu Rohstoffen determiniert, insbesondere als davon ausgegangen wird, daß die Kapitalkosten für international tätige Unternehmungen wegen der Möglichkeit einer Finanzierung der Investition am internationalen Kapitalmarkt keine Unterschiede zwischen den einzelnen [sic] nationalen Standorten aufweisen. Tendenziell wird sich daraus die Verlagerung der Produktion in Entwicklungsländer ergeben, da diese am profitabelsten erscheint. (S. 70)</p>	<p>In dieser Phase werden – da die Kapitalkosten und die Kapitalausstattung für international tätige Unternehmen durch deren Möglichkeit, sich am internationalen Kapitalmarkt zu finanzieren, überall gleich sind - die Lohnstückkosten und der Zugang zu Rohstoffen zu den entscheidenden Determinanten des Standortes der Produktion. Daraus kann sich ein Anreiz zur Ansiedlung in Entwicklungsländern ergeben, von wo dann der heimische und der Weltmarkt bedient werden. (Krist, S. 88)</p>
<p>Die Produktlebenszyklushypothese macht ausschließlich Aussagen über die zeitliche</p>	<p>Der Grundgedanke des Produktlebenszyklus ist in Schaubild 3.1</p>

<p>Abfolge einzelner Phasen und ergibt alleine keine ausreichende Erklärung für das Zustandekommen von Direktinvestitionen. Das Modell macht nicht nur keine Aussage über die zeitliche Dauer der einzelnen Phasen oder die Zeitpunkte ihres Eintrittes, sondern gibt auch keine Auskunft über etwaige Alternativen der Bearbeitung internationaler Märkte(102), ist also im wesentlichen nur eine Beschreibungen dessen, wie sich Standortentscheidungen plausiblerweise entwickeln könnten. [Fn:](102) Vernon trifft ohne Angabe von Gründen die Annahme, daß Direktinvestitionen die profitabelste Alternative inter-nationaler [sic] Marktpräsenz wäre; es fällt insbesondere die Vernachlässigung der Lizenzvergabe auf. (S. 70)</p>	<p>zusammengefaßt. Es ist zu beachten, daß das Modell nur eine Aussage über die zeitliche Reihenfolge der Phasen macht, nicht aber über deren Länge und die Zeitpunkte, zu denen ein Produkt in die jeweils nächste Phase eintritt. Der Produktlebenszyklus gibt für sich genommen keine befriedigende Erklärung für die Entstehung von Direktinvestitionen. Er beschreibt lediglich die Entwicklung der Standorte einer Produktion, gibt aber keine Auskunft darüber, wie und von wem in ausländischen Märkten produziert werden wird, von Lizenznehmern, multinationalen Unternehmen oder nationalen Imitatoren. Vernon behilft sich durch die Annahme, daß Direktinvestitionen für die Innovatoren aus nicht definierten Gründen die profitabelste Alternative sein werden. (Krist, S. 88)</p>
<p>[Fn:] (99) Vor allem in Ländern mit einem geringen Entwicklungsrückstand gegenüber den Vereinigten Staaten werden hier angesprochen. (100) Dies ist einerseits die Summe aus marginalen Produktionskosten in den Vereinigten Staaten und den Transportkosten; zudem streicht Vernon die Bedeutung der Importsubstitutionspolitik (beispielweise Zölle) der Abnehmerländer hervor und deren Implikationen für die Marktstellung der US-amerikanischen Unternehmungen. (101) Selbst die Produktion in einem Drittland mit anschließendem Export in die Vereinigten Staaten und die verbleibenden Abnehmerstaaten (in erster</p>	<p>Die Nachfrage nach dem Produkt in Staaten mit relativ geringem Entwicklungsrückstand gegenüber den USA weitet sich aus, sodaß der Punkt erreicht werden kann, an dem die voraussichtlichen durchschnittlichen Produktionskosten an einem ausländischen Standort geringer sind als die Summe aus marginalen Produktionskosten in den USA und den Transportkosten zu diesem Land. [...] Eine besondere Rolle spielt dabei die Importsubstitutionspolitik der Abnehmerländer, die die Marktstellung der US-amerikanischen Firmen bedroht. Wenn die Produktionskostendifferenzen</p>

<p>Linie Industrieländer) kann profitabel sein. (S. 70)</p>	<p>unter den einzelnen Ländern und zwischen diesen und den USA groß genug sind, kann es sich lohnen, in bestimmten Ländern mit den relativ niedrigsten Produktionskosten auch für Drittländer und die USA zu produzieren. (Krist, S. 87f.)</p>
<p>In der Annahme der Verlagerung der Produktion in Entwicklungsländer sind jedoch implizit Aspekte vertikaler Integration, namentlich die Argumentation des Zuganges zu Rohstoffen, enthalten. (S. 71) [Krist wird vor und nach dieser Stelle genannt. Dieser Satz wird m. E. aber nicht Krist zugeschrieben, es liegt also ein Bauernopfer vor.]</p>	<p>In dem angenommenen Schritt in die Entwicklungsländer sind Elemente vertikaler Direktinvestitionen enthalten; das Auftreten von diversifizierenden Direktinvestitionen bleibt allerdings vollständig außerhalb der Betrachtung. (Krist, S. 90)</p>
<p>Nach Meinung des Autors ist der entscheidende Beitrag gerade in jener Hinsicht der Junktimierung der beiden Theorien zu sehen, sowie der gelungenen Relativierung der freien Verfügbarkeit des Wissens, dahingehend, daß die Möglichkeit der Anwendung dieses Wissens real entscheidende Bedeutung beigemessen wird. (S. 71) [Mit Autor meint Drozda hier ja wohl sich selbst.]</p>	<p>Damit ist zwar die Annahme einer grundsätzlichen freien Verfügbarkeit des technischen Wissens beibehalten worden, aufgrund der Ausführungen zu den Bestimmungsgründen der Anwendung dieses Wissens muß dies aber nicht automatisch auch mit einem überall gleichen technologischen Stand der Unternehmen gleichgesetzt werden. (Krist, S. 90)</p>
<p>Die erwähnten Kritikpunkte führten bei Vernon(105) zu einer Revision des (umfassenden) Erklärungsanspruches und zur Deklaration der Produktlebenszyklushypothese in ihrer dargelegten Form zum rein deskriptiven Modell(106). In der neueren Version ist eine Verschiebung des Ansatzes in Richtung der oligopolistischen</p>	<p>Die Einschränkungen des Produktlebenszyklus-Konzeptes führten zu einer weitgehenden Reduzierung des Erklärungsanspruches [sic] dieses Modells. 127 Es wird in seiner ursprünglichen Form nur noch als deskriptives historisches Modell gesehen, das die Entwicklung der Direktinvestitionen und der in erster Linie US-amerikanischen</p>

<p>Verhaltenstheorien deutlich zu bemerken. (S. 71) [Fn. 106 ist ein Verweis auf Krist in der Art eines Bauernopfers.]</p>	<p>multinationalen Unternehmen bis zum Ende der sechziger Jahre beschreibt. [...] In ihrer neueren Version hat sich das Schwergewicht der Produktlebenszyklus-These in Richtung oligopolistischen Verhaltens und damit zur monopolistischen Theorie der Direktinvestitionen verschoben. 129 (Krist, S. 90f.)</p>
<p>Die erste Phase dieser gleichsam verallgemeinerten Version setzt wiederum bei der Hervorbringung von Innovationen an. Bedingt durch den erheblichen Kommunikationsaufwand ergibt sich ein Anreiz zur Internalisierung des Innovationsprozesses in einem Unternehmen, was zudem zentralisiert in der Unternehmensleitung stattfinden sollte. (S. 71)</p>	<p>Der Versuch der Generalisierung setzt zunächst wiederum am Ort der Entstehung von Innovationen an. Der sehr hohe Kommunikationsaufwand im Forschungs- und Entwicklungsprozess bringt sowohl einen Anreiz zur Internalisierung des gesamten Prozesses in ein einziges Unternehmen als auch zur Zentralisierung am Ort der Unternehmensleitung mit sich. (Krist, S. 91)</p>
<p>Die Ausweitung der ersten Phase der Theorie auf ganze Industrien oder Industriesektoren unterschiedlicher Volkswirtschaften versucht Vernon dergestalt, daß er Markteintrittsbarrieren konstruiert, die aus Innovationen resultieren, und damit das Aufrechterhalten bestehender Oligopole gewährleisten. (S. 71)</p>	<p>Wenn es den Unternehmen einer Industrie gelingt, durch den Einsatz von Forschung und Entwicklung ständig neue Innovationen zu erarbeiten und damit Markteintrittsbarrieren zu errichten, bleibt das auf Innovationen basierende Oligopol bestehen. (Krist, S. 91)</p>
<p>Die darauffolgende Phase des sogenannten reifen Oligopols entsteht laut Vernon in Anlehnung an die erwähnten Ansätze aus oligopolistischer Reaktion nach dem bekannten "follow-the-leader-Prinzip". Analog zur ursprünglichen Phase 2 erlangen auch in der revidierten Version Skalenerträge</p>	<p>Nur wenn dies nicht gelingt und insbesondere steigende Skalenerträge erheblich wichtiger werden und die Innovationen als Markteintrittsbarrieren ersetzen, entsteht ein "reifes Oligopol". In dieser Phase bezieht sich Vernon nun auf den bereits beschriebenen Ansatz, der Direktinvestitionen als oligopolistische</p>

<p>entscheidende Bedeutung, zudem dienen die Direktinvestitionen der Aufrechterhaltung der Markteintrittsbarrieren. (S. 72)</p>	<p>Reaktion definiert, was seinen Ausdruck im follow-the-leader-Prinzip findet. (Krist, S. 91f.)</p>
<p>Erst in der darauffolgenden Phase des sogenannten alternden Oligopols richtet sich der Produktionsstandort nach komperativen [sic] Kostenvorteilen, da konstitutiv für diese Phase die Tatsache ist, daß die Markteintrittsbarrieren nicht länger aufrechterhalten werden können. (S. 72)</p>	<p>Wenn nun allerdings keine Markteintrittsbarrieren mehr errichtet werden können, wird aus dem reifen ein "alterndes Oligopol", in dem sich der Standort der Produktion nach den komparativen Kostenvorteilen richtet. (Krist, S. 92)</p>
<p>Die Kritik an der revidierten und allgemeineren Version der Produktlebenszyklushypothese muß sich nach Ansicht des Autors demzufolge einerseits auf die bereits gegen die oligopolistischen Reaktionsansätze hervorgebrachten Argumgente [sic] stützen, andererseits sollten prinzipielle Bedenken gegen die Vorgangsweise insofern ins Treffen geführt werden, als sich der Autor des Eindrucks nicht erwähnen [sic] kann, daß die "Modernisierung" der Theorie möglicherweise eine akzeptable Erklärung(108) der Beweggründe von Direktinvestitionen in der 70-er und 80-er Jahre darstellt(109). (S. 72)</p>	<p>Andererseits bleiben die übrigen geäußerten Kritikpunkte ebenso bestehen wie die, die bereits gegen die Erklärung von Direktinvestitionen als oligopolistischer Reaktion angeführt wurden. So wie der Produktlebenszyklus in seiner ursprünglichen Form geeignet schien, die Entwicklung der US-amerikanischen multinationalen Unternehmen in den fünfziger und sechziger Jahren zu beschreiben, scheint er heute für die Situation der alternden Industrieländer in Europa ebenfalls die angemessene Erklärung zu liefern. 132 (Krist, S. 92f)</p>
<p>3.3.3 Der Transaktionskostenansatz und Direktinvestitionen [...] Der allgemein herausragenden Bedeutung, und insbesondere auch der Übertragbarkeit auf Direkinvestitionen [sic] wegen, die von zahlreichen Autoren versucht wurde, soll dieser Ansatz hier</p>	<p>3.3.3 Der Transaktionskostenansatz als Grundlage einer allgemeinen Theorie der Direktinvestitionen Der Transaktionskostenansatz bildet die wichtigste Grundlage der Industrieökonomik der letzten Jahre und hat auch in der Literatur zum Thema Direktinvestitionen eine erhebliche</p>

<p>näher dargestellt werden. (S. 73)</p>	<p>Bedeutung erlangt. [...] Es erscheint daher geboten, den Transaktionskostenansatz ausführlicher darzustellen. (Krist, S. 93)</p>
<p>3.3.3.1 Die Begründung für die Existenz von Unternehmen Intention der diesbezüglichen Theorie Coases war die Ableitung einer Theorie des Zustandekommens von Unternehmungen, die das neoklassische Modell, mit seiner Annahme die Unternehmung wäre eine Produktionsfunktion, wo ausschließlich das Gewinnmaximierungsziel vorherrsche, überwinden sollte. (S. 73)</p>	<p>3.3.3.1 Die Begründung von Coase für die Existenz von Unternehmen [...] Hiermit soll die Sichtweise der neoklassischen Theorie des Unternehmens als Produktionsfunktion, der ein Gewinnmaximierungsziel zugeordnet wird, überwunden werden. 135 (Krist, S. 93)</p>
<p>Demzufolge versuchte Coase eine Analyse der Abweichungen realer Koordinierungsmechanismen vom neoklassischen Modell und gelangte zu der Feststellung, daß die Koordination nur außerhalb der Unternehmungen über Preissignale erfolge, während innerhalb des Unternehmens der Preismechanismus durch die Hierarchie abgelöst würde. Handlungsanweisungen würden demzufolge von hierarchisch übergeordneten, mit Befehlsgewalt ausgestatteten Individuen, zum Zweck der Steuerung der Allokation der Ressourcen und des personalen Verhaltens in Unternehmungen erteilt. (S. 73)</p>	<p>Ausgangspunkt der Überlegungen ist die Diagnose der Abweichungen der realen Koordinierungsmechanismen der Produktion vom Idealbild der Neoklassik. Nur außerhalb von Unternehmen geschieht diese Koordination über das Wirken von Preisänderungen auf Märkten, während innerhalb der Unternehmen der Preismechanismus durch eine hierarchische Koordinierungsstruktur abgelöst wird, in der mit Befehlsgewalt ausgestattete Individuen direkte Handlungsanweisungen an untergeordnete Individuen geben, diese ohne Anreize durch Preisänderungen zu Aktionen sowie Verhaltensänderungen veranlassen und auf diese Weise die Allokation der Ressourcen steuern. (Krist, S. 94)</p>
<p>Prinzipiell wird angenommen, daß der Preismechanismus auf Märkten eine</p>	<p>Da die Koordination der Produktion prinzipiell über das Wirken des</p>

<p>effiziente Steuerung der Produktion erlaubt und die einzelnen Wirtschaftssubjekte ein derartiges auf individueller Entscheidungsfreiheit aufbauendes System bevorzugen würden. Daher müssen Gründe für die Aufgabe der Koordinierung über den Markt zugunsten jener über die Hierarchie geben. Als wesentliche Ursache im angesprochenen Sinne nennt Coase die Tatsache, daß die Koordination über Märkte unter gewissen Voraussetzungen ineffizient werden könnte. (S. 73)</p>	<p>Preismechanismus auf Märkten in effizienter Form möglich ist und auch unterstellt werden kann, daß die Wirtschaftssubjekte ein auf individueller Entscheidungsfreiheit und damit Selbstbestimmung beruhendes Koordinierungssystem präferieren, müssen Gründe existieren, die ein Ausschalten des Marktes zugunsten einer hierarchischen Koordinierungsstruktur profitabel erscheinen lassen. Hauptgrund hierfür ist die Tatsache, daß die Nutzung des Preismechanismus mit Kosten verbunden ist, die so hoch sein können, daß die Nutzung ineffizient wird. 136 (Krist, S. 94)</p>
<p>Grundsätzlich werden dabei zwei Arten von Kosten unterschieden, namentlich die Kosten der Information über die relevanten Preise (111), und jene der Verhandlung und des Abschlusses spezieller Verträge für jede einzelne Transaktion auf dem Markt. (S. 73)</p>	<p>Coase unterscheidet in diesem Zusammenhang zwei Kostenkategorien: erstens die Kosten der Information über die relevanten Preise, da die Annahme der statischen Theorie, alle relevanten Preise wären allen Individuen bekannt, nicht mit der Realität übereinstimmt; zweitens die Kosten der Verhandlung und des Abschlusses separater Verträge für jede Transaktion auf dem Markt. (Krist, S, 95)</p>
<p>Von herausragender Bedeutung für die gesamte Theorie ist die Feststellung, daß jene erwähnten Kosten der Information durch die Internalisierung in ein Unternehmen reduziert werden könnten. Diese neue Art von Verträgen ermögliche, Coase folgend, dem Unternehmer längere Zeithorizonte, und es bedürfe darüberhinaus keiner exakten zeitlichen oder sachlichen Spezifikation. (S. 73f.)</p>	<p>Werden diese Transaktionen in ein Unternehmen internalisiert, können die Informations- und Kontraktkosten reduziert werden. [...] Das bietet dem Unternehmer den Vorteil, daß er auch bei langfristigen Verträgen nicht genau im voraus die sachliche und zeitliche Spezifikation der von einem Faktor benötigten Dienste festlegen muß, sondern im Rahmen des Direktionsrechts flexibel bleibt.</p>

	<i>(Krist, S. 95)</i>
Dieser Erklärungsansatz für die Existenz von Unternehmungen ermöglicht darüberhinaus die Erklärung von Wachstums- oder Schrumpfungsprozessen in Unternehmen, ersteres durch Internalisierung zusätzlicher bisher vom Preismechanismus gewährleisteter Transaktionen, letzteres durch Aufgabe der Koordination durch die unternehmensinterne Hierarchie zugunsten des Preismechanismus. <i>(S. 74)</i>	Dieser Ansatz zur Erklärung der Existenz von Unternehmen als hierarchische Organisationen kann darüber hinaus auch als Erklärung für das Wachstum, das heißt die Internalisierung zusätzlicher Transaktionen, und das Schrumpfen, das heißt die Aufgabe der internen Koordination von Transaktionen zugunsten der Organisation über den Preismechanismus, von Unternehmen herangezogen werden. <i>(Krist, S. 95)</i>
Zudem unterstellt Coase, daß die Kosten zusätzlicher Transaktionen im Unternehmen steigen würden, weil die Anzahl der Fehlallokationen der Ressourcen und damit auch die Transaktionskosten mit jeder zusätzlichen Transaktion stiegen, was die Festlegung oder Beschreibung einer optimalen Unternehmensgröße erlaubt. Jene optimale Größe eines Unternehmens ist dann erreicht, wenn die Kosten der Koordination der Allokation auf dem Markt gleich den internen Kosten der Fehlallokation wäre, und damit die Abwicklung jeder zusätzlichen Allokation profitabler über den Markt erfolgen sollte. <i>(S. 74)</i>	- Erstens unterstellt Coase abnehmende Erträge der Unternehmerfunktion, das heißt die Kosten zusätzlicher Transaktionen innerhalb eines Unternehmens steigen. Ein Unternehmen wird somit solange wachsen, bis die Kosten der internen Organisation einer zusätzlichen Transaktion gleich den Kosten ihrer Abwicklung durch den Markt sind. - Zweitens wird sich die Zahl der Fehler in der Allokation von Ressourcen mit steigender Zahl der intern organisierten Transaktionen erhöhen. Die Unternehmensgröße hat dann ihr Optimum erreicht, wenn der Verlust aufgrund der internen Fehlallokation gleich den Kosten bei Organisation der Allokation auf dem Markt ist. <i>(Krist, S. 95f.)</i>
Die für Direktinvestitionen bedeutsamen Unternehmensübernahmen lassen sich gleichermaßen mit diesem Ansatz dergestalt erklären, daß jene Unternehmung welche zwischen zwei Unternehmungen bestehende	Auch die Übernahme eines Unternehmens durch ein anderes läßt sich mit Hilfe der Kosten von Markttransaktionen erklären. Wenn zwischen zwei Unternehmen Transaktionen existieren, die eines der beiden kostengünstiger intern abwickeln

<p>Transaktionen kostengünstiger abwickeln kann, das weniger effektiv organisierende Unternehmen unter der Voraussetzung aufkaufen wird, daß die mit der Übernahme verbundenen Kosten der Ausweitung der Transaktionen geringer sind, als die Kosten im übernommenen Unternehmen und der bis zu jenem Zeitpunkt notwendigen Markttransaktionen (zwischen den beiden Unternehmen). (S. 74)</p>	<p>kann, wird dieses das andere aufkaufen, falls die dann im übernehmenden Unternehmen intern anfallenden Kosten für die Organisation der Produktion im übernommenen nicht größer sind als die Summe der Kosten im übernommenen vor der Übernahme und der bisherigen Kosten der nun weggefallenen Markttransaktionen. (Krist, S. 96)</p>
<p>3.3.3.2 Transactions-Cost-Economics</p> <p>Die Weiterentwicklung dieses Ansatzes erfolgte erst zu Beginn der siebziger Jahre(112) durch Williamson, der zudem die Einbindung weiterer Bereiche der ökonomischen Theorie zum Zweck der Ermittlung eines umfassenden Ansatzes zur Erklärung der Entwicklung von Unternehmen versuchte. Der Versuch Willamsons zielt darüberhinaus auf eine generelle Analyse institutioneller Regelungen ab, die mögliche Organisationsformen auf einer Skala ansiedelt, die vom Markt bis zu bürokratischen Organisationsformen reichen. (S. 74)</p>	<p>3.3.3.2 Transaction-Cost Economics</p> <p>Die Gedanken von Coase sind jahrzehntelang wenig beachtet und erst zu Beginn der siebziger Jahre in ihrer vollen Bedeutung erkannt worden. [...] Die nach der "Wiederentdeckung" in den letzten Jahren entwickelten transaction-cost economics - die in erster Linie mit dem Namen Williamson verbunden sind 140 – stellen nicht allein eine Fortführung der Grundidee dar, sondern versuchen, weitere Bereiche der ökonomischen Theorie zu integrieren und einen umfassenden Ansatz zur Erklärung der Entwicklung von Unternehmen zu liefern. [...] Der Ansatz wird daher ausgebaut zu einer vergleichenden Analyse alternativer institutioneller Regelungen, die die möglichen Organisationsformen für die Produktion auf einer vom Markt bis zur bürokratischen Organisation reichenden Skala ansiedelt. (Krist, S. 96f.)</p>

<p>Abweichend von Coase (113) trifft Williamson zudem Annahmen über das Verhalten von Individuen, wie etwa eingeschränkte Rationalität und die Durchsetzung von eigenen Interessen auch durch arglistige Täuschung, und bezeichnet dies als opportunistisches Verhalten. (S. 75) [Fn. 113 verweist zwar auf Krist, macht aber nicht deutlich, dass er die Quelle des folgenden Textes ist.]</p>	<p>Anders als bei Coase werden darüber hinaus explizite Annahmen über das Verhalten von Individuen aufgestellt, die vom Ideal des Optimierungsverhaltens abweichen. Zunächst wird "eingeschränkte Rationalität" angenommen. [...] Weiterhin wird opportunistisches Verhalten, das heißt die Durchsetzung der eigenen Interessen auch durch arglistige Täuschung und auf Kosten Dritter unterstellt. 143 (Krist, S. 97)</p>
<p>Aus diesem Grund könnten Auswirkungen vertraglicher Regelungen nicht vollständig abgeschätzt werden, also nur unvollständige Verträge geschlossen werden. Die Existenz eines Vertrauensverhältnisses zwischen den beiden Vertragspartnern würde durch opportunistisches Verhalten verhindert. (S. 75)</p>	<p>Aufgrund des Existenz eingeschränkter Rationalität können die Konsequenzen vertraglicher Regelungen beim Abschluß von Verträgen nicht vollständig übersehen und somit nur unvollständige Verträge abgeschlossen werden, die ein Vertrauensverhältnis zwischen den jeweiligen Vertragspartnern voraussetzen. Die Entstehung eines solchen wird allerdings durch die Existenz von opportunistischem Verhalten verhindert. (Krist, S. 97f.)</p>
<p>Die Entscheidung über die Organisation einer Transaktion sollte, Williamson folgend, nur nach Identifizierung und Quantifizierung der damit verbundenen Kosten erfolgen. (S. 75)</p>	<p>Die Entscheidung darüber, wie bestimmte Transaktionen organisiert werden sollen, kann prinzipiell nur nach eindeutiger Identifizierung und Quantifizierung der mit ihnen verbundenen Kosten getroffen werden. (Krist, S. 98)</p>
<p>Die Höhe der zu unterscheidenden Kosten, namentlich der Informationskosten bei der Suche nach Transaktionspartnern, der Vertragsabschlußkosten, der Kosten der Kontrolle der Vertragseinhaltung und der Kosten von etwaigen Vertragsänderungen (Aspekt zeitlicher und sachlicher</p>	<p>Zu unterscheiden sind die Informationskosten bei der Suche nach potentiellen Transaktionspartnern und der Identifizierung ihrer Bedingungen, die Vertragsabschlußkosten, die Kosten der Kontrolle der Einhaltung von vereinbarten Vertragsbedingungen und die Kosten der Anpassung an</p>

<p>Spezifikation von Coase), richten sich nach den Bedingungen der Transaktionen. (S. 75)</p>	<p>unvorhergesehene Änderungen der Vertragsbedingungen während der Laufzeit des Vertrages. 144 (Krist, S. 98)</p>
<p>Zu unterscheiden wäre nach Häufigkeit, Unsicherheit und der Spezifität der Transaktionen, welche wesentlich das Ausmaß der Kosten determinierten. (S. 75)</p>	<p>Die Höhe der Kosten hängt von den Bedingungen der zugrundeliegenden Transaktionen ab, wobei Williamson differenziert nach der Häufigkeit der Transaktionen, ihrer Unsicherheit und der "Empfindlichkeit" oder "Spezifität ". 145 (Krist, S. 98)</p>
<p>Für die Entscheidung über die Bewertung der alternativen institutionellen Regelungen und die Auswahl der kostenminimierenden Transaktion stellt Williamson drei Prinzipien [sic] zur Verfügung, die einen unterschiedlichen Anwendungsbereich haben: (S. 75)</p>	<p>Die transaction-cost economics stellen für die Erfüllung dieser Aufgabe drei Gestaltungsprinzipien zur Verfügung, die einen unterschiedlichen Anwendungsbereich aufweisen: 147 (Krist, S. 99)</p>
<p>-Beim für alle Transaktionen gleichermaßen verbindlichen „asset specificity principle“ geht man davon aus, daß die Effizienz der Organisation von Transaktionen mit steigender Spezialisierung der ausgetauschten Güter und Dienste degressiv verläuft, was insbesondere für das sogenannte Humankapital und immobile Güter gelte, wo aus einer zunächst anonymen Austauschbeziehung eine spezifische bilaterale Austauschbeziehung [sic] würde. (S. 75)</p>	<p>- Das "asset specificity principle" gilt für alle Transaktionen. Es besagt, daß die Effizienz der Organisation von Transaktionen über Märkte mit steigender Spezialisierung der ausgetauschten Güter und Dienste progressiv sinkt. Dies gilt in erster Linie für Humankapital und immobile Güter, bei denen insbesondere zu beobachten ist, daß die zunächst anonyme Beziehung zwischen Anbietern und Nachfragern auf einem Markt zu einer spezifischen bilateralen Austauschbeziehung wird. (Krist, S. 99)</p>
<p>-Das vornehmlich für jene Vorwärtsintegrationen, wo die Qualitätskontrolle und Distributionsstufe von zentraler Bedeutung ist, geltende "externality principle" besagt, daß Externalitäten dort entstünden, wo eine</p>	<p>- Das "externality principle" gilt lediglich für die Vorwärtsintegration von Unternehmen und zwar dort, wo unbeabsichtigte Entwertungen der produzierten Güter in der Distribution entstehen können und somit die</p>

<p>hohe Dependenz zwischen den einzelnen Leistungen bestünde. (S. 75)</p>	<p>Qualitätskontrolle der Distributionsstufe ein wichtiges Problem wird. Wenn die einzelnen Händler untereinander von der Leistung anderer abhängig sind, entstehen Externalitäten. (Krist, S. 99)</p>
<p>-Das dritte, die Struktur der Organisation betreffende "hierarchical decomposition principle" postuliert hinsichtlich der internen Organisation des Unternehmens, die von Williamson (zumal in zahlreichen Werken präferierte sogenannte M-Form) die divisionalisierte Unternehmensstruktur (114). (S. 75f.)</p>	<p>- Das dritte Prinzip, das "hierarchical decomposition principle" betrifft die interne Organisation der internalisierten Transaktionen und fordert eine effiziente Organisation des Unternehmens, wobei eine eindeutige Präferenz für die divisionalisierte Organisationsform (M-Form) zu erkennen ist. (Krist, S. 99)</p>
<p>Die Vorstellungen Williamsons hinsichtlich etwaiger politischer Implikationen sind indes dadurch zu beschreiben, daß er den in westlichen Demokratien herrschenden demokratischen Strukturen jede Fähigkeit zur Überwindung des individuellen Opportunismus abspricht und die Kosten für kollektive Entscheidung aufgrund der eingeschränkten Rationalität hoch bewertet. [...] Folglich sind nur hierarchische Organisationsformen (in Verbindung mit dem Marktsanktionsmechanismus) mit klaren Leitungsstrukturen effiziente Koordinationsmechanismen. (S. 76)</p>	<p>Den Staat als effizienten Koordinator von Transaktionen schaltet er im übrigen unter Bezugnahme auf die westlichen Demokratien dadurch aus, daß er den dort herrschenden demokratischen Strukturen jede Fähigkeit zur Überwindung des individuellen Opportunismus abspricht und die Kosten für kollektive Entscheidungen aufgrund der eingeschränkten Rationalität als sehr hoch bewertet. 151 Nur hierarchische Organisationsformen mit klaren Leitungsstrukturen stellen effiziente Koordinationsmechanismen dar. (Krist, S. 100f.)</p>
<p>Verbunden mit jener impliziten Annahme der Notwendigkeit des Marktes als Korrektiv der Internalisierung reduziert Williamson diesen Ansatz auf eine Legitimierung des status quo und geht damit davon aus, daß erfolgte Internalisierungen die (noch) in der</p>	<p>Der Mechanismus, mit dem der Markt ineffiziente Internalisierungen von Transaktionen verhindert beziehungsweise bestraft, wird nicht operationalisiert. Dies führt zu einer Reduzierung des Ansatzes auf eine Legitimierung des status quo einer durch</p>

<p>Realität anzufinden sind, effizient sein müßten, insbesondere als die Operationalisierung gerade jener Hypothese schwer fallen dürfte. (S. 76f.)</p>	<p>Ausschaltung des Marktes in weiten Teilen gekennzeichneten und durch Großunternehmen beherrschten Volkswirtschaft nach dem Motto "what is, is best". 152 Jede in der Realität anzutreffende Internalisierung ist somit effizient, da Unternehmen nur effiziente Internalisierungen durchführen. (Krist, S. 101)</p>
<p>3.3.3.3 Internationalisierung durch Internalisierung Die Idee der Internationalisierung durch Internalisierung war schon in dem Ansatz Hymers implizit enthalten. Die erste Anwendung dieser Ideen auf die Direktinvestitionen geht auf Mc Manus (116) in den frühen siebziger Jahren zurück. (S. 77)</p>	<p>3.3.3.3 Internationalisierung durch Internalisierung Obwohl der Gedanke der Internalisierung internationaler Transaktionen durch multinationale Unternehmen bereits in der Arbeit von Hymer implizit enthalten war, stammt die erste Anwendung des Erklärungsansatzes von Coase auf Direktinvestitionen erst aus den frühen siebziger Jahren, damit allerdings auch aus einer Zeit vor Entwicklung der transaction-cost economics. (Krist, S. 102)</p>
<p>Ausgehend von der Beobachtung internationaler Abhängigkeiten einzelner Produzenten untereinander, auf dem Wege direkter Austauschbeziehungen oder Externalitäten, wird in diesem Ansatz untersucht, unter welchen Voraussetzungen diese Relationen über den Preismechanismus, vertragliche Regelungen oder international agierende Unternehmungen stattfinden. (S. 77)</p>	<p>McManus betrachtet die internationale Abhängigkeit zwischen Produzenten, sei es durch direkte Austauschbeziehungen oder Externalitäten und versucht herauszuarbeiten, unter welchen Bedingungen die Interdependenzen über den Preismechanismus, vertragliche Regelungen oder ein zusammenfassendes internationales Unternehmen geregelt werden. 156 (Krist, S. 102)</p>
<p>Der Geltungsbereich des Preismechanismus reduziert sich diesem Ansatz zufolge auf Situationen, wo keine Transaktionskosten aus den Abhängigkeiten resultieren, die Existenz von Transaktionskosten wird demnach als</p>	<p>Bei Abwesenheit von Transaktionskosten werden die Auswirkungen der Abhängigkeiten zwischen den Produzenten über das Wirken des Preismechanismus beschränkt. Existieren Transaktionskosten, wird die Fähigkeit der</p>

<p>Anreiz qualifiziert, alternative Regelungen anzuwenden. (S. 77)</p>	<p>einzelnen Produzenten, ihre Abhängigkeit von anderen zu beschränken, erheblich verringert, und sie erhalten einen Anreiz, alternative Regelungen zur Organisation der Produktion anzuwenden. (Krist, S. 102)</p>
<p>Die interdependenten Produzenten werden annahmegemäß jene Regelungen anwenden, welche die gemeinsame Wohlfahrt maximieren. (S. 77)</p>	<p>Die voneinander abhängigen Produzenten werden unter Beachtung der Kosten alternativer institutioneller Regelungen und der erwarteten Nutzen der Beschränkung der Auswirkungen der gegenseitigen Interdependenzen die Koordinierungsstruktur wählen, die ihre gemeinsame Wohlfahrt maximiert. 157 (Krist, S. 102f.)</p>
<p>Die Koordinierung über internationale Unternehmen wird also dann stattfinden, wenn diese entweder der kostengünstigste Weg zur Erreichung eines gemeinsamen Niveaus der Effizienz ist, oder aber, wenn dadurch der höchste Grad an Effizienz bei gegebenen Koordinierungskosten erreicht werden kann. (S. 77)</p>	<p>Die Produzenten werden dann die Organisationsform der multinationalen Unternehmung wählen, wenn diese der kostengünstigste Weg zur Erreichung eines gegebenen Niveaus von Effizienz ihrer gemeinsamen Aktivitäten ist beziehungsweise, wenn diese den höchsten Grad an Effizienz bei gegebenen Koordinierungskosten verspricht. 158 (Krist, S. 103)</p>
<p>Dieser Ansatz ist in wesentlichen Bereichen jedoch lediglich eine Beschreibung des Agierens internationaler Unternehmungen und trägt wenig zur Erklärung der Durchführung von Direktinvestitionen bei. (S. 77)</p>	<p>Der Ansatz von McManus beschreibt die Organisation der internationalen Beziehungen zwischen existierenden Unternehmen und trägt weniger zur Erklärung der Durchführung von Direktinvestitionen bei, durch die in den meisten Fällen neue Unternehmen entstehen. (Krist, S. 103)</p>
<p>Ausgehend von der Annahme des unvollkommenen Wettbewerbes, primär auf Märkten für intermediäre Produkte, und der Annahme gewinnmaximierenden Verhaltens wird eine Theorie der</p>	<p>Ihre Analyse geht aus von der Annahme der Gewinnmaximierung bei aufgrund der Organisationskosten von Märkten unvollkommenem Wettbewerb insbesondere auf den Märkten für</p>

<p>multinationalen Unternehmungen entwickelt. (S. 77f.)</p>	<p>intermediäre Produkte. (Krist, S. 103)</p>
<p>Die angesprochenen Marktunvollkommenheiten fungieren als Anreiz für Internalisierungen, und bei Existenz dieser Unvollkommenheiten über nationale Grenzen hinweg auch zur Internationalisierungen auf dem Wege der Direktinvestitionen. (S. 78)</p>	<p>Die Unvollkommenheiten auf diesen Märkten bilden einen Anreiz zu ihrer Internalisierung und, falls dies über nationale Grenzen hinweg geschieht, damit zur Entstehung von multinationalen Unternehmen. (Krist, S. 103)</p>
<p>Multinationale Unternehmungen führen, entgegen den Annahmen der Neoklassik eine Reihe von Funktionen(118) durch, die voneinander abhängig sind und durch Ströme intermediärer Güter, primär verschiedene Formen von Wissen, miteinander verbunden sind. (S. 78)</p>	<p>Moderne Unternehmen beschränken sich nicht auf die routinemäßige Ausführung der Produktion, sondern führen eine lange Reihe weiterer hochwertiger Funktionen durch, von denen Forschung und Entwicklung, Marketing, Ausbildung, Finanzplanung und strategische Unternehmensführung im Team die wichtigsten sind. Diese Aktivitäten sind voneinander abhängig und durch Ströme intermediärer Güter, in erster Linie alternativer Formen von Wissen, miteinander verbunden. (Krist, s. 103f.)</p>
<p>Die Unvollkommenheiten auf den Märkten für diese intermediären Produkte sind namentlich (S. 78)</p>	<p>Auf den Märkten für diese intermediären Produkte existieren eine Reihe von spezifischen Unvollkommenheiten: (Krist, S. 104)</p>
<p>-das Fehlen von Terminmärkten für derartige Produkte, die Zeitverzögerungen aufweisen, (S. 78)</p>	<p>- Zunächst ist das Fehlen von Terminmärkten für intermediäre Produkte, die Zeitverzögerungen aufweisen, zu nennen. (Krist, S. 104)</p>
<p>-die Tatsache, daß die Ausübung von Marktmacht unter Umständen von Preisdiskriminierung abhängig (jene ist bei intermediären Produkten nicht möglich),</p>	<p>- Die effiziente Ausnutzung von Marktmacht kann eventuell nur durch Preisdiskriminierung durchgesetzt werden, die auf offenen Märkten nicht möglich ist.</p>

<i>(S. 78)</i>	<i>(Krist, S. 104)</i>
<p>-das Faktum, daß Unsicherheiten von Verhandlungen aus der Ungleichverteilung von Informationen resultieren, sowie <i>(S. 78)</i></p>	<p>- Die Interdependenz bei Transaktionen zwischen mit Marktmacht ausgestatteten Partnern kann zu unsicheren Verhandlungssituationen führen. - Die Ungleichverteilung von Informationen über das Wesen und den Wert von ausgetauschten intermediären Produkten ist eine weitere Marktunvollkommenheit. <i>(Krist, S. 104)</i></p>
<p>Die erwähnten Marktunvollkommenheiten sind typisch für alle Formen von vorwiegend in Unternehmen hervorgebrachten Wissens (120). <i>(S. 78)</i></p>	<p>Die angesprochenen Marktunvollkommenheiten sind nach der Ansicht der Autoren insbesondere typisch für alle Formen von aufgrund eigener Forschung und Entwicklung (im weitesten Sinne) erarbeiteten Wissens. <i>(Krist, S. 104)</i></p>
<p>[Fn.:] (120) Wissen hat auch in diesem Ansatz wiederum den Charakter eines öffentlichen Gutes, und damit gilt auch hier das Ausschlußprinzip nicht. <i>(S.78)</i></p>	<p>Unterstrichen wird dies durch die Tatsache, daß Wissen den Charakter eines öffentlichen Gutes hat, da das Ausschlussprinzip nicht gilt. <i>(Krist, S. 104)</i></p>
<p>Der Anreiz für ein Unternehmen, die Fähigkeiten seines Topmanagements, seine Produkt- und technologischen Kenntnisse, seine organisatorischen Fähigkeiten und seinen bevorzugten Zugang zu Kapitalmärkten auszunützen, also damit firmenspezifischer Faktoren, ergibt sich dann aus dem Zusammenspiel dieser firmenspezifischen internen organisatorischen Fähigkeiten mit industriespezifischen, regionsspezifischen sowie länderspezifischen Faktoren (121). [Fn.:] (121) Industriespezifische Faktoren wären etwa die Struktur externer Märkte, das Wesen des Produktes, regionsspezifische Faktoren unter anderer</p>	<p>Ein multinationales Unternehmen wird eine selbst entwickelte Produktionstechnologie, die Führungskapazität seines Topmanagements, seine Fähigkeiten zur Beschaffung von Kapital oder seine Team- und Organisationsfähigkeiten generell auf ein ausländisches Tochterunternehmen ausweiten, wenn es damit eine Überschußkapazität ausnutzen kann. 160 Der Anreiz zur Internalisierung ergibt sich durch das Zusammenspiel von industriespezifischen Faktoren, wie dem Wesen des Produktes, der Struktur externer Märkte und der optimalen Größe der über Märkte koordinierten Aktivitäten,</p>

<p>geographische Entfernungen, kulturelle Differenzen und länderspezifische Faktoren, primär politische und fiskalische Gegebenheiten. (S. 78)</p>	<p>regionsspezifischen Faktoren, worunter geographische und kulturelle Entfernungen zu verstehen sind, länderspezifischen Faktoren, die die politischen und fiskalischen Beziehungen erfassen und firmenspezifischen Faktoren, womit in erster Linie die Fähigkeit des Managements von Unternehmen zur internen Organisation von Produktionen gemeint ist. (Krist, S. 104f.)</p>
<p>Ein multinationales Unternehmen wird demnach dann entstehen, wenn aus der Kombination dieser Faktoren ein positiver [sic] Anreiz, über nationale Grenzen hinweg zu internalisieren, resultiert. (S. 78)</p>	<p>Wenn durch das Zusammenwirken dieser Faktoren ein Anreiz entsteht, über nationale Grenzen hinweg Märkte zu internalisieren, entsteht ein multinationales Unternehmen. (Krist, S. 105)</p>
<p>Die mit dieser Internalisierung verbundenen Kosten entstehen einerseits aus der Notwendigkeit der Kommunikation und Kontrolle - im wesentlichen wird damit die Kategorie unternehmensinterner Informationskosten angesprochen - und andererseits aus Produktionskosten bei vertikaler Integration, aufgrund der Notwendigkeit der Optimierung der Betriebsgrößen auf den einzelnen Produktionsstufen. (S. 78f.)</p>	<p>Die Internalisierung von Märkten ist aber auch mit Kosten verbunden, die einerseits auf dem Kommunikations- und Kontrollaufwand beruhen und andererseits in vertikal integrierten Unternehmen entstehen, weil die miteinander verbundenen Produktionsstufen unterschiedliche optimale Größen haben, wodurch sich unter- beziehungsweise überoptimale Produktionsumfänge ergeben können. (Krist, S. 105)</p>
<p>Wird Rationalverhalten und Gewinnmaximierung unterstellt, wird ein Unternehmen solange internalisieren, als der aus der Internalisierung resultierende Grenznutzen kleiner oder gleich den Grenzkosten ist, womit sich, Buckley und Casson folgend, sowohl die Struktur als auch die optimale Größe des Unternehmens determinieren läßt.</p>	<p>Ein sich rational verhaltendes gewinnmaximierendes Unternehmen wird daher nur so lange Märkte internalisieren, bis die dabei anfallenden Grenznutzen gleich Grenzkosten sind. 161 Dadurch wird sowohl die Struktur als auch die Größe von Unternehmen bestimmt. (Krist, S. 105)</p>

(S. 79)	
<p>Zudem wird dieser Ansatz um standorttheoretische Überlegungen, die sich im wesentlichen an der Produktlebenszyklushypothese orientieren, dergestalt erweitert, daß angenommen wird, Direktinvestitionen würden in Industrien entstehen, wo entweder eine große Bedeutung des Wissens erwartbar ist, oder, bei mehrstufigen Produktionsprozessen, steigende Skalenerträge eine gewichtige Bedeutung haben.</p> <p>(S. 79)</p>	<p>Das Internalisierungskonzept wird ergänzt durch standorttheoretische Überlegungen, die sich eng an den Produktlebenszyklus anlehnen. Dadurch wird nach Ansicht der Autoren eine vollständige Theorie für die Entstehung von multinationalen Unternehmen etabliert. Sie postulieren, daß diese in erster Linie in Industrien auftreten, die entweder mehrstufige Produktionsprozesse bei steigenden Skalenerträgen beziehungsweise kapitalintensiven Techniken aufweisen oder durch eine besonders große Bedeutung neuen Wissens als Produktionsfaktor gekennzeichnet sind.</p> <p>(Krist, S. 105)</p>
<p>Generell wird der Internalisierungshypothese in einer grundlegenden Zusammenfassung der Literatur zu Direktinvestitionen von Rugman (122) das Fungieren als gleichermaßen übergeordnetes Prinzip von Direktinvestitionstätigkeit attestiert.</p> <p>(S. 79)</p>	<p>Es ist mit einigem Erfolg versucht worden nachzuweisen, daß der Internalisierungsansatz als allgemeine Theorie die übrigen bereits beschriebenen Ansätze zur Erklärung von Direktinvestitionen umfaßt und als übergeordnetes Prinzip dienen kann.</p> <p>165 (Krist, S. 106)</p>
<p>Diese Qualifikation ist primär anhand der sehr allgemeinen Definition der Internalisierung möglich, namentlich der Reaktion auf das Entstehen etwaiger Externalitäten auf Güter- und Faktormärkten.</p> <p>(S. 79)</p>	<p>Das ist aufgrund der sehr allgemeinen Definition von Internalisierung ohne größere Probleme möglich. Diese kann entstehen als Reaktion auf das Auftreten von wie auch immer gearteten Externalitäten auf den Güter- oder Faktormärkten.</p> <p>(Krist, S. 106f.)</p>
<p>Die vorhandenen Marktunvollkommenheiten und die damit verbundenen Kosten alternativer Regelungen der Organisation internationaler Transaktionen bestimmen die Entscheidungen der Unternehmen,</p>	<p>Die zu beobachtenden Marktunvollkommenheiten und damit die Kosten der alternativen institutionellen Regelungen zur Organisation internationaler Transaktionen (insbesondere Export, Lizenzvergabe an</p>

<p>demzufolge werden Exporte, Lizenzvergaben und Direktinvestitionen miteinander verglichen und die vorteilhafteste Variante der Bedienung internationaler Märkte gewählt. (S. 79)</p>	<p>ausländische Produzenten, Direktinvestitionen als Alternative zur Bedienung ausländischer Märkte) werden explizit von den Unternehmen analysiert und bestimmen deren Entscheidungen. (Krist, S. 107)</p>
<p>Zudem ersetzen Direktinvestitionen den durch Restriktionen und Marktunvollkommenheiten gestörten Freihandel und fungieren als Substitut [sic] unvollkommener Faktormärkte, speziell des Marktes für Wissen. Demzufolge bemerkt Rugman, daß multinationale Unternehmungen als sogenannte second-best-Lösung anstatt des wohlfahrtsmaximierenden, aber als realitätsfern qualifizierten Freihandels angesehen werden können. (S. 79)</p>	<p>Der durch diverse, insbesondere von staatlichen Regulierungen verursachte, Marktunvollkommenheiten gestörte Freihandel auf den Gütermärkten wird somit durch Direktinvestitionen beziehungsweise multinationale Unternehmen ersetzt. Gleichzeitig stellt das multinationale Unternehmen ein Substitut für unvollkommene Faktormärkte, speziell für den Markt für Wissen, dar. Der wohlfahrtsmaximierende aber nicht realisierbare Freihandel wird somit durch die second-best-Lösung multinationales Unternehmen abgelöst. 166 (Krist, S. 107)</p>
<p>Die Analogie dieser Ansätze und Überlegungen zum Ansatz Willamsons wird auch von diesem erkannt, obwohl dessen Arbeiten von etwas anderen Annahmen ausgehen. Seine Sichtweise multinationaler Unternehmungen als effizientere Alternative zum international unvollkommenen Markt für Informationen - Unternehmungen die also gleichsam den Technologietransfer über offene Märkte substituieren - deutet auf eine andere schwerpunktmäßige Ausrichtung hin. (S. 79)</p>	<p>Diese Definition ist eng verwandt mit derjenigen, die von Vertretern der transaction-cost economics geliefert wird, obwohl diese von anderen Grundannahmen ausgehen. 167 Williamson sieht multinationale Unternehmen als effizientere Alternative für den unvollkommenen internationalen Markt für Informationen und damit als Substitut für einen Technologietransfer über offene Märkte an. (Krist, S. 107)</p>
<p>Die Besonderheit des Gutes Information (123) sieht Williamson darin begründet, daß deren Wert vom Käufer erst nach</p>	<p>Die Besonderheit des Gutes Information besteht darin, daß Käufer seinen Wert erst kennen, wenn sie die Information bereits</p>

<p>deren Besitz erkannt werden kann, die Argumentation zielt also primär auf die Bedeutung der Ungleichverteilung von Informationen ab. (S. 80)</p>	<p>besitzen. (Krist, S. 108)</p>
<p>Anhand dieser Argumentation wird die Bedeutung international tätiger Unternehmungen für den Technologietransfer als ein Aspekt des Transfers von Wissen deutlich. Damit nimmt Williamson auch an, die internationale Entwicklung der Direktinvestitionstätigkeit erklären zu können, namentlich die höhere Intensität der Direktinvestitionen in technologieintensiven Sektoren und die Überlegenheit US-amerikanischer Unternehmungen, die wiederum auf die Organisationsstruktur des divisionalisierten Unternehmens, der sogenannten M-Form, zurückgeführt werden könne, also jene Strukturform, von der er auch die Überlegenheit in Belangen der Effektivität des Technologietransfers annimmt. (S. 80)</p>	<p>Williamson schließt aus diesen Überlegungen, daß die beobachtbare internationale Entwicklung der Direktinvestitionen und der multinationalen Unternehmen mit der Hilfe der transaction-cost economics erklärt werden kann. Dies gilt sowohl für die höhere Direktinvestitionsintensität in technologieintensiven Sektoren, für die der Technologietransfer eine größere Rolle spielt, als auch für den zeitlichen Vorsprung der US-amerikanischen multinationalen Unternehmen, da diese die zur internen Organisation internationalen Technologietransfers nötige divisionalisierte Organisationsform früher eingeführt haben als ihre internationalen Konkurrenten. 170 (Krist, S. 108)</p>
<p>Der Vergleich der transaction cost economics mit dem Ansatz von Buckley und Casson zeigt die Stärken der Überlegungen Williamsons, insofern als letzterer von den Annahmen über Rationalverhalten und Gewinnmaximierung weitgehend absieht und zudem jene opportunistischen Verhaltens der Entscheidungsträger einführt, und sich demzufolge nach Meinung des Autors den Realitäten annähert. (S. 80)</p>	<p>In der von Buckley und Casson entwickelten und propagierten Form geht der Internalisierungsansatz nicht auf die transaction-cost economics, sondern direkt auf den sehr viel allgemeineren Ansatz von Coase zurück. Das zeigt sich speziell in den Annahmen über das Unternehmensverhalten, welches als rational unterstellt wird. Die von Williamson und anderen angenommenen Annäherungen an die Realität durch die Einführung eingeschränkter Rationalität und opportunistischen Verhaltens werden</p>

	<p>außer acht gelassen. (Krist, S. 108f.)</p>
<p>Wird den Annahmen der erstgenannten Autoren gefolgt, könnten Internalisierungen nur dann stattfinden, wenn sie auch effizient sind, da jene letztlich aus dem (lückenlosen) Erkennen und Ausnützen von Marktunvollkommenheiten resultieren. (S. 80)</p>	<p>Da der private Gewinn von Internalisierungen immer aus der Aneignung einer Steigerung der sozialen Wohlfahrt stammt, die entsteht, da Marktunvollkommenheiten vermieden werden, und weiter angenommen wird, daß dies die einzige Quelle für Internalisierungsgewinne ist, wird Internalisierung nur dann stattfinden, wenn sie auch effizient ist. 171 (Krist, S. 109)</p>
<p>Rugman (125) stellt zudem die Leerformelhaftigkeit in den Mittelpunkt seiner Kritik und hält fest, daß die Ansätze umso realistischer erscheinen je allgemeiner formuliert würde, was jedoch den Mangel des Fehlens eines empirisch gehaltvollen Referenzsystemes keineswegs beheben könne, und damit der empirischen Gehalt und der Anspruch der Allgemeingültigkeit nicht zufriedenstellend sei. (S. 81)</p>	<p>Der Ansatz erscheint im übrigen umso realistischer, je allgemeiner er formuliert wird, wobei er allerdings wiederum zur Leerformel wird. 174 Den Anspruch, eine empirisch gehaltvolle und allgemeingültige Theorie der Direktinvestitionen aufzustellen, kann der Internalisierungsansatz damit nicht uneingeschränkt erfüllen. Er ist zwar umfassend aber in seinem Erklärungsgehalt beschränkt, da er kein empirisch gehaltvolles Referenzsystem zur Beurteilung der Realität zur Verfügung stellen kann. (Krist, S. 109f.)</p>
<p>3.3.4 Der eklektische Ansatz von Dunning (S. 81)</p>	<p>3.3.4 Der eklektische Ansatz von Dunning (Krist, S. 110)</p>
<p>Dieser von Dunning (126) stammende Versuch einer Integration einzelner partieller Ansätze umfaßt Ideen der monopolistischen Theorie, der Standorttheorie, industrieökonomische Ansätze sowie den allgemeinen Internalisierungsansatz, dem er weitgehend ähnlich ist. (S. 81)</p>	<p>Er faßt darunter die aus der monopolistischen Theorie heraus entwickelten industrieökonomischen Ansätze, die standorttheoretischen Erklärungen und auch den seinem Anspruch nach allgemeinen Internalisierungsansatz. (Krist, S. 110)</p>

<p>Entstanden ist der eklektische Ansatz, Dunning folgend, aus der Unzufriedenheit mit den einzelnen partiellen Ansätzen und dem daraus resultierenden Anspruch einer Bündelung einzelner Theoriestränge. (S. 81)</p>	<p>Dunnings eklektischer Ansatz 175 ist nach seinen eigenen Worten aus der Unzufriedenheit mit den partiellen Erklärungen der internationalen Produktion entstanden. [...] Der eklektische Ansatz versucht ausgehend von Überlegungen, die dem Internalisierungsansatz sehr ähnlich sind, die bisher nebeneinander existierenden Stränge der Theorie zu bündeln und damit eine umfassende Erklärung der Entstehung der internationalen Produktion abzuleiten. (Krist, S. 110)</p>
<p>(1) Ausgangspunkt für die Fähigkeit eines Unternehmens zur Direktinvestition ist die Existenz firmenspezifischer Vorteile bei der Bedienung ausländischer Märkte relativ zu Unternehmungen anderer Nationalität. Nachstehende Dunning entnommene Darstellung 6 gibt einen Überblick über entsprechende Faktoren, in der Regel liegen die Vorteile in der exklusiven Verfügungsmacht über immaterielle Anlagegüter (S. 81)</p>	<p>(1) Notwendige Voraussetzung für die Fähigkeit eines Unternehmens, Direktinvestitionen durchzuführen, ist der Besitz spezifischer Vorteile ("ownership advantages") gegenüber Unternehmen anderer Nationalität bei der Bedienung ausländischer Märkte. Bei diesen "eigentümerspezifischen Vorteilen" handelt es sich in der Regel um die exklusive Verfügungsmacht über bestimmte immaterielle Anlagegüter. (Krist, S. 110f.)</p>
<p>(2) Nimmt man an, daß die erste Bedingung erfüllt wäre, die Firmen also über eigentümerspezifische Vorteile verfügen, muß es Dunning folgend für jene Unternehmen profitabler sein, diese selbst zu nützen, also gleichermaßen durch eine Ausdehnung eigener Aktivitäten ihre Vorteile zu internalisieren, anstatt eine Externalisierung über Lizenzen oder ähnliche Verträge mit unabhängigen</p>	<p>(2) Liegen derartige Eigentumsvorteile vor, so muß es für das betreffende Unternehmen profitabler sein, diese selbst zu nutzen, das heißt die Verfügungsrechte daran durch eine Ausdehnung der eigenen Aktivitäten zu internalisieren, als die Externalisierung über Märkte in Form von Lizenzen, Zuliefererbeziehungen, Kooperationen und ähnlichem zu suchen. (Krist, S. 111)</p>

<p>Unternehmungen zuzulassen (S. 81)</p>	
<p>(3) Gelten sowohl die Bedingung (1) als auch die Bedingung (2), kann angenommen werden, daß es für Unternehmen profitabel wäre diese Vorteile mit Produktionsfaktoren einer anderen Volkswirtschaft zu nützen, da ansonsten der ausländische Markt auf dem Wege der Exporte bedient werden würde (S. 81f.)</p>	<p>(3) Sind die Bedingungen (1) und (2) gegeben, so muß es wiederum profitabel für das Unternehmen sein, seine internalisierten Eigentumsvorteile in Verbindung mit Produktionsfaktoren außerhalb der heimischen Volkswirtschaft zu nutzen, da sonst keine Direktinvestitionen entstehen könnten und ausländische Märkte nur durch Exporte bedient werden würden. (Krist, S. 111)</p>
<p>Die in Darstellung 6 angesprochenen ownership advantages werden primär auf die von Bain (127) und auch Hymer angeführten Merkmale zurückgeführt. Zudem werden diese Merkmale ergänzt um jene, die speziell aufgrund der Multinationalität der Unternehmungen auftreten, namentlich der erweiterte Handlungsspielraum, der bessere Zugang zu Produktionsfaktoren, die bessere Kenntnis von Produktionsfaktoren, sowie der Fähigkeit international tätiger Unternehmung zum Ausnützen von Differenzen zwischen einzelnen Volkswirtschaften, etwa in der Faktorausstattung, der möglichen Risikodiversifizierung oder den Wettbewerbsbedingungen. (S. 82f.)</p>	<p>- Die eigentümerspezifischen Vorteile lassen sich weitgehend auf die bereits von Hymer in die Diskussion eingeführten Merkmale etablierter Unternehmen in der Tradition von Bain zurückführen. 177 Diese Liste wird allerdings ergänzt um Vorteile, die speziell aufgrund von Multinationalität auftreten. Darunter sind die größeren Handlungsmöglichkeiten, der bessere Zugang zu und die bessere Kenntnis der benötigten Produktionsfaktoren und die Fähigkeit international tätiger Unternehmen zur Ausnutzung der Unterschiede zwischen Volkswirtschaften in der Faktorausstattung, den Wettbewerbsbedingungen, staatlicher Regulierung und dem Investitionsrisiko zu verstehen. (Krist, S. 111)</p>
<p>Die Impulse, die aufgrund der Internalisierungshypothese und der Firmentheorie (128) oder der Theorie der Eigentumsrechte (theory of property rights) für Direktinvestitionen ausgehen, entsprechen im wesentlichen den von</p>	<p>- Die Theorie der Eigentumsrechte und die moderne Theorie der Firma erklären die bereits von Buckley und Casson herausgearbeiteten Bedingungen, unter denen Internalisierungsvorteile gegen Marktunvollkommenheiten schützen oder</p>

<p>Buckley und Casson (129) erarbeiteten Bedingungen, demnach also die Sichtweise der Internalisierung als Reaktion auf Marktunvollkommenheiten. (S. 83)</p>	<p>diese vermeiden können. 178 (Krist, S. 111)</p>
<p>Aus der Außenhandels- und Standorttheorie stammen die in Darstellung 6 gebotenen Standortfaktoren, welche die Präferenzen für einzelne Standorte determinieren. (S. 83)</p>	<p>- Aus der Standort- und Außenhandelstheorie stammen die Standortfaktoren, die die Entscheidung zwischen alternativen Standorten von Produktionen beeinflussen. (Krist, S. 112)</p>
<p>Dunning stellt zudem fest, daß mit dem dargelegten Bedingungsgefüge sämtliche Arten von Direktinvestitionen in allen Sektoren aller Länder erklärt werden könnten, insbesondere als er den Determinatenkatalog für umfassend hält, was jedoch Unterschiede sektoraler oder nationaler Direktinvestitionsintensitäten nicht ausschließen würde, da von einer divergierenden Verteilung der in Darstellung 6 abgebildeten Faktoren ausgegangen werden könne. (S. 83)</p>	<p>Dunning postuliert, daß mit dem umfassenden Determinatenkatalog alle Formen der internationalen Produktion in allen Sektoren sowie in unnd [sic] durch aller Länder erklärt werden können. Er geht davon aus, daß zumindest ein Teil der beschriebenen Vorteile ungleich über Länder, Sektoren und Unternehmen verteilt ist, was die beobachtbaren Unterschiede in der Direktinvestitionsfähigkeit und -Intensität erklärt. 179 (Krist, S. 112)</p>
<p>Es kann dieser Darstellung zufolge etwa davon ausgegangen werden, daß Länder, deren Aktivitäten einen hohen Grad an aktiver Internationalisierung (130) aufweisen, eine weitgehende Übereinstimmung der Vorteile ihrer Unternehmungen mit der Faktorausstattung und der Marktstruktur zeigen werden. Der Vorteil Unternehmensgröße und die damit verbundene Möglichkeit der Ausnutzung von Skalenerträgen und Produktdifferenzierungen kann demnach dem Marktvolumen und politischen Rahmenbedingungen zugeschrieben</p>	<p>So kann zum Beispiel davon ausgegangen werden, daß Länder insbesondere in den Aktivitäten einen hohen Grad der aktiven Internationalisierung (das heißt hoher Export, hohe Direkt- und Portfolioinvestitionen im Ausland) aufweisen, bei denen die eigentümerspezifischen Vorteile ihrer Unternehmen am besten mit ihrer Faktorausstattung und Marktstruktur übereinstimmen. 180 Der Vorteil Unternehmensgröße, der mit der Möglichkeit zur Ausnutzung von steigenden Skalenerträgen und Produktdifferenzierung einhergeht, kann</p>

<p>werden. [FN: Entweder hohe Exportquoten, oder hohe Direkt- oder Portfolioinvestitionen im Ausland oder Aktivitäten bei den sogenannten Neuen Formen der Internationalisierung.] (S. 83f.)</p>	<p>somit auf das Volumen, das Wachstum und die Unternehmensgrößenstruktur des Heimatmarktes zurückgeführt werden. (Krist, S. 112)</p>
<p>Es läßt sich allerdings erwarten, daß die Bedeutung länderspezifischer Faktoren mit zunehmender Internationalisierung von Unternehmungen sinken wird, da die Unternehmungen dann Vorteile unterschiedlicher Volkswirtschaften kombinieren werden können, was nach Meinung des Autors vor allem auf den Aspekt der Finanzierung von Investitionen zutreffen wird, die erwartungsgemäß zunehmend über den internationalen Kapitalmarkt erfolgen sollte. (S. 84)</p>	<p>Die Bedeutung der länderspezifischen Faktoren im Heimatland wird bei zunehmender Multinationalisierung von Unternehmen sinken, da die Unternehmen dann in der Lage sind, die Vorteile verschiedener Länder, in denen sie aktiv sind, zu kombinieren. (Krist, S. 113)</p>
<p>Länderspezifischen Determinanten gelten aber insbesondere auch für standortspezifische Vorteile einzelner Unternehmungen. Dunning stellt diesbezüglich fest, daß standortspezifische Vorteile im wesentlichen eine Operationalisierung von Eigenschaften der Heimatländer darstellten. [...] Für die Standortfaktoren gilt gleichermaßen, daß sie mit zunehmender Internationalisierung an Bedeutung verlieren werden. So wird etwa die Überwindung von Entfernungen, die zunächst den Effekt hat, daß Unternehmen ihre ersten Direktinvestitionen in Nachbarländern durchführen, nach der erstmaligen</p>	<p>Im gleichen wenn nicht größeren Maße gilt die Determiniertheit durch länderspezifische Charakteristika auch für die standortspezifischen Vorteile von Unternehmen, die in der Regel lediglich eine Operationalisierung der Eigenschaften der Heimatländer darstellen. 181 Auch diese Faktoren verlieren im Rahmen einer zunehmenden Internationalisierung relativ schnell an Bedeutung. Das gilt insbesondere für die Überwindung der Entfernung, die zwar zunächst dazu führt, daß Unternehmen ihre ersten Direktinvestitionen im allgemeinen in wenig entfernten Nachbarländern durchführen. Nach der erstmaligen Überwindung der Barriere Entfernung spielt diese aber für weitere Direktinvestitionen nur eine geringere</p>

<p>Überwindung dieser Barriere weniger bedeutend werden, was zudem darauf hindeutet, daß Unternehmungen Internationalisierung als Lernprozeß erfahren dürften.</p> <p>[...]</p> <p>Dunning bemerkt weiters, daß allen Vorteilen, die zur Internationalisierung führten, gemeinsam wäre, daß sie zwar länderspezifisch determiniert wären, jedoch keineswegs angenommen werden könne, daß ihre Nutzung in irgendeiner Weise geographisch begrenzt wäre. (S. 85f.)</p>	<p>Rolle, was dafür spricht, daß die Unternehmen die Internationalisierung als Lernprozeß erfahren.</p> <p>[...]</p> <p>Gemeinsam ist allen Vorteilen, die zur Internationalisierung führen können, daß sie zwar länderspezifisch determiniert sind, ihre Nutzung allerdings in keiner Weise geographisch begrenzt ist. 182 (Krist, S. 113)</p>
<p>Das Wachstum international tätiger Unternehmungen und ihre steigende Bedeutung für die Weltwirtschaft führt Dunning auf das autonome Wachstum eigentümerspezifischer Vorteile, primär in technologieintensiven Sektoren, den Wunsch Vorteile nicht über Märkte zu verwerten, die veränderte Bedeutung von Standortfaktoren (132), sowie wachsende Weltmärkte und Importbarrieren zurück. Die Dominanz US-amerikanischer Unternehmungen sieht er, einerseits in Ausstattungsvorteilen bei eigentümerspezifischen [sic] Faktoren und der Eigendynamik, die jene in den frühen fünfziger und sechziger Jahren entwickelt haben, andererseits in der Überbewertung des US-Dollar im System fixer Wechselkurse begründet. (S. 86)</p>	<p>Das Wachstum der multinationalen Unternehmen und ihre immer größer werdende Bedeutung für die Weltwirtschaft erklärt Dunning mit dem autonomen Wachstum der eigentümerspezifischen Vorteile speziell in technologieintensiven Sektoren, dem Wunsch, diese Vorteile intern auszunutzen und nicht über Märkte zu verwerten und der Änderung in der Bedeutung der Standortfaktoren aufgrund sinkender Transport- und Kommunikationskosten, wachsender Weltmärkte und der Errichtung von Importbarrieren. Die Dominanz der US-amerikanischen Unternehmen ist einerseits auf die Ausstattungsvorteile bei den zur Entwicklung von eigentümerspezifischen Vorteilen nötigen Faktoren in den fünfziger und sechziger Jahren und andererseits auf die Überbewertung des US-Dollars im System fester Wechselkurse zurückzuführen. 183 (Krist, S. 113f.)</p>
<p>Die mit quantitativen empirischen</p>	<p>Von großer inhaltlicher Bedeutung sind</p>

<p>Untersuchungen verbundene Probleme liegen zunächst in der Operationalisierung der Hypothesen und den bereits dargelegten Datenrestriktionen. Diesbezügliche Schwierigkeiten werden umso gravierender, je allgemeiner die Ansätze formuliert sind. Daran schließen sich Probleme statistischer Art an, wie etwa die Multikollinearität und die Heteroskedastizität(142). Darüberhinaus sind die theoretischen Ansätze für Märkte und Unternehmungen definiert, deren Überprüfung muß allerdings in vielen Fällen anhand von Sektordaten getestet werden, was aufgrund der Heterogenität der Sektoren eine bisweilen unzulängliche Annäherung an die Realität darstellt. Auch die Verwendung von Firmendaten wirft insofern Schwierigkeiten auf, als bedeutende erklärende Variablen entweder nicht gemessen werden können, was insbesondere auf firmenspezifisches Wissen zutrifft. (S. 92)</p>	<p>Unzulänglichkeiten in der Operationalisierung von Testhypothesen und Datenrestriktionen. Die Probleme treten umso eher auf, je realistischer und allgemeiner ein zu überprüfender Ansatz angelegt ist. Die theoretischen Modelle sind ausschließlich für Märkte und Unternehmen definiert. Sie müssen aber in vielen Fällen unter Verwendung von Sektordaten getestet werden, so daß die Ergebnisse nur eine relativ grobe Annäherung an die Realität bedeuten. [...] Aber auch bei der Verwendung von Firmendaten kann das Problem entstehen, daß wichtige erklärende Variablen nicht gemessen werden können oder nicht operationalisierbar sind. Dies gilt in erster Linie für die zentrale Größe des firmenspezifischen Wissens. (Krist, S. 116)</p>
<p>Der bereits beschriebenen Ansatz versucht eine Übertragung der Theorie der Unternehmenszusammenschlüsse auf Direktinvestitionen und zieht zur Erklärung der abhängigen Variable Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten in der kanadischen Volkswirtschaft Faktoren wie sektorale Technologieintensität, Mehrbetrieblichkeit, Unternehmenskonzentration, relative Unternehmensgröße und Innvationstätigkeit [sic] heran.</p>	<p>Der bereits beschriebene, auf die Theorie der Unternehmenszusammenschlüsse zurückgehende Ansatz wird reduziert auf die wichtigsten Erklärungsfaktoren von nationalen Unternehmenszusammenschlüssen. Dies bedeutet gleichzeitig eine weitgehende Beschränkung auf bereits bekannte Faktoren, wie die sektorale Technologieintensität, Mehrbetrieblichkeit, Unternehmenskonzentration, relative Unternehmensgröße und</p>

<p>(S. 93)</p>	<p>Innovationstätigkeit gemessen am Alter der Produkte der Sektoren. (Krist, S. 132)</p>
<p>Die erwähnten Faktoren üben einen signifikant positiven [sic] Einfluß auf die Direktinvestitionstätigkeit aus und konnten in verschiedenen Kombinationen bis zu 50% der Varianz der abhängigen Variablen erklären. (S. 94) Die statistischen Tests, welche von Baumann herangezogen werden, sind allerdings kaum geeignet, den zugrundeliegenden Ansatz zu falsifizieren oder auch zu stützen, da die Messung der abhängigen Variable nicht so erfolgt, daß der zugrundeliegende Tatbestand - Direktinvestitionen durch Unternehmenszusammenschlüsse - gemessen werden könnte. (S. 95f.)</p>	<p>Die oben erwähnten Faktoren üben einen signifikant positiven Einfluß aus und können in verschiedenen Kombinationen bis zu 50% der Varianz der abhängigen Variablen erklären. Diese Tests sind allerdings kaum geeignet, den zugrundeliegenden theoretischen Ansatz zu stützen oder zu falsifizieren, da die abhängige Variable nicht so gemessen wird, daß der zu erklärende Tatbestand - Direktinvestitionen durch Unternehmenszusammenschlüsse - erfaßt werden kann. (Krist, S. 132)</p>
<p>Die Untersuchungen von Juhl (146) stellen weitgehend auf das sogenannte follow-up-Verhalten ab. Juhl geht im Falle der ersteren (an dieser Stelle präsentierten) Untersuchung davon aus, das Unternehmen ihren Abnehmern ins Ausland folgen würden um der Gefahr der Bedrohung ihrer Absatzchancen durch potentielle ausländische Konkurrenten zu begegnen. Demnach wird sich ein derartiges Verhaltenmuster [sic] in den Sektoren besonders deutlich zeigen, wo umfangreiche Vorleistungslieferungen an andere Sektoren, die wiederum stark im Ausland engagiert sind, auftreten. Diese Hypothese wird von Juhl sowohl für die Gesamtheit der Direktinvestitionen der BRD im Ausland getestet, als auch für</p>	<p>Die auf Brooke und Remmers 189 zurückgehende follow-up-Hypothese besagt, daß Unternehmen ihren Abnehmern ins Ausland folgen, um der Gefahr zu begegnen, daß sich diese an den ausländischen Standorten neue Zulieferer suchen und somit ihre eigenen zukünftigen Absatzchancen bedroht werden. Ein Sektor wird dieses Verhaltensmuster umso deutlicher zeigen, je umfangreicher seine Vorleistungslieferungen an andere Sektoren sind und je stärker diese wiederum durch Direktinvestitionen im Ausland engagiert sind. Die Hypothese wird von Juhl sowohl für die Gesamtheit der bundesdeutschen Direktinvestitionen im Ausland 190 als auch ausschließlich</p>

<p>jene in Brasilien[.] (S. 96)</p>	<p>für bundesdeutsche Direktinvestitionen in Brasilien getestet. 191 (Krist, S. 117)</p>
<p>Die Ergebnisse sind jedoch nicht dazu geeignet die follow-up-Hypothese zu belegen. In der Einfachregression ist der Regressionskoeffizient b nur für den Fall signifikant von Null verschieden, daß die Direktinvestitionen über die Wachstumsraten gemessen werden. Dies könnte allerdings auch darauf hinweisen, daß die sektoralen Direktinvestitionen im betrachteten Zeitraum gleichförmig gewachsen sind. Im Gegensatz zu den Ergebnissen [sic] für die erste Variable, die in allen neun Schätzungen zumindest auf dem 10%-Niveau signifikant von Null unterschieden war, zeigt sich, daß der zusätzliche Erklärungsbeitrag der zweiten Variablen nur gering ist, da sich auf dem 10%-Niveau nur in einem von neun Fällen eine von Null verschiedene Signifikanz ergibt. Ein weiteres Problem besteht in der Messung der Variable $FDI_{i,j}$ in absoluten Größen, eine Methode die voraussetzt, daß die betrachteten Sektoren annähernd gleich groß sind, was keineswegs der Fall ist. (S. 97)</p>	<p>Die Ergebnisse sprechen kaum für eine Bestätigung der follow-up-Hypothese. In Einfachregressionen ist der Regressionskoeffizient b nur dann signifikant von Null verschieden, wenn die Direktinvestitionen über die Wachstumsraten gemessen werden. Dahinter kann sich allerdings durchaus die triviale Aussage verbergen, daß die sektoralen Direktinvestitionen im betrachteten Zeitraum (1974 bis 1977) weitgehend im Gleichschritt gewachsen sind. Die Tatsache, daß einerseits die Regressionskoeffizienten b bei Schätzung des vollständigen Modells in allen neun durchgeführten Schätzungen mindestens auf dem 10%-Niveau signifikant von Null verschieden sind, andererseits der zusätzliche Erklärungsbeitrag der zweiten Variablen nur sehr gering ist, kann eventuell auf Multikollinearität hinweisen. [...] Ein wichtiger Kritikpunkt ist die Messung der Variable $FDI_{i,j}$ in absoluten Größen. Dies führt nur dann nicht zu Fehlern, wenn die Sektoren zumindest annähernd gleich groß sind, was eindeutig nicht der Fall ist. (Krist, S. 118)</p>
<p>Eine weitere Untersuchung, die weitgehend auf eklektische Erklärungsfaktoren abstellt, stammt von Jungnickel (147). In der diesbezüglichen Determinantenanalyse handelt es sich um die nachfolgende Liste von</p>	<p>Bei der Determinantenanalyse von »Jungnickel 194 handelt es sich um die Überprüfung einer ad hoc zusammengestellten Liste von Determinanten der Direktinvestitionsintensität, die als</p>

<p>Determinanten der Direktinvestitionsintensität, die als Relation zwischen dem Umsatz von produzierenden Auslandsgesellschaften und dem Umsatz inländischer Unternehmen gemessen wird: (S. 97)</p>	<p>Verhältnis zwischen dem Umsatz produzierender Auslandsgesellschaften und dem Umsatz der inländischen Unternehmen gemessen wird. (Krist, S. 122)</p>
<p>Als Ergebnis der Untersuchung weisen die zwischen der abhängigen und den unabhängigen [sic] Variablen berechneten Pearson-Korrelationskoeffizienten für die Unternehmensgröße, die Technologieintensität und die Humankapitalintensität Werte zwischen 0,52 und 0,70 auf. Die verbleibenden erklärenden Variablen sind nicht in nennenswertem Ausmaß mit der Direktinvestitionsintensität korreliert. Die Aussagefähigkeit dieser Untersuchung ist allerdings insofern eingeschränkt, als keine Analyse der Signifikanz von Null der einzelnen Regressionskoeffizienten stattfindet. Zudem kann von Multikollinearität der bedeutendsten erklärenden Variablen Unternehmensgröße, Technologie- und Humankapitalintensität ausgegangen werden. (S. 98)</p>	<p>Die zwischen der abhängigen und den unabhängigen Variablen berechneten Pearson-Korrelationskoeffizienten weisen für die Unternehmensgröße, die Technologieintensität und die Humankapitalintensität Werte zwischen 0,52 und 0,70 auf. Die übrigen unabhängigen Variablen sind nicht nennenswert mit der Direktinvestitionsintensität korreliert. Die durchgeführten Regressionsrechnungen, in die unterschiedliche Kombinationen der unabhängigen Variablen und auch zusammenfassende Faktoren eingehen, sind in ihrer statistischen Validität nur eingeschränkt zu beurteilen. [...] So kann zwar die Größe der Wirkungskoeffizienten direkt über die Beta-Werte verglichen und auch eine Aussage über die erklärte Varianz gemacht werden, die Frage, ob die einzelnen Einflußfaktoren signifikant von Null verschiedene Regressionskoeffizienten aufweisen, läßt sich allerdings nicht beantworten. Im übrigen ist anzunehmen, daß zwischen einigen der gleichzeitig einbezogenen Erklärungsfaktoren hohe Multikollinearität besteht. Dies gilt insbesondere für die aufgrund der Korrelationsanalyse wohl wichtigsten Faktoren Unternehmensgröße, Technologieintensität und</p>

	Humankapitalintensität. <i>(Krist, S. 123)</i>
--	---