

WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT

SCHRIFTENREIHE ZUR WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHEN FORSCHUNG UND PRAXIS

Standort in der Krise?



Steffen Kinkel / Spomenka Maloca / Bernhard Dachs
Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen
der deutschen Industrie in Zeiten der Krise

Susanne Sieber
Österreichs Attraktivität als Standort für Headquarter-Funktionen

Christian Reiner / Lukas Lengauer
Regionale Arbeitslosigkeit in der „Großen Rezession“:
Entwicklung und räumliche Disparitäten am Beispiel Österreichs

Hans Joachim Kujath
Regionen in und nach der Wirtschaftskrise –
Zwischen Vulnerabilität und Resilienz

Franz Haslehner / Marcus Kliaras / Stephanie Messner / Gerhard Ortner / Thomas Wala
Investitionscontrolling in österreichischen Industrieunternehmen –
Darstellung und Analyse empirischer Ergebnisse

Nathalie Homlong / Elisabeth Springler
Chancen und Herausforderungen asiatischer Märkte: Indien und China im Vergleich

Wirtschaft und Management

Schriftenreihe zur wirtschaftswissenschaftlichen
Forschung und Praxis

AutorInnenhinweise

Möchten Sie einen Beitrag in „Wirtschaft und Management“ veröffentlichen? Wir freuen uns, wenn Sie uns einen Artikel senden. Wir werden Sie nach besten Kräften unterstützen. Nachfolgend finden Sie einige Hinweise, um deren Beachtung wir Sie dringend ersuchen.

1. Allgemeine Hinweise

- **Dateityp:** Word-Dokument
- **Schrift:** Arial
- **Schriftgröße:** 10 Pkt.
- **Zeilenabstand:** 1,5 Zeilen
- **Satz:** Blocksatz
- **Silbentrennung:** Bedingten Trennstrich (Strg und -) verwenden
- **Rechtschreibung:** Bitte verwenden Sie die neuen deutschen Rechtschreibregeln.
Es ist auf eine geschlechtsneutrale Schreibweise zu achten.
- **Bilder und Grafiken:** Stellen Sie bitte alle Bilder und Graphiken in separaten Dateien bei! Die Bildauflösung muss für den Druck mindestens 300dpi betragen. Bedenken Sie bei der Einbindung von Grafiken und Bildern, dass Ihr Beitrag im Schwarz-Weiß-Druck erscheinen wird und wählen Sie starke Kontraste und keine dunklen Hintergründe.
- **Lebenslauf und Portrait:** Stellen Sie bitte in extra Dateien einen kurzen Lebenslauf (ca. 5 bis max. 10 Zeilen) und ein Portrait von Ihnen und Ihren MitautorInnen bei.
- **Bitte schreiben Sie im Fließtext und verwenden Sie nur Standardformate!**

2. Gestaltung des Beitrags

- **Titel des Beitrags:** fett
- **AutorIn:** Geben Sie Titel Vorname Nachname der/des Autorin/Autors sowie Institution/Firma an
- **Abstract:** Stellen Sie bitte Ihrem Beitrag nach den o.g. Angaben einen kurzen deutschen und einen englischen Abstract voran.
- **Überschriften:** Verwenden Sie maximal drei Gliederungsebenen (1.; 1.1.; 1.1.1.)
- **Aufzählungen:** Nummerierte Aufzählungen mit 1., 2., 3. usw. nummerieren, Aufzählungen ohne Nummerierung nur mit vorangestelltem Trennstrich -.
- **Fett und Kursivdruck:** Nicht nur das Wort, auch die vorne und hinten angrenzenden Silbenzeichen im selben Format.
- **Anmerkungen:** Anmerkungen werden als Fußnoten notiert (Menü Einfügen/Fußnote/Fußnote Seitenende; automatische Nummerierung).
- **Zitation im Text:** Zitieren Sie nur **im** Text. Ein/e AutorIn: (Familienname Jahr); Zwei AutorInnen/HerausgeberInnen: (Familienname / Familienname Jahr); Mehrere AutorInnen / HerausgeberInnen: (Familienname et al. Jahr); Mit Seitenangaben: (Familienname Jahr: ##) oder (Familienname Jahr: ##-##) oder (Familienname Jahr: ## f.) oder (Familienname Jahr: ## ff.).
Mehrere Literaturzitate bitte nach Erscheinungsjahr reihen und durch Strichpunkt(e) trennen. Mehrere Literaturzitate desselben Autors / derselben Autorin mit Beistrich absetzen.
- **Literaturverzeichnis:** Das komplette Literaturverzeichnis platzieren Sie am **Ende des Textes**.
Monographie: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. Ort: Verlag.
Zeitschrift: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. In: Zeitschrift Vol (Nr.), ##-##.
Zeitung: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. In: Zeitung Nr., Datum, ##-##.
Internet-Dokument: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. <URL>, Datum des Download (= last visit).
Sammelbände: Familienname, Vorname/Familienname, Vorname (Hg. bzw. ed./eds., Jahr): Titel. Ort: Verlag.
Aufsätze in Sammelbänden: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. In: Familienname, Vorname (Hg. bzw. ed./eds.): Titel. Ort: Verlag, ##-##.
Mehrere AutorInnen: Familienname, Vorname/Familienname, Vorname (Rest siehe: ein/e AutorIn)

3. Betreuung durch die Redaktion / Nutzungsrechte

Bitte stimmen Sie Thema und Länge Ihres Beitrags mit der Redaktion ab. Die Redaktion steht Ihnen gerne für Fragen bzw. zur Abstimmung Ihres Themas zur Verfügung. Mit der Einreichung des Manuskripts räumt der/die AutorIn dem Herausgeber für den Fall der Annahme das unbeschränkte Recht der Veröffentlichung in „Wirtschaft und Management“ (in gedruckter und elektronischer Form) ein. Vor der Veröffentlichung erhalten Sie die redigierte Endfassung Ihres Beitrags zur Freigabe. Sie werden ersucht, diese Version rasch durchzusehen und die Freigabe durchzuführen. Notwendige Korrekturen besprechen Sie bitte mit der Redaktion. Nach Erscheinen Ihres Artikels erhalten Sie 5 AutorInnenexemplare durch den Herausgeber. Mit der Übermittlung des Manuskripts erkennen Sie die Bedingungen des Herausgebers an. Die AutorInnenhinweise sind einzuhalten.

Kontakt: Mag.^a Katharina Toifl; E-Mail: katharina.toifl@fh-vie.ac.at; Tel.: +43/1/720 12 86-957
Fachhochschule des bfi Wien, Wohlmutstraße 22; 1020 Wien

Editorial

Sehr geehrte Leserinnen und Leser!

Die vorliegende Ausgabe unserer Zeitschrift „Wirtschaft und Management“ widmet sich nunmehr zum dritten Mal dem Schwerpunkt „Standortwettbewerb und Regionen“, dem neben „Risikomanagement/Basel II“ und „Management Projektorientierter Unternehmen“ dritten strategischen Forschungsbereich an der FH des bfi Wien.

Die vorliegenden Texte wurden im Rahmen eines internationalen Workshops im Mai 2010 an der FH des bfi Wien diskutiert und spiegeln das Wesen von Forschung im Kontext unserer FH wider: Wir sind inhaltlich wirtschaftswissenschaftlich ausgerichtet, sowohl in den Studiengängen als auch in der gesamten FH interdisziplinär orientiert und pflegen enge Partnerschaften mit Universitäten und außeruniversitären Forschungseinrichtungen. In diesem Band kommen daher betriebs-, volkswirtschaftliche und wirtschaftsgeografische Aspekte zum Tragen, der geografische Referenzraum sind Österreich/Deutschland, Indien/China und die Welt.

Steffen Kinkel beschäftigt sich in seinem Beitrag mit den Standortverlagerungen deutscher Industrieunternehmen. Die spannenden und zum Teil überraschenden Ergebnisse können in Beziehung zu den bisherigen Panelbefragungen gesetzt werden, die seit 1993 jährlich stattfinden. In seinem Beitrag werden auch Parallelen und Besonderheiten zur österreichischen Situation dargelegt.

Susanne Sieber analysiert anschließend die Unterschiede und Gemeinsamkeiten in den Bestimmungsgründen von Standortentscheidungen, in der Wertung der tatsächlichen Attraktivität des Standorts Österreich sowie in der Beschäftigungsentwicklung von drei Unternehmenstypen: ausländische multinationale Unternehmen (MNU) mit Headquarter-Funktionen (HQ-F) in Österreich, ausländische MNU ohne HQ-F in Österreich und österreichische MNU.

Christian Reiner und **Lukas Lengauer** analysieren die Auswirkungen der Krise auf unterschiedliche Regionstypen in Österreich. Gerade Gebiete mit hoher Exportquote waren/sind demnach am stärksten betroffen, wobei kaum langfristige Änderungen hinsichtlich der Disparitätsmuster zu verzeichnen waren. Als Empfehlung für die Abmilderung zukünftiger Krisen wird eine stärkere Diversifizierung der Wirtschaft gesehen und eine Abkehr von der Verfolgung monostruktureller Förderungen von Clustern.

Joachim Kujath diskutiert in seinem Artikel die Ergebnisse der empirischen Analyse sichtbarer regionaler Unterschiede in Deutschland mit den Konzepten der Resilienz und Vulnerabilität. Hierzu werden, basierend auf regionalisierten Daten der Beschäftigtenstatistik, mit dem Instrument einer statistischen Clusteranalyse die räumlichen Verteilungsmuster und Dynamiken der Wissensökonomie in Deutschland herausgearbeitet. Die Ergebnisse der Clusteranalyse geben Auskunft über den Grad, die Art und die Dynamik der Einbeziehung von Städten und Regionen in die Wissensökonomie. Aus ihnen lassen sich auch einige Schlussfolgerungen für die Zukunft der Regionen nach der Krise ableiten.



Andreas Breinbauer
Vizerektor (FH)
der Fachhochschule des bfi Wien

Franz Haslehner, Marcus Kliaras, Stephanie Messner und **Gerhard Ortner** untersuchen anhand einer empirischen Erhebung unter österreichischen Industrieunternehmen die Rahmenbedingungen für erfolgreiche Investitionsvorhaben bzw. das Erhalten von Erfolgspotenzialen. Dabei werden nicht nur die Zusammensetzung des Investitionsportfolios, sondern auch die Planung, Bewertung sowie das Controlling der Investitionsaktivitäten in Augenschein genommen.

Nathalie Homlong und **Elisabeth Springler** analysieren und evaluieren in ihrem Beitrag die Potenziale und Herausforderungen, denen sich österreichische Unternehmen in China und Indien stellen müssen, anhand von vier Bereichen: Relationen zu Behörden, Rechtssicherheit, interkulturelles Verständnis und Personalmanagement. Jeder dieser Bereiche wird durch sensible Indikatoren determiniert und mit Hilfe von insgesamt 60 qualitativen Interviews, die mit österreichischen Unternehmen, die am indischen und/oder chinesischen Markt tätig sind, ausgewertet.

Ich wünsche Ihnen, geschätzte Leserinnen und Leser, eine spannende Lektüre, wir freuen uns auf Ihr Feedback:



Andreas Breinbauer
andreas.breinbauer@fh-vie.ac.at

Inhaltsverzeichnis

Beiträge	Seite
Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen der deutschen Industrie in Zeiten der Krise <i>Steffen Kinkel / Spomenka Maloca / Bernhard Dachs</i>	7
Österreichs Attraktivität als Standort für Headquarter-Funktionen <i>Susanne Sieber</i>	27
Regionale Arbeitslosigkeit in der „Großen Rezession“: Entwicklung und räumliche Disparitäten am Beispiel Österreichs <i>Christian Reiner / Lukas Lengauer</i>	35
Regionen in und nach der Wirtschaftskrise – Zwischen Vulnerabilität und Resilienz <i>Hans Joachim Kujath</i>	59
Investitionscontrolling in österreichischen Industrieunternehmen – Darstellung und Analyse empirischer Ergebnisse <i>Franz Haslehner / Marcus Kiliaras / Stephanie Messner / Gerhard Ortner / Thomas Wala</i>	75
Chancen und Herausforderungen asiatischer Märkte: Indien und China im Vergleich <i>Nathalie Homlong / Elisabeth Springler</i>	93
Verzeichnis der AutorInnen	Seite
Verzeichnis der AutorInnen	111
Working Papers und Studien der Fachhochschule des bfi Wien	Seite
Working Papers und Studien der Fachhochschule des bfi Wien	115

Impressum

Medieninhaber, Herausgeber und Verleger:

Fachhochschule des bfi Wien Gesellschaft m.b.H.
A-1020 Wien, Wohlmutstraße 22, Tel.: 01/720 12 86
E-Mail: info@fh-vie.ac.at
<http://www.fh-vie.ac.at>

Geschäftsführer:

Dr. Helmut Holzinger

Redaktion:

Prof. (FH) Dr. Andreas Breinbauer
Prof. (FH) Dr. Johannes Jäger
Martina Morawetz
Mag.^a Katharina Toifl

Lektorat:

Prof. (FH) Dr. Günter Strauch
Mag.^a Victoria Kohoutek

Layout und Druck:

Claudia Kurz, A-2392 Grub im Wienerwald

ISBN: 978-3-902624-16-1 (Printfassung)

ISBN: 978-3-902624-17-8 (E-Version)

Hinweis des Herausgebers:

Die in „Wirtschaft und Management“ veröffentlichten Beiträge enthalten die persönlichen Ansichten der AutorInnen und reflektieren nicht notwendigerweise den Standpunkt der Fachhochschule des bfi Wien.

Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen der deutschen Industrie in Zeiten der Krise

Abstract

Die deutsche Industrie hat im Krisenjahr 2009 stark unter den Auswirkungen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise gelitten. Aufgrund der hohen Weltmarktabhängigkeit schrumpfte das Bruttoinlandsprodukt gegenüber dem Vorjahr um 5 Prozent. Einzelne Branchen wie der traditionell starke und exportorientierte Maschinenbau verzeichneten einen Auftragsrückgang von fast 40 Prozent und einen Produktionsrückgang um knapp 25 Prozent.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie sich das Verlagerungsverhalten der deutschen Industriebetriebe im Zuge der Krise geändert hat. In der Vergangenheit war es bislang immer so, dass in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten aufgrund des höheren Wettbewerbsdrucks Verlagerungsaktivitäten zugenommen haben. Sind nun also Betriebe wieder verstärkt aktiv geworden, um ihre Kostenbasis bei rückgängigen Produktionsumfängen besser in den Griff zu bekommen? Oder wurde eher der Versuch unternommen, Produktionskapazitäten zusammenzuhalten und an inländischen Standorten zu konzentrieren? Der Beitrag versucht, auf Basis einer breit angelegten Unternehmensbefragung Antworten auf diese Frage mit weitreichenden Konsequenzen für die deutsche Industrie- und Standortpolitik zu geben und veränderte Muster im Verlagerungs- und Rückverlagerungsverhalten deutscher Industriebetriebe aufzuzeigen. Zudem wird in einem Exkurs beleuchtet, wie sich das Verlagerungsverhalten deutscher und *österreichischer Betriebe* unterscheidet bzw. übereinstimmt.

In 2009, the German industry suffered deeply from the consequences of the global economic crisis. Due to its high activity on global markets, Germany's GDP shrank by around 5% compared to 2008. Particular sectors like the traditionally strong export-intensive mechanical engineering sector showed a decline in both, incoming orders of almost 40% and production of almost 25%.

Against this background the question arises, how relocation behavior of German manufacturing companies has changed in the course of the global economic crisis. However, in past times of economic difficulty we always saw rising relocation activities due to increased competitive pressure. Have enterprises thus become more active again in order to get a better grip on their cost base at a time when production volumes are falling? Or have they tried to maintain production capacity and concentrate on domestic locations instead? By means of data from a large-scale survey in German manufacturing industry this paper attempts to find answers to these questions which will have far-ranging consequences for German industrial and location policy. Patterns of changing relocation and backshoring activities are shown and, in an excursus, scrutinized for differences from and similarities to the behavior of Austrian manufacturing firms.



Dr. Steffen Kinkel
Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI
Competence Center „Industrie- und Serviceinnovationen“



**Dipl.-Soz.-Wiss.ⁱⁿ
Spomenka Maloca**
Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI
Competence Center „Industrie- und Serviceinnovationen“



Dr. Bernhard Dachs
AIT Austrian Institute of
Technology Foresight & Policy
Development Department

1. Ausgangslage

Die Internationalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten und insbesondere die Ursachen und Potenziale von *Produktionsverlagerungen ins Ausland* haben sich in den letzten Jahren (wiederum) zu einem der wichtigsten Themen in der betriebswirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Diskussion entwickelt. Wurden in der Vergangenheit ausländische Produktionsstandorte hauptsächlich von multinational agierenden Großunternehmen aufgebaut (z. B. Ayal/Zif 1979; Buckley/Casson 1976; Caves 1982; Dunning 1980), so erschließen sich heute zunehmend auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) neue Märkte im Ausland oder nutzen die Vorteile einer intensiveren internationalen Arbeitsteilung in der Produktherstellung (z. B. Anderson et al. 1998; Bassen et al. 2001; Fillis 2001; Kinkel/Lay 2004). Insbesondere Verlagerungen von Teilen der Produktion ins Ausland werden von Unternehmen genutzt, um internationale Produktionsstandorte auf- oder weiter auszubauen (Abele et al. 2006; Berger/WZL 2004; DIHK 2003, 2005; Kinkel et al. 2004, 2009; Mucchielli/Saucier 1997; Pennings/Sleuwaegen 1997; Wildemann 2005). Dabei werden unter Produktionsverlagerungen ins Ausland bzw. *Offshoring* von Produktionskapazitäten sowohl Verlagerungen von Teilen der Wertschöpfung an eigene Standorte im Ausland (Captive Offshoring) als auch an ausländische Lieferanten oder Dienstleister (Offshore Outsourcing) subsummiert. Die Erweiterung der EU um nunmehr zwölf neue Mitgliedsländer hat dieser Entwicklung eine zusätzliche Dynamik verliehen (Mattes/Strotmann 2005).

Auch von Betrieben des deutschen Verarbeitenden Gewerbes wurde die Verlagerung von Produktionskapazitäten ins Ausland Ende der 90er-Jahre und Anfang des neuen Jahrtausends sehr intensiv betrieben (DIHK 2005; Kinkel et al. 2004, 2009; Mattes/Strotmann 2005). Ziel war zumeist die Verbesserung der Kostenposition, insbesondere in den neuen EU-Mitgliedstaaten, sowie teilweise auch die Unterstützung der Markterschließung und -durchdringung. Gleichzeitig waren aber auch Rückverlagerungen keine Einzelfälle. Die Risiken und Schwierigkeiten des Aufbaus von Produktionsaktivitäten in Niedriglohnländern wurden nicht selten unterschätzt und zogen mittelfristig Anpassungsstrategien nach sich (Kinkel et al. 2009). Dennoch nahmen Produktionsverlagerungen lange Jahre einen festen Platz im Standardrepertoire der beliebtesten Maßnahmen zur Kostenreduktion ein.

Betriebswirtschaftlich sind Standortentscheidungen zur Internationalisierung der Produktion aufgrund ihres langfristigen Einflusses auf die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens von höchster strategischer Bedeutung (Dunning 1988; Ferdows 1997; Kappler/Rehugler 1991). Große *Chancen* werden in den Potenzialen gesehen, neue Märkte zu erschließen und so zu Beschäftigungswachstum bzw. -sicherung auch am deutschen Standort beizutragen. Doch auch die *Risiken* internationaler Produktionsstrategien sind evident: Oftmals werden Unternehmen der hohen strategischen Bedeutung bei der Auswahl und betriebswirtschaftlichen Bewertung ihrer Standorte nicht ausreichend gerecht (Hummel 1997; Pleitner 1998; Kinkel 2004). So konnte verschiedentlich gezeigt werden, dass gerade kostenorientierte Verlagerungsentscheidungen häufig vorschnell getroffen werden und die Gefahr groß ist, dass die Grundlage der Verlagerungsentscheidung nicht tragfähig ist (Kinkel 2004; van Eenennaam/ Brouthers 1996). Teilweise kommt es dann eben zu Rückverlagerungen, die sowohl die betroffenen Unternehmen wie auch die Beschäftigten in hohem Maße belasten (Schulte 2002). Im Resultat führen insbesondere

kostengetriebene Verlagerungsentscheidungen zu selten zu einer strategischen Verbesserung der betrieblichen Wettbewerbsposition (Kinkel/Lay 2004). Eine empirische Analyse auch von Rückverlagerungsentscheidungen und insbesondere der auslösenden Gründe ist daher überaus wertvoll, da dadurch Faktoren aufgedeckt werden können, die es bei zukünftigen Standortentscheidungen in der betrieblichen Praxis stärker zu gewichten gilt. Diese Risikofaktoren müssen dann auch in adäquater Weise in entsprechende betriebswirtschaftliche Bewertungsmodelle integriert werden, aber auch in wirtschaftspolitische Diskussionen, um die Chancen und Risiken von Produktionsverlagerungen entsprechend zu thematisieren.

Die Internationalisierung der Produktion hat zudem eine große Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft und damit auch für *regionale und nationale Arbeitsmärkte* (Porter 1990, 1999). In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur findet sich eine Reihe von Hinweisen, dass die Internationalisierung der Produktion sowohl den Herkunfts- als auch den Zielländern langfristig Vorteile bringen kann (Barba Navaretti/Falzoni 2004; Lipsey 2002). Auf der anderen Seite deuten einige Befunde darauf hin, dass insbesondere kostenorientierte Produktionsverlagerungen ins Ausland inländische Produktionskapazitäten und Exporte substituieren und daher mit durchaus gravierenden Konsequenzen für den Arbeitsmarkt des Ursprungslands einhergehen können (Ahlers et al. 2007; Römer 2007; OECD 2005; Wildemann 2005; DIHK 2003; Mucchielli/Saucier 1997).

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie sich das Verlagerungsverhalten der deutschen Industrie im Zuge der derzeitigen Wirtschaftskrise verändert hat. In der Vergangenheit war es immer so, dass in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten aufgrund des höheren Wettbewerbsdrucks Verlagerungsaktivitäten zugenommen haben. Sind Betriebe wieder verstärkt aktiv geworden, um ihre Kostenbasis bei rückgängigen Produktionsumfängen besser in den Griff zu bekommen? Oder wurde eher der Versuch unternommen, Produktionskapazitäten zusammenzuhalten und an inländischen Standorten zu konzentrieren?

Eine Datenbasis, die hier belastbare Einblicke bieten kann, ist die alle zwei Jahre durchgeführte Umfrage *Modernisierung der Produktion* des Fraunhofer ISI, die jüngst Mitte 2009 durchgeführt wurde. Die Datenbasis deckt das gesamte deutsche Verarbeitende Gewerbe umfassend ab (s. Abschnitt 2) und erlaubt einen aktuellen Überblick über die tatsächliche *Verlagerungsneigung* produzierender Betriebe. Zudem erlaubt es diese Umfrage als einzige verfügbare Datenbasis, auch die *Rückverlagerungsdimension* eingehend zu beleuchten und daraus Fehlerquellen von Verlagerungsstrategien und möglicherweise unterschätzte Vorteile des deutschen Industriestandorts abzuleiten. Damit konnten im Auftrag des *Vereins deutscher Ingenieure (VDI)* folgende Leitfragen beantwortet werden:

- Wie viele und welche Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes haben von 2007 bis Mitte 2009 Teile ihrer Produktion ins Ausland verlagert bzw. von dort wieder zurückverlagert?
- Wie viele Betriebe planen aktuell Produktionsverlagerungen ins Ausland bzw. Rückverlagerungen zur Auslastung inländischer Kapazitäten?
- In welche Länder werden Produktionsverlagerungen bevorzugt vorgenommen und aus welchen Ländern kommen Rückverlagerungen?

- Welche Motive sind für Produktionsverlagerungen ins Ausland sowie für Rückverlagerungen an den deutschen Standort bestimmend?

Für *Österreich* ist die Internationalisierung von Produktionsaktivitäten als einer der wichtigsten weltwirtschaftlichen Trends aus mehreren Gründen von besonderer Bedeutung. Österreich als kleine, offene Volkswirtschaft ist in einem noch höheren Ausmaß als der „Exportweltmeister“ Deutschland auf internationale Märkte angewiesen. Österreich hat zudem durch seine geografische Lage die besten Voraussetzungen, aus den Möglichkeiten der Internationalisierung Nutzen zu ziehen. Die Statistik der Oesterreichischen Nationalbank zeigt, dass österreichische Firmen diese Chance in den letzten Jahren ergriffen haben; seit dem Jahr 2000 hat sich das chronische Defizit in der österreichischen Direktinvestitionsbilanz kontinuierlich verringert; seit 2006 ist der Bestand österreichischer Investitionen im Ausland und der Bestand ausländischer Investitionen in Österreich praktisch ausgeglichen. Eine Befragung von 65 der 250 größten Industrieunternehmen Österreichs ergab, dass zwischen September 2006 und September 2008 fast die Hälfte (47,7%) der antwortenden Unternehmen Produktionskapazitäten an ausländische Standorte verlagert hat (Breinbauer et al. 2008). Vor dem Hintergrund dieser österreichischen Dynamik und der spezifischen geografischen Vorteile des Landes vergleichen wir daher in einem kleinen *Exkurs* aktuelle Befunde zu Produktionsverlagerungen deutscher und österreichischer Unternehmen.

2. Datenbasis und Methode

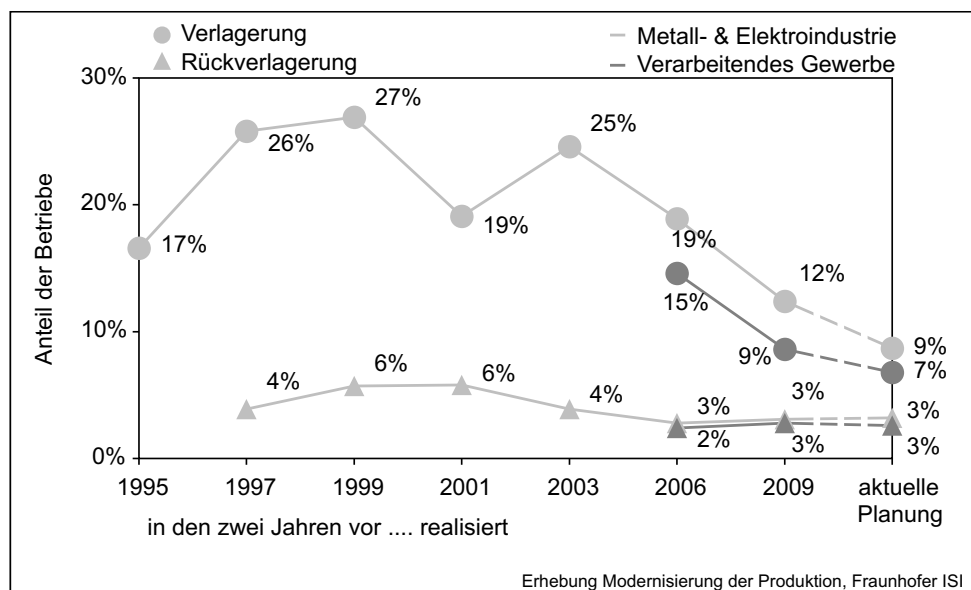
Das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI führt seit 1993 regelmäßig Erhebungen zur *Modernisierung der Produktion* durch. Seit 2003 ist die Erhebung Teil des *European Manufacturing Survey* (EMS). Die Erhebung deckt alle Branchen des Verarbeitenden Gewerbes ab. Sie zielt darauf ab, die Produktionsstrukturen des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland hinsichtlich ihrer Modernität und Leistungsfähigkeit systematisch zu beobachten. Untersuchungsgegenstand sind die verfolgten Produktionsstrategien, der Einsatz innovativer Organisations- und Technikkonzepte in der Produktion, Fragen des Personaleinsatzes und der Qualifikation sowie Fragen zur Wahl des Produktionsstandortes. Daneben werden Leistungsindikatoren wie Produktivität, Flexibilität und Qualität erhoben.

Die vorliegenden Analysen stützen sich auf Daten der Erhebungsrunde 2009, für die 15 576 Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland angeschrieben wurden. Bis August 2009 schickten 1 484 Firmen einen verwertbar ausgefüllten Fragebogen zurück (Rücklaufquote 10 Prozent). Die antwortenden Betriebe decken das gesamte Verarbeitende Gewerbe umfassend ab. Unter anderem sind Betriebe des Maschinenbaus und der Metallverarbeitenden Industrie zu 19 bzw. 17 Prozent vertreten, die Elektroindustrie zu 15 Prozent, das Papier-, Verlags- und Druckgewerbe zu 5 Prozent, das Ernährungsgewerbe zu 8 Prozent. Betriebe mit weniger als 100 Beschäftigten stellen 63 Prozent, mittelgroße Betriebe 33 Prozent und große Betriebe (mit mehr als 1 000 Beschäftigten) 4 Prozent der antwortenden Firmen. Die Auswertungen wurden entsprechend der Branchen-, Größen- und Regionalstruktur der Grundgesamtheit *gewichtet*, um die Repräsentativität der Datenbasis weiter zu verbessern.

3. Aktuelle Entwicklung von Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen in der deutschen Industrie

Die Entwicklung der vergangenen Jahre im Verarbeitenden Gewerbe zeigt deutlich, dass das Phänomen der Produktionsverlagerung derzeit rückläufig ist. Lediglich 9 Prozent der Betriebe des deutschen Verarbeitenden Gewerbes haben von 2007 bis Mitte 2009 – ein Zeitraum mit etwa einem Jahr hoher Auslastung und etwa einem Jahr Krise – Teile ihrer Produktion ins Ausland verlagert. Gegenüber der letzten Erhebung (Mitte 2004 bis Mitte 2006) mit einem damals bereits geringen Niveau von 15 Prozent ging der Anteil der verlagernden Betriebe nochmals sehr deutlich zurück. Im Teilsektor der Metall- und Elektroindustrie zeigt sich das geringste Verlagerungsniveau seit Mitte der 90er-Jahre. Damit kann erstmals auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ein Rückgang der Verlagerungen beobachtet werden. Das Ausmaß der aktuellen Wirtschaftskrise veranlasst die Unternehmen anscheinend dazu, eher die Kapazitäten an ihren bestehenden Standorten zusammenzuhalten als weitere Kosteneinsparpotenziale in Niedriglohnländern zu suchen. Auch die Angaben zu aktuell geplanten Produktionsverlagerungen (7 Prozent der Betriebe) bestätigen die derzeitige Zurückhaltung der Industrie.

Abbildung 1: Verlagerungen und Rückverlagerungen im Zeitverlauf



Quelle: Erhebung Modernisierung der Produktion, Fraunhofer ISI, gewichtete Daten

Gleichzeitig zeigt die Analyse der Entwicklung von Rückverlagerungen vormals ausgelagerter Produktionskapazitäten ein stabiles Bild. Mit etwa 3 Prozent Rückverlagerern im Verarbeitenden Gewerbe ist diese Quote seit 2003 etwa konstant. Damit kommt derzeit auf jeden dritten Verlagerer ein Rückverlagerer. Auch die aktuellen Rückverlagerungsplanungen der Betriebe zur Auslastung inländischer Produktionskapazitäten deuten auf eine weitere Stabilisierung dieses Niveaus hin. In den kommenden zwei bis drei Jahren könnte damit auf fast jeden zweiten Verlagerer ein rückverlagernder Betrieb entfallen.

3.1. Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen nach Betriebsgröße und Branche

Differenziert nach der Betriebsgröße zeigen sich signifikante Unterschiede in der Verlagerungsintensität. Während große Betriebe mit 1 000 und mehr Beschäftigten zu 45 Prozent bei Produktionsverlagerungen aktiv waren, reduziert sich diese Quote über die verschiedenen Größenklassen bis zu 3 Prozent bei Betrieben mit weniger als 50 Beschäftigten. Da der Großteil der Grundgesamtheit aber kleine und mittlere Betriebe sind, zeigt eine Hochrechnung der absoluten Anzahl pro Jahr, dass fast die Hälfte (etwa 840) der insgesamt etwa 1 750 Verlagerer auf die Gruppe der Betriebe mit 50 bis 249 Beschäftigten entfällt. Danach folgt die Gruppe der größeren Mittelständler mit 250 bis 999 Beschäftigten (etwa 390 Verlagerer), gefolgt von den kleinen (ca. 330) und den großen Betrieben (ca. 190).

Tabelle 1: Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen nach Betriebsgröße

	Verlagerung		Rückverlagerung	
	Anteil der Betriebe	Anzahl der Betriebe p.a. ¹	Anteil der Betriebe	Anzahl der Betriebe p.a. ¹
bis 49 Beschäftigte	3%	330	2%	160
50-249 Beschäftigte	10%	840	3%	240
250-999 Beschäftigte	24%	390	7%	120
1000 und mehr Beschäftigte	45%	190	11%	50
Verarbeitendes Gewerbe	9%	1750	3%	570

¹ Hochrechnung auf die Grundgesamtheit des Verarbeitenden Gewerbes

Quelle: Erhebung Modernisierung der Produktion 2009, Fraunhofer ISI, gewichtete Daten

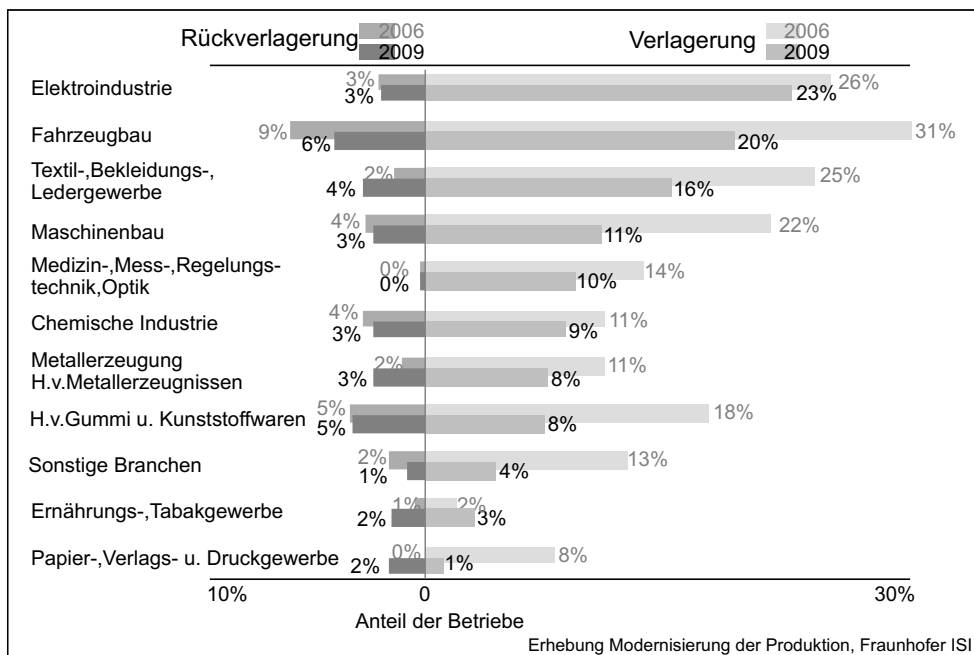
Ein ähnliches Bild der Verteilung über Betriebsgrößen zeigt sich für Rückverlagerungen an den deutschen Produktionsstandort. Hier waren zwischen 2007 und Mitte 2009 knapp 3 Prozent der Industriebetriebe aktiv, was hochgerechnet immerhin etwa 570 Betrieben pro Jahr entspricht. Auch hier ist die Rückverlagerungsintensität von der größten bis zur kleinsten Größenklasse abnehmend von 11 Prozent auf unter 2 Prozent. Die absolute Anzahl ist hochgerechnet mit etwa 240 Rückverlagerern bei den Betrieben mit 50 bis 249 Beschäftigten am höchsten. Diese Zahlen belegen, dass es sich bei Rückverlagerungen um ein durchaus messbares Phänomen jenseits von Einzelfällen handelt.

Eine *Differenzierung nach Branchen* macht sektorspezifische Unterschiede im Verlagerungsverhalten sichtbar (Abbildung 2). Besonders aktiv bei Produktionsverlagerungen sind Betriebe der Elektroindustrie (23 Prozent), des Fahrzeugbaus und seiner Zulieferer (20 Prozent) sowie der Textil- und Bekleidungsindustrie (16 Prozent). Das breite Mittelfeld reicht vom Maschinenbau über die Hersteller von MMSRO, chemischen Produkten, Metallernzeugnissen bis zu Gummi- und Kunststoffwaren. Eher verlagerungsresistent sind die stärker von lokalen Abnehmermärkten geprägten Branchen des Ernährungs- und des Papier- und Druckgewerbes.

Im Vergleich mit der Verlagerungsintensität im vorherigen Beobachtungszeitraum von Mitte 2004 bis Mitte 2006 zeigen sich besonders signifikante Rückgänge von jeweils etwa 10 Prozentpunkten im Fahrzeugbau, im Maschinenbau, bei den Herstellern von Gummi- und Kunststoffwaren sowie

im Textil- und Bekleidungsgewerbe. Insbesondere im Fahrzeugbau mit seinen Zulieferern und im Maschinenbau dürfte sich hier der starke Rückgang der Auftragseingänge und Absatzzahlen verlagerungsdämpfend ausgewirkt haben. Ein relativ geringer Rückgang der Verlagerungsneigung ist dagegen, von einem recht hohen Niveau kommend, in der Elektroindustrie zu beobachten. Hier scheint der Wettbewerbs- und Kostendruck durch die ausländische Konkurrenz auch bei rückgängigen Umsatzerwartungen noch so hoch zu sein, dass die Betriebe weiterhin nach Einsparpotenzialen durch Produktion in Niedriglohnländern suchen.

Abbildung 2: Verlagerungen und Rückverlagerungen nach Branchen



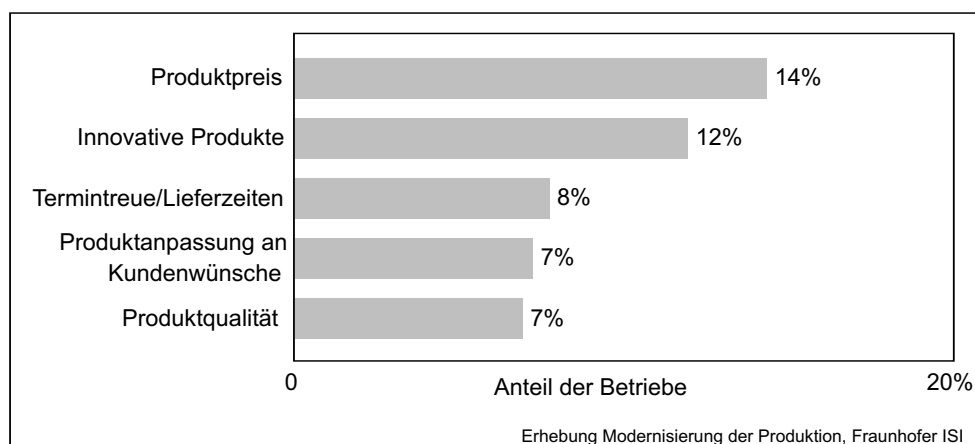
Bei den Rückverlagerungsaktivitäten zeigen sich geringere sektorspezifische Unterschiede im Vergleich zum vorherigen Betrachtungszeitraum. Einzig im Fahrzeugbau mit seinen Zulieferern ist ein deutlicherer Rückgang um 3 Prozentpunkte auf nunmehr 6 Prozent Rückverlagerer beobachtbar. Dennoch weist der Fahrzeugbau auch weiterhin das höchste Rückverlagerungsniveau auf, knapp gefolgt von den Herstellern von Gummi- und Kunststoffwaren. Dies deutet darauf hin, dass die Automobilbranche auch weiterhin und strukturell bedingt nach Möglichkeiten zur Kapazitätskonzentration sucht.

3.2. Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen nach der Wettbewerbsstrategie der Betriebe

Unterschiede im Verlagerungsverhalten zeigen sich auch, wenn die Betriebe nach ihrer prioritären Wettbewerbsstrategie differenziert werden. Am häufigsten verlagern demnach zu 14 Prozent Betriebe, die primär auf eine Preisführerschaft im Wettbewerb setzen. Gerade diese Betriebe sind erwartungsgemäß stärker bestrebt als andere, Einsparpotenziale bei Personalkosten in Niedriglohnländern zu realisieren, um dadurch ihren prioritären Wettbewerbsfaktor weiter verbessern

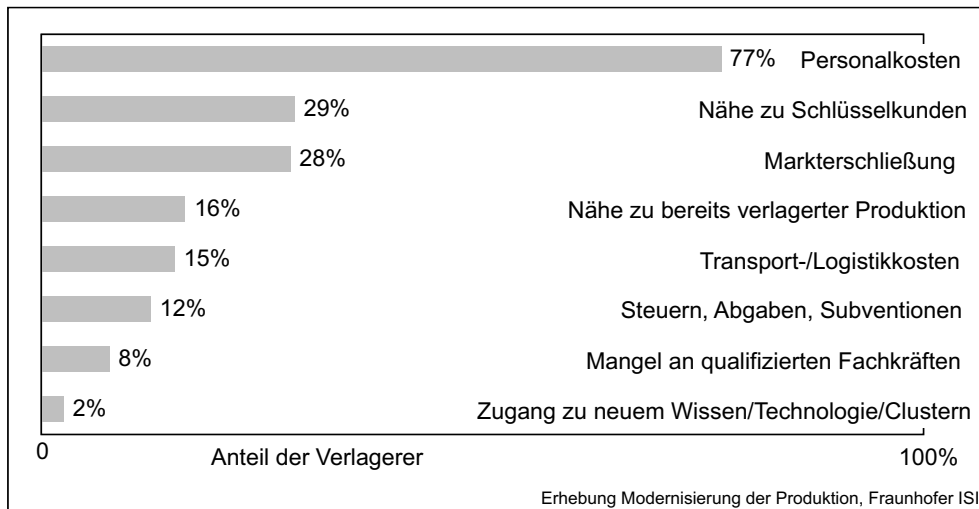
zu können. Überdurchschnittlich verlagern aber auch Betriebe, die sich als Innovationsführer im Wettbewerb positionieren. Diese Betriebe scheinen ihren Fokus im Inland auf die Entwicklung und Produktion innovativer Produkte zu setzen, während durch Verlagerungen gleichzeitig die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gesichert werden soll. Die einfache Gleichung, je innovativer ein Betrieb, desto seltener verlagert er, kann damit nicht aufrecht erhalten werden. Am seltensten verlagern Betriebe Produktion ins Ausland, die sich primär als Qualitätsführer oder als Flexibilitätsführer bei der Anpassung ihrer Produkte an Kundenwünsche positionieren. Die Furcht vor Einbußen bei ihren primären Wettbewerbsfaktoren Produktqualität und Flexibilität (s. Rückverlagerungsmotive) scheint bei diesen Betrieben zu einer Strategie „Made in Germany“ und Zurückhaltung gegenüber Produktionsverlagerungen zu führen.

Abbildung 3: Produktionsverlagerungen nach der Wettbewerbsstrategie der Betriebe



4. Motive für Verlagerungen und Rückverlagerungen

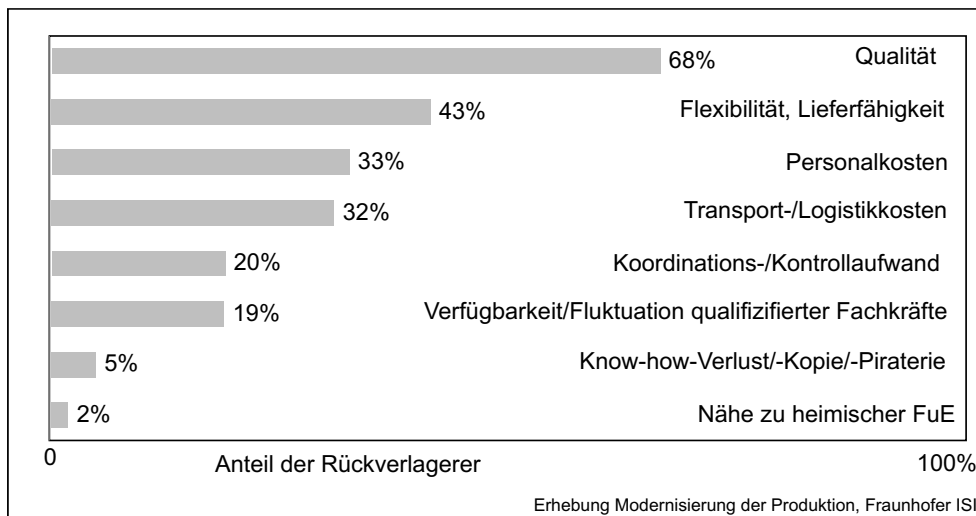
Die Reduktion der Personalkosten ist nach wie vor das dominierende Motiv für Produktionsverlagerungen ins Ausland. Drei Viertel der verlagernden Betriebe nennen dies als einen entscheidenden Grund ihrer Verlagerungsentscheidung. Auf den Rangplätzen zwei und drei folgen mit jeweils knapp 30 Prozent der Nennungen die Nähe des Produktionsstandorts zu Schlüsselkunden im Ausland sowie die Markterschließung im Zielland. Das Verlagerungsmotiv der Nähe zu Schlüsselkunden hat dabei gegenüber der letzten Erhebungsrunde von Mitte 2006 um 8 Prozentpunkte an Bedeutung gewonnen. Dabei gilt es zu beachten, dass dieses Motiv nicht nur proaktive Strategien der Betriebe abbildet, sondern Zulieferbetriebe häufig von Großkunden mit Produktionsstätten im Ausland direkt angefragt werden, doch ebenfalls in ihrer Nähe zu produzieren.

Abbildung 4: Motive für Produktionsverlagerungen

Etwa gleichauf mit jeweils ca. 15 Prozent der Nennungen folgen auf den Rangplätzen vier und fünf das Motiv der Nähe zu bereits verlagerten Produktionskapazitäten sowie die Reduktion der Transport- und Logistikkosten durch Produktion vor Ort. Letzteres ist insbesondere dann ein Motiv für Verlagerungen, wenn die Kunden im Zielland oder in Brückenmärkten direkt von der ausländischen Produktionsstätte beliefert werden und nicht der Umweg des Reimports von der verlängerten Werkbank nach Deutschland gewählt wird. Auch hier ist also die Marktbelieferung ein Teil der Auslandsproduktionsstrategie. Verbesserte Rahmenbedingungen bei Steuern, Abgaben und Subventionen werden wie bereits 2006 nur etwa von jedem zehnten verlagernden Betrieb als wesentlicher Grund genannt. Erfreulich gering ist zudem die Relevanz des Mangels an qualifizierten Fachkräften für Produktionsverlagerungen ins Ausland. Der sich in manchen Qualifikationen verschärfende Fachkräftemangel in Deutschland scheint demnach noch nicht merklich Verlagerungsentscheidungen von Unternehmen zu beeinflussen, die Produktionskapazitäten betreffen.

Die Analyse der wichtigsten Rückverlagerungsgründe gibt Hinweise darauf, welche Faktoren bei Verlagerungsentscheidungen in der betrieblichen Praxis nicht in adäquater Weise berücksichtigt worden sind oder wo dynamische Veränderungen von Standortfaktoren vor Ort ausschlaggebend für Strategieanpassungen waren. Etwa 7 von 10 rückverlagernden Betrieben nennen Qualitätsprobleme, die damit der häufigste Rückverlagerungsgrund sind. Auslöser sind unterschätzte Zeitdauern für die Sicherstellung der angestrebten Produkt- und Prozessqualität in Ländern mit anderer Sprache und Kultur sowie daraus folgende Aufwendungen für die interne Qualitätssicherung. Dieses Motiv hat gegenüber der letzten Erhebung von Mitte 2006 noch weiter an Bedeutung gewonnen. An zweiter Stelle der Rückverlagerungsgründe folgen mit mehr als 4 von 10 Nennungen kritische Einbußen bei der Flexibilität und Lieferfähigkeit der Betriebe. Diese Einbußen können sowohl auf Problemen bei der eigenen Fertigung wie auch beim flexiblen Zugriff auf lokale Zuliefernetzwerke beruhen. Damit wird verständlich, warum gerade Betriebe, deren Hauptdifferenzierungsmerkmal im Wettbewerb die flexible Produktpassung und Lieferung nach Kundenwünschen ist, bei Verlagerungsstrategien zurückhaltend sind.

Abbildung 5: Motive für Rückverlagerungen



Auf den Rangplätzen drei und vier folgen mit jeweils einem Drittel der Nennungen die Personalkosten im Ausland sowie Transport- und Logistikkosten als Rückverlagerungsgründe. Die Bedeutung von Personalkosten als Rückverlagerungsgrund hat sich damit gegenüber der letzten Erhebungsrunde von Mitte 2006 mehr als verdoppelt, was auf eine gestiegene und so nicht erwartete Lohndynamik in den Zielländern hindeutet. Da viele Unternehmen ihre Standortvergleiche statisch durchführten oder die Entwicklungsdynamik unterschätzt haben, scheinen einige der ursprünglich aussichtsreichen Verlagerungskalküle nun nicht mehr vorteilhaft zu sein. Der Rückverlagerungsgrund unterschätzter Transport- und Logistikkosten deutet darauf hin, dass dieser Faktor insbesondere bei Strategien der verlängerten Werkbankproduktion im Ausland mit Reimport ins Inland schnell Dimensionen annehmen kann, die ursprünglich attraktive Lohnkostenvorteile überkompensieren können. Die unterschätzte Höhe des Koordinations- und Kontrollaufwands für den ausländischen Produktionsstandort, der vom heimischen Stammsitz zu erbringen ist, ist zudem für jeden fünften Betrieb ein wesentlicher Grund, Rückverlagerungen durchzuführen.

Auch die Bedeutung von Verfügbarkeit und Fluktuation qualifizierter Fachkräfte hat sich gegenüber der letzten Erhebung als Rückverlagerungsgrund verdoppelt. Damit ist dieser Faktor ein häufigerer Auslöser für Rückverlagerungsstrategien als der Mangel an qualifizierten Fachkräften in Deutschland ein Auslöser für Produktionsverlagerungen ins Ausland ist. Der Faktor Know-how-Verlust bzw. Produktpiraterie spielt dagegen für Rückverlagerungen bislang noch eine untergeordnete Rolle. Ähnliches gilt für das Motiv der Nähe zur heimischen FuE. Diese geringen Relevanzen lassen sich dadurch erklären, dass in der Vergangenheit eher die Produktion reiferer Produkte in den fortgeschrittenen Phasen des Produktlebenszyklus ins Ausland verlagert worden ist (Kinkel et al. 2009).

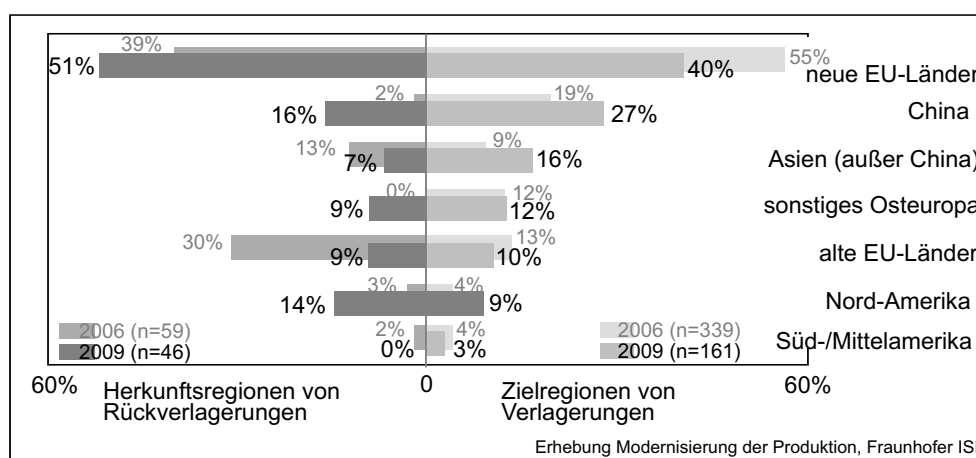
5. Ziel- und Herkunftsländer von Verlagerungen und Rückverlagerungen

Entsprechend der Relevanz des Kostenmotivs sind die neuen EU-Mitgliedsländer nach wie vor die bevorzugte Zielregion für Produktionsverlagerungen. 40 Prozent der verlagernden Betriebe haben sich von 2007 bis Mitte 2009 in diesen Ländern engagiert. Allerdings hat die Attraktivität der neuen EU-Staaten als Verlagerungsziel bereits merklich nachgelassen. Zum Zeitpunkt der letzten Erhebungsrunde Mitte 2006 wurde noch eine um 15 Prozentpunkte höhere Verlagerungsintensität in diese Länder gemessen. Dem gegenüber kommen heute mit jeder zweiten auch die meisten Rückverlagerungen aus den neuen EU-Mitgliedstaaten. Der gegenüber der letzten Erhebung um 12 Prozentpunkte gestiegene Wert ist ein weiterer Beleg für die nachlassende Attraktivität dieser mittel- und osteuropäischen Länder als Produktionsstandort für deutsche Betriebe. Gleichzeitig stagnieren auch Produktionsverlagerungen in das sonstige Osteuropa, während Rückverlagerungen von dort, die noch 2006 nicht messbar waren, zunehmende Relevanz (9 Prozent) haben. Einer der Gründe für die nachlassende Attraktivität könnten die in manchen Regionen von Polen, Tschechien, Ungarn oder der Slowakei teilweise stark gestiegenen Löhne sein, die ja als Rückverlagerungsmotiv stark an Bedeutung gewonnen haben.

An zweiter Stelle der attraktivsten Verlagerungsregionen folgt China mit inzwischen 27 Prozent der betrieblichen Verlagerungsaktivitäten. Gegenüber der letzten Erhebungsrunde von Mitte 2006 konnte China damit um 8 Prozentpunkte zulegen. Bemerkenswert ist, dass China nicht mehr nur für größere Betriebe, sondern in vergleichbarem Umfang auch für kleine und mittlere Unternehmen ein attraktives Verlagerungsziel geworden ist.

Auf der anderen Seite kommen in der Zwischenzeit auch 16 Prozent der Rückverlagerungen aus China. Damit kann erstmals ein merklicher Anteil von Rückverlagerungen aus China gemessen werden. Hier sind insbesondere kleine und mittlere Betriebe aktiv, die aufgrund der größeren physischen und kulturellen Distanz Schwierigkeiten haben, die häufig auftretenden Qualitätsprobleme in den Griff zu bekommen.

Abbildung 6: Ziel- und Herkunftsregionen von Verlagerungen und Rückverlagerungen



Auch die restlichen asiatischen Länder haben gegenüber der letzten Erhebungsrunde merklich an Attraktivität gewonnen (plus 7 Prozentpunkte) und liegen in der Zwischenzeit mit 16 Prozent der

verlagernden Betriebe an dritter Stelle der attraktivsten Verlagerungsregionen. Zusammen mit der zunehmenden Bedeutung Chinas und der abnehmenden Attraktivität der neuen EU-Länder kann daraus der Schluss gezogen werden, dass Betriebe heute, wenn sie aus Kostengründen verlagern, häufiger gleich die niedrigeren Lohnkosten in den weiter entfernten asiatischen Ländern bevorzugen und weniger die näher gelegenen neuen EU-Länder, deren Lohnkostenniveau sich merklich entwickelt hat.

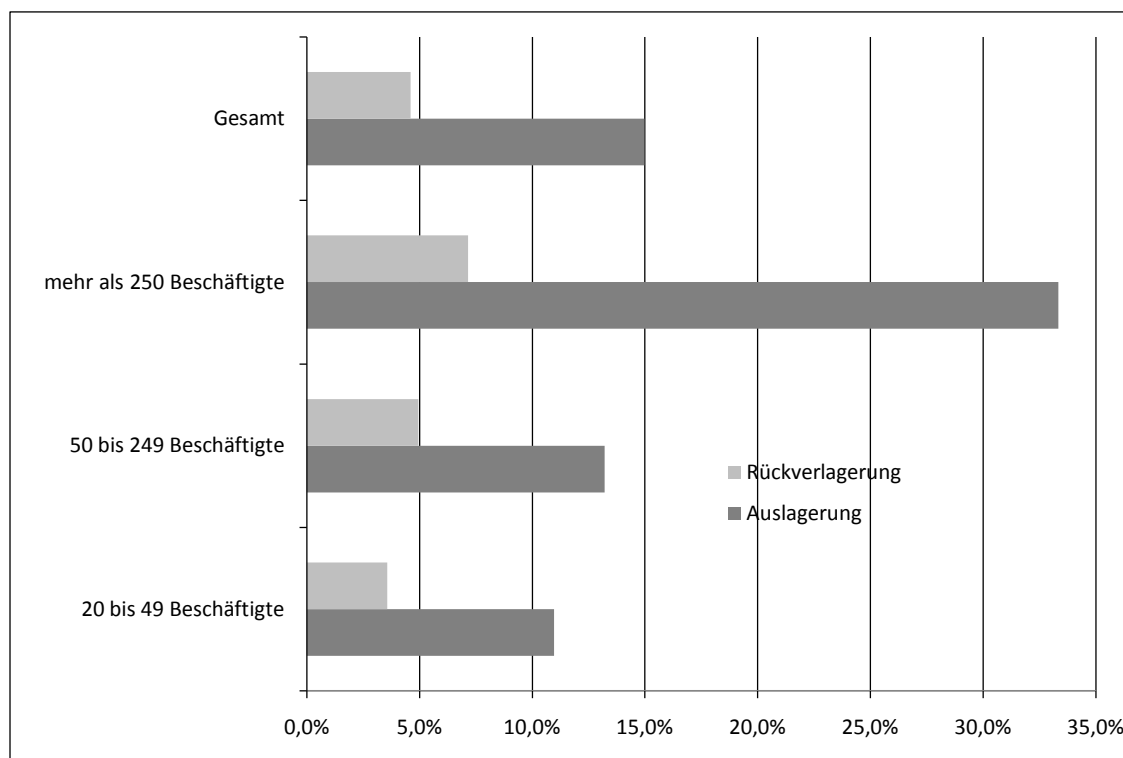
Auf den Plätzen fünf bis sechs der attraktivsten Verlagerungsregionen folgen die alten EU-Länder sowie Nordamerika. Zugelegt mit plus 5 Prozentpunkten seit der letzten Erhebungsrunde hat dabei Nordamerika, da der abgewertete Dollar in der Zwischenzeit günstige Produktions- und Sourcingstrategien in diesem wichtigen Zielmarkt vieler deutscher Betriebe möglich macht. Gleichzeitig haben aber auch Rückverlagerungen aus Nordamerika mit einer Zunahme um 11 Prozentpunkte auf jetzt 14 Prozent sehr deutlich an Bedeutung gewonnen. Dies könnte auf den im Zuge der globalen Wirtschaftskrise sehr frühen Einbruch der USA als bis dahin wichtigstem Absatzmarkt für viele deutsche Produktionsbetriebe zurückzuführen sein. Die alten EU-Länder, die bis 2003 noch die häufigste Herkunftsregion von Rückverlagerungen waren, sind mit inzwischen 9 Prozent Rückverlagerern nicht mehr besonders relevant.

6. Exkurs: Produktionsverlagerungen österreichischer Industriebetriebe im Vergleich

Vor dem Hintergrund der hohen Bedeutung von Internationalisierungsstrategien für eine kleine, offene Volkswirtschaft wie Österreich und der spezifischen geografischen Vorteile des Landes vergleichen wir im Folgenden die Produktionsverlagerungen deutscher und österreichischer Unternehmen. Die Ergebnisse dazu stammen aus der Erhebung „Innovationen in der Produktion“, die für Österreich durch das Austrian Institute of Technology (AIT) in Kooperation mit dem Fraunhofer-ISI organisiert wird. Die Ergebnisse beider Länder sind deshalb uneingeschränkt vergleichbar.

Ein erster Vergleich zeigt, dass österreichische Unternehmen in stärkerem Maße Produktionsaktivitäten ins Ausland verlagern als ihre deutschen Pendanten. Von den 309 befragten Unternehmen haben von 2007 bis Mitte 2009 etwa 15% eine solche Verlagerung vorgenommen. Im Vergleich dazu beträgt der Wert für das deutsche Verarbeitende Gewerbe wie zuvor dargestellt (Abschnitt 3) nur 9%. Dies ist einerseits auf die oben angesprochenen geografischen Vorteile Österreichs zurückzuführen, andererseits möglicherweise ein Zeichen, dass der österreichische Aufholprozess bei Direktinvestitionen im Ausland noch nicht abgeschlossen ist.

Abbildung 7: Auslagerungen und Rückverlagerung von Produktionsaktivitäten österreichischer Betriebe nach Betriebsgröße, 2007 bis Mitte 2009



Quelle: Austrian Institute of Technology, Fraunhofer ISI

Wie in Deutschland sinkt auch in Österreich aktuell der Anteil der Unternehmen, die Produktionsaktivitäten verlagert haben. Die Rückgänge sind wie in Deutschland beträchtlich; während 2007 bis Mitte 2009 etwa 15% der Unternehmen Produktionsaktivitäten ausgelagert haben, betrug dieser Anteil im Zeitraum 2004-2006 noch etwa 26%. Breinbauer et al. (2008) ermittelten in einer Befragung von 65 der 250 größten Industrieunternehmen Österreichs gar, dass zwischen September 2006 und September 2008 fast die Hälfte (47,7%) dieser Unternehmen Produktionskapazitäten an ausländische Standorte verlagert habe. Dieser höhere Vergleichswert ist insbesondere auf die Größenstruktur der Stichprobe zurückzuführen, die einen sehr viel höheren Anteil von Betrieben mit mehr als 1000 Mitarbeitern enthielt, welche strukturell bedingt häufiger im Ausland aktiv sind als kleinere Firmen. Der Vergleich der österreichischen Daten mit den deutschen Befunden legt jedenfalls die Vermutung nahe, dass die österreichische Entwicklung Teil eines gesamteuropäischen Trends ist und Auslagerungen für immer weniger Unternehmen wirtschaftlich vorteilhaft erscheinen. Es lässt sich anhand der Daten allerdings nicht sagen, ob jene Unternehmen, die keine Auslagerungen berichten, bereits wirtschaftliche Aktivitäten im Ausland betreiben.

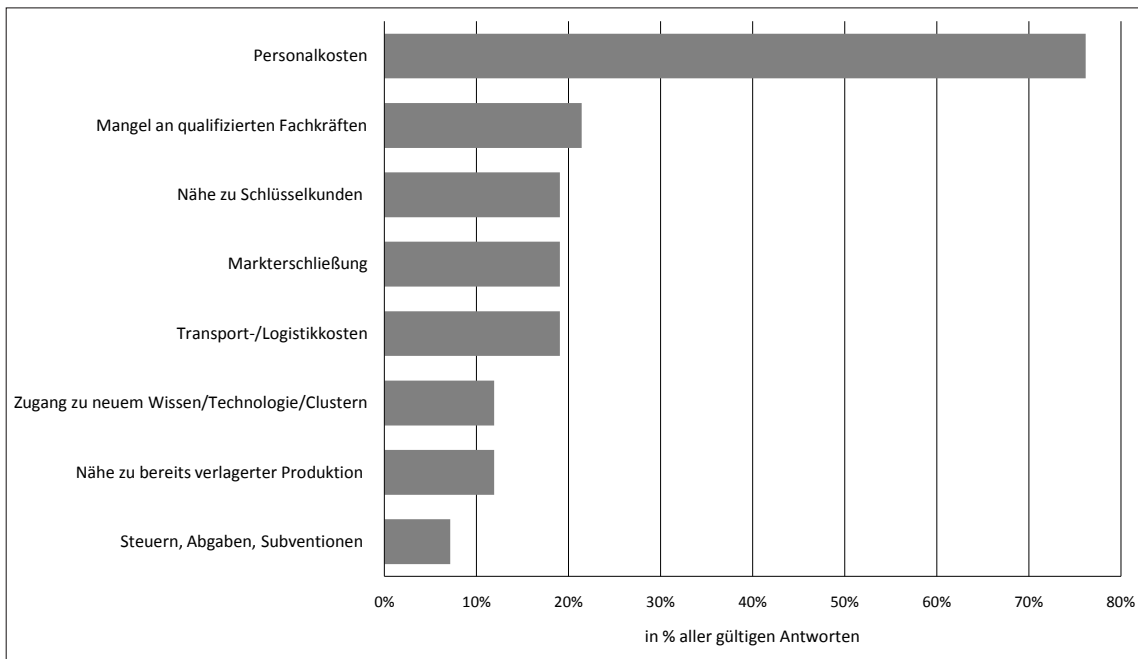
Wie in Deutschland sind die Fahrzeugindustrie, der Maschinenbau und die Erzeuger von Medizin-, Mess- und Steuertechnik auch in Österreich besonders auslagerfreudige Branchen. Wir sehen auch einen deutlichen Zusammenhang zwischen Firmengröße und der Wahrscheinlichkeit einer Auslagerung (Abb. 7). Der Grund dafür liegt einerseits darin, dass größere Unternehmen oft bereits Standorte im Ausland haben, andererseits große Unternehmen über größere

finanzielle Mittel verfügen, um die Kosten der Auslandsinvestition zu finanzieren und mögliche Risiken abzusichern. Österreichische Unternehmen erweisen sich in allen Größenklassen als auslagerfreudiger als deutsche Betriebe.

Ebenso wie die Auslagerungen sind auch Rückverlagerungen in Österreich mit etwa 4,6% der Betriebe relativ häufiger als in Deutschland zu beobachten (Abb. 7), wobei das Verhältnis Auslagerer und Rückverlagerer wie in Deutschland etwa 3:1 beträgt. Der Rückgang der Auslagerungen zwischen den beiden Beobachtungszeiträumen hat nicht zu einer Erhöhung des Anteils von Rückverlagerungen geführt, die etwa das Niveau der letzten Erhebung erreichen.

Wir finden weitere Übereinstimmungen zwischen Deutschland und Österreich bei den Motiven von Auslagerungen (Abb.8). In beiden Ländern sind die Personalkosten der wesentliche Anreiz, Produktionsaktivitäten ins Ausland zu verlagern. Während allerdings in Deutschland expansive Motive (Markterschließung, Nähe zu Schlüsselkunden) an zweiter und dritter Stelle folgen, ist für österreichische Unternehmen die Überwindung von Engpässen bei qualifiziertem Personal der zweitwichtigste Grund für Auslagerungen.

Abbildung 8: Motive für die Auslagerungen von Produktionsaktivitäten österreichischer Betriebe, 2007 bis Mitte 2009



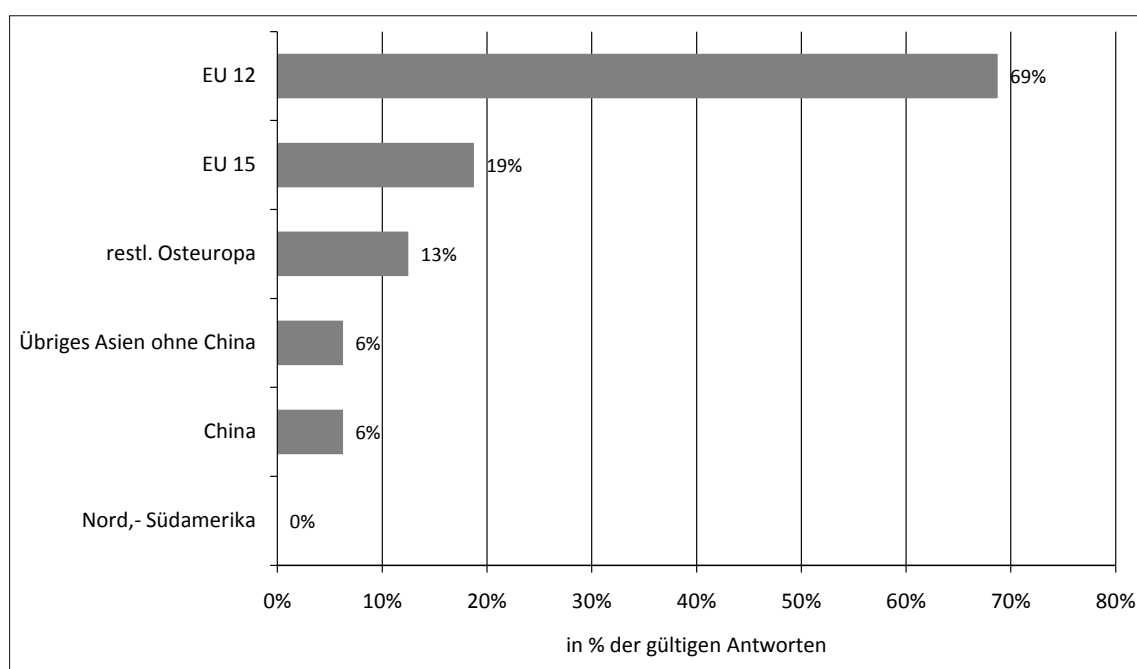
Quelle: Austrian Institute of Technology, Fraunhofer ISI

Steuern und Abgaben sind dagegen auch für die befragten österreichischen Betriebe kein wesentlicher Grund für eine Produktionsauslagerung. Nur 7% der Befragten gaben dieses Argument als Auslagerungsmotiv an. Damit wird der Stellenwert, der diesem Argument in der öffentlichen Diskussion beigemessen wird, durch die Umfrage nicht bestätigt. Ebenso unbedeutend für die Auslagerungsentscheidung von Produktionsaktivitäten ist der Wunsch, am Zielort Zugang zu neuem Wissen zu erlangen, etwa durch Ansiedelung in einem Cluster. Auch finden sich keine

signifikanten Unterschiede zwischen Groß- und Kleinunternehmen hinsichtlich der Gründe für Auslagerungen.

Diesen Motiven entsprechend sind die Mitgliedstaaten der EU in Mittel- und Osteuropa (EU12) die Zielregion Nummer Eins für österreichische Unternehmen. Im Vergleich zu Deutschland verlagert jedoch ein wesentlich größerer Teil der österreichischen Auslagerer in die EU12. Überraschend hoch ist auch der Anteil der EU15 als Zielland für Auslagerungen, wofür als Grund von den Unternehmen der Wunsch nach mehr Kundennähe als vorrangiges Motiv angegeben wurde. Andere osteuropäische Staaten sind eine weitere bedeutende Destination für österreichische Auslagerer.

Abbildung 9: Zielländer von Auslagerungen österreichischer Betriebe, 2007 bis Mitte 2009



Quelle: Austrian Institute of Technology, Fraunhofer ISI

China und andere asiatische Staaten haben als Auslagerungsziele österreichischer Unternehmen im Vergleich zu ihren deutschen Pendanten hingegen nur eine untergeordnete Bedeutung. Hier unterscheidet sich Österreich deutlich von Deutschland und auch von der Schweiz, wo asiatische Staaten als Zielländer einen wesentlich höheren Stellenwert einnehmen. Darin spiegeln sich spezifische Vorteile österreichischer Unternehmen wider, die in der geografischen Nähe und der Erfahrung aus langjährigen Wirtschaftsbeziehungen mit Mittel- und Osteuropa liegen. Zudem muss berücksichtigt werden, dass viele österreichische multinationale Unternehmen erst am Anfang ihrer Internationalisierung stehen und sich noch nicht in global agierende Unternehmen entwickelt haben, wie sie in Deutschland und der Schweiz häufiger anzutreffen sind.

7. Fazit

Wie unsere Analysen zeigen konnten, hat sich das Verlagerungsverhalten der deutschen Industrie im Zuge der Krise signifikant geändert. Produktionsverlagerungen ins Ausland sind in der deutschen Industrie auf den niedrigsten Stand seit 15 Jahren gesunken. Gleichzeitig blieb das Niveau der Rückverlagerungen an den deutschen Standort stabil. In der Zwischenzeit kommt damit auf jeden dritten Verlagerer ein Rückverlagerer. Hauptgrund für Rückverlagerungen sind Qualitätsprobleme, an Relevanz gewonnen haben die Lohndynamik sowie die mangelnde Verfügbarkeit und Fluktuation qualifizierter Fachkräfte im Zielland. An Attraktivität eingebüßt haben die neuen EU-Mitgliedsländer. Produktionsverlagerungen dorthin haben merklich ab-, Rückverlagerungen zugenommen. Dagegen haben China und das restliche Asien als Verlagerungsziel weiter zugelegt – wenngleich auch Rückverlagerungen von dort inzwischen ein messbares Phänomen sind.

Die Hauptbotschaft ist für den Industriestandort Deutschland also zunächst einmal positiv. In der aktuellen Wirtschaftskrise scheinen die Unternehmen vorrangig bestrebt zu sein, ihre Kapazitäten an bestehenden Standorten zusammenzuhalten. Dies ist sicherlich auch darin begründet, dass Kapazitäten an manchen Auslandsstandorten flexibler abgebaut werden können als hierzulande. Die Bereitschaft dazu ist dann umso höher, wenn in manchen, vor der Krise boomenden Auslandsmärkten wie den USA oder den neuen mittel- und osteuropäischen EU-Mitgliedsländern, die Nachfrage teilweise dramatisch zurückgeht und Kapazitäten nicht mehr ausgelastet werden können.

Der Vergleich der Produktionsverlagerungen deutscher und österreichischer Betriebe zeigt in vielen Punkten Übereinstimmungen zwischen beiden Ländern. Der Anteil von Betrieben mit Verlagerungen ist allerdings in Österreich höher als in Deutschland und der Mangel an qualifiziertem Personal ist für österreichische Betriebe häufiger ein bestimmendes Motiv für die Verlagerungsentscheidung. Bei den Zielländern zeigen österreichische Firmen eine deutliche Präferenz für Mittel- und Osteuropa, während Asien als Zielland für Verlagerungen eine weit weniger bedeutende Rolle als für deutsche Betriebe spielt. Die Ergebnisse spiegeln einerseits die spezifischen Vorteile österreichischer Betriebe wie geografische Nähe zu und langjährige Erfahrung mit Mittel- und Osteuropa wider. Andererseits sind viele österreichische Unternehmen erst seit kurzer Zeit international präsent und haben sich erst in dieser Zeit zu „regionalen“ Multinationals entwickeln können.

Aus den vorliegenden Ergebnissen sollte insgesamt nicht der Schluss gezogen werden, dass Produktionsverlagerungen ins Ausland von nun an eine abnehmende Relevanz haben oder gar zum Stillstand kommen, da alles „Verlagerbare“ bereits verlagert wurde. Die Balancierung der internationalen Arbeitsteilung ist ein dynamischer Prozess unter Berücksichtigung von lokalen und globalen Wachstums- und Innovationspotenzialen. Aus früheren Analysen ist bekannt, dass Unternehmen vorrangig reife Produkte mit standardisierten Prozessen aus Kostengründen in Niedriglohnländer verlagern. Doch Produkte und Prozesse, die heute noch innovativ sind und flexibel mit viel Know-how gesteuert werden müssen, sind in drei bis fünf Jahren bereits Standard und ggf. „reif“ für die Verlagerung zur Erschließung weiterer Effizienzpotenziale. In einer solchen dynamischen Betrachtung wird das Phänomen der Produktionsverlagerung sicherlich nie zum Stillstand kommen. Gerade im Aufschwung nach der Krise, wenn die inländischen Ka-

pazitäten wieder ausgelastet sind, werden die Unternehmen evtl. wieder vermehrt versuchen, Kosteneinsparpotenziale im Ausland zu realisieren. Es bleibt aber zu hoffen, dass sie die Lehren aus zu risikoreichen, rein kostengetriebenen Verlagerungen der Vergangenheit gezogen haben, bei denen wesentliche qualitative Wettbewerbsfaktoren wie Qualität und Flexibilität nicht ausreichend beachtet wurden – denn Rückverlagerungen kosten im wahrsten Sinne des Wortes „doppelt“.

Literatur

- Abele, E. / Kluge, J. / Näher, U. (Hrsg.) (2006): Handbuch Globale Produktion, München, Wien.
- Ahlers, E. / Öz, F. / Ziegler, A. (2007): Standortverlagerung in Deutschland – einige empirische und politische Befunde, Düsseldorf.
- Anderson, V. / Graham, S. / Lawrence, P. (1998): Learning to internationalize. In: *Journal of Management Development*, Vol 17 No 7, pp. 492-502.
- Ayal, I. / Zif, J. (1979): Market expansion strategies in multinational marketing. In: *Journal of Marketing*, 43, S. 84-94.
- Barba Navaretti, G. / Falzoni, A.M. (2004): Home Country Effects of Foreign Direct Investment. In: Barba Navaretti G. / Venables A.J. (eds.): *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton University Press, Princeton/Oxford, S. 217-239.
- Bassen, A. / Behnam, M. / Gilbert, D.U. (2001): Internationalisierung des Mittelstands. Ergebnisse einer empirischen Studie zum Internationalisierungsverhalten deutscher mittelständischer Unternehmen. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Jg. 71, Heft 4, S. 413-432.
- Berger, R. / WZL (2004): Global Footprint Design. Die Spielregeln der internationalen Wertschöpfung beherrschen. Roland Berger und WZL, München, Aachen.
- Breinbauer, A. / Haslehner, F. / Wala, T. (2008): Internationale Produktionsverlagerungen österreichischer Industrieunternehmen. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, Fachhochschule des bfi Wien.
- Buckley, P.J. / Casson, M. (1976): *The Future of the Multinational Enterprise*, London.
- Caves, R.E. (1982): *Multinational Enterprise and Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- DIHK (Hrsg.) (2003): *Produktionsverlagerung als Element der Globalisierungsstrategie von Unternehmen. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung*. Deutscher Industrie- und Handelskammertag, Berlin.
- DIHK (Hrsg.) (2005): *Going International. Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft*. Deutscher Industrie- und Handelskammertag, Berlin.

- Dunning, J.H. (1980): Towards an eclectic theory of international production: some empirical tests. In: *Journal of International Business Studies*, 11 (1), S. 9-31.
- Dunning, J.H. (1988): *Explaining International Production*, Harper Collins, London.
- Eenennaam, F. van / Brouthers, K. (1996): Global Relocation: High Hopes and Big Risks! In: *Long Range Planning* 29(1), S. 84-93.
- Ferdows, K. (1997): Making the most of foreign factories. In: *Harvard Business Review*, 75(2), S. 73-88.
- Fillis, I. (2001): Small firm internationalisation: an investigative survey and future research directions. In: *Management Decision*, 39/9, S. 767-783.
- Hummel, B. (1997): *Internationale Standortentscheidung*, Freiburg.
- Kappler, E. / Rehkugler, H. (1991): Konstitutive Entscheidungen. In: Heinen, E. (Hrsg.), *Industriebetriebslehre – Entscheidungen im Industriebetrieb*. 9. Aufl., Wiesbaden, S. 73-240.
- Kinkel, S. (Hrsg) (2004): *Erfolgsfaktor Standortplanung. In- und ausländische Standorte richtig bewerten*. Berlin, Heidelberg, New York.
- Kinkel, S. / Lay, G. (2004): Motive, strategische Passfähigkeit und Produktivitätseffekte des Aufbaus ausländischer Produktionsstandorte: Ergebnisse einer repräsentativen Erhebung bei 1630 Betrieben des deutschen Verarbeitenden Gewerbes. In: *ZfB Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 74 (5), S. 415-440.
- Kinkel, S. / Lay, G. / Maloca, S. (2004): *Produktionsverlagerungen ins Ausland und Rückverlagerungen*. Bericht zum BMF-Forschungsauftrag Nr. 8/04, Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung (Hrsg.), Karlsruhe.
- Kinkel, S. / Maloca, S. / Jäger, A. (2009): *Produktions- und FuE-Verlagerungen ins Ausland – Verbreitung, Motive und strategische Implikationen für das deutsche Verarbeitende Gewerbe*. Fraunhofer IRB Verlag, ISI-Schriftenreihe Innovationspotenziale, Karlsruhe.
- Lipsey, R.E. (2002): *Home and Host Country Effects of FDI*. NBER Working Paper No. 9293, Cambridge/MA.
- Mattes, A. / Strotmann, H. (2005): *Ausmaß und Bestimmungsgründe des Offshoring in die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer der EU*. IAW-Kurzbericht 5/2005, Tübingen.
- Mucchielli, J.-L. / Saucier, P. (1997): European industrial relocations in low-wage countries: policy and theory debates. In: Buckley, P.J. / Mucchielli, J.-L. (eds.); *Multinational Firms and International Relocation*. Cheltenham/UK, S. 5-33.
- OECD (2005): *International Direct Investment Statistics Yearbook: 1992-2003*. 2004 Edition, Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.
- Pennings, E. / Sleuwaegen, L. (1997): International relocation: firm and industry determinants. In: *Economics Letters* 67, S. 179-186.

Pleitner, H.J. (1998): KMU vor dem Hintergrund der Internationalisierung. In: *io Management* 67(3), S. 66-69.

Porter, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. Harvard Business School, London.

Porter, M. E. (1999): Unternehmen können von regionaler Vernetzung profitieren. In: *Harvard Business Manager* 20(3), S. 51-63.

Römer, C. (2007): *Offshoring – Wie viele Jobs gehen ins Ausland? Auslandsinvestitionen, Produktionsverlagerungen und Arbeitsplatzeffekte*, IW, Köln.

Schulte, A. (2002): *Das Phänomen der Rückverlagerung, Internationale Standortentscheidungen kleiner und mittlerer Unternehmen*. Gabler, Wiesbaden.

Wildemann, H. (2005): *Unternehmensstandort Deutschland. Wege zu einer wettbewerbsfähigen Wertschöpfungsgestaltung*, München.

Österreichs Attraktivität als Standort für Headquarter-Funktionen



Mag.ª Susanne Sieber
Institut für Wirtschaftsforschung
(WIFO)

Abstract

Der Schwerpunkt der FIW-Studie ist – primär auf Basis eines Fragebogens – die Ermittlung der Attraktivität Österreichs als Standort für Headquarter-Funktionen von international orientierten Unternehmen. Analysiert werden Unterschiede und Gemeinsamkeiten in den Bestimmungsgründen von Standortentscheidungen, in der Wertung der tatsächlichen Attraktivität des Standorts Österreich sowie in der Beschäftigungsentwicklung von drei Unternehmenstypen: ausländische multinationale Unternehmen (MNU) mit Headquarter-Funktionen (HQ-F) in Österreich, ausländische MNU ohne HQ-F in Österreich und österreichische MNU. Alle drei Typen geben eine steigende Beschäftigungsentwicklung an. Jedoch nennen MNU mit Headquarter-Funktionen öfters eine Beschäftigungssteigerung, dies untermauert die Bedeutung von HQ-F am Standort Österreich. Als wichtige Standortkriterien für die Ausübung von internationalen HQ-F am Standort Österreich werden die „Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal“ sowie das „Ausbildungsniveau“ genannt. Regional überwiegen bei HQ-F in Österreich die weltweite Ausübung und die Ausübung für die 10 neuen EU-Mitgliedstaaten, bzw. für die restlichen osteuropäischen Länder. Weiters deuten die Ergebnisse der Unternehmensbefragung darauf hin, dass die Einführung der Gruppenbesteuerung im Jahr 2005 zur Absicherung des Headquarter-Standorts beigetragen hat. Aufgabe einer zukunftsorientierten Wirtschaftspolitik ist es, weitere Verbesserungen im Bereich der besonders wichtigen Standortkriterien „Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal“ sowie „Ausbildungsniveau“ voranzutreiben. Um die Wettbewerbsfähigkeit des Headquarter-Standorts Österreich auch für die Zukunft zu sichern, sollten neue Wettbewerbsvorteile beispielsweise durch die Unterstützung der Ansiedelung von F&E-Funktionen in Österreich aufgebaut werden, noch bevor die bestehenden Vorteile aufgrund der Nähe zu Osteuropa verblasen.

The main focus of the FIW Study is to assess Austria's attractiveness as a location for headquarter-functions; the work is based mainly on a questionnaire. It analyses whether there are differences or similarities in the determinants of location decisions, in the assessment of the actual attractiveness as well as in employment developments of three different types of enterprises: foreign dominated multinational enterprises (MNE) with headquarter-functions in Austria, foreign dominated multinational enterprises without headquarter-functions in Austria and Austrian multinational enterprises. All three types of enterprises report more often an increase in employment than a decrease over the last 10 years. However, multinational enterprises with headquarter-functions mention relatively more often an employment increase than enterprises without headquarter-functions; this result supports the idea of a positive headquarter-effect. The "availability of highly-skilled human resources" and the "skill level" are mentioned as important location factors for headquarter-functions. Within the group of Austrian MNE the main regional focus is on worldwide competence, within the group of foreign dominated multinational enterprises with headquarter-functions in Austria the main regional focus is to be responsible for the ten new EU member states as well as for the other Eastern European countries. An additional result of the questionnaire is that it seems that the introduction of the Austrian „Gruppenbesteuerung“ (group taxation) safeguarded existing Headquarters. A future-orientated economic policy should focus on a further improvement of important location characteristics for headquarter-functions like the "availability of highly-skilled human resources" or the "qualification level". Another suggestion to

economic policy would be to promote R&D functions in Austria in order to further increase the competitive advantage of Austria as a Headquarter-location before other advantages – like the geographical proximity to Eastern Europe – diminish.

1. Einleitung

Der folgende Artikel ist eine Kurzfassung der Ergebnisse der FIW-Studie „Österreichs Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen sowie als Standort für Headquarter-Funktionen“ (Sieber, 2008). Der analytische und wirtschaftspolitische Schwerpunkt dieser Arbeit liegt – primär auf Basis eines Fragebogens – in der Ermittlung der Attraktivität Österreichs als Standort für Headquarter-Funktionen von international orientierten Unternehmen. Wir analysieren Unterschiede und Gemeinsamkeiten nach verschiedenen Unternehmensgruppen in den Bestimmungsgründen von Standortentscheidungen, in der Wertung der tatsächlichen Attraktivität des Standorts Österreich. Im Brennpunkt des wirtschaftspolitischen Interesses steht die Beschäftigungsentwicklung in drei Gruppen international tätiger Unternehmen: in ausländischen multinationalen Unternehmen (MNU) mit Headquarter-Funktionen in Österreich, in solchen ohne Headquarter-Funktionen sowie in österreichischen MNU.

Die Studie gibt Aufschlüsse, ob die Tendenzen, die sich heute zeigen, bei weiterer Integration gleich bleiben oder sich durch den Aufholprozess der Erweiterungsländer verschlechtern könnten. Die Informationen wurden vorwiegend durch eine Unternehmensbefragung unter in Österreich agierenden multinationalen Unternehmen ermittelt. Die Daten sind daher nur für diesen Kreis repräsentativ, es gibt keine Gegenstichprobe nicht international tätiger Unternehmen. Diese Umfrage des Jahres 2007 ist mit einer Befragung aus dem Jahr 2004 (Knoll, 2004) vergleichbar. Tendenzen für die Gesamtindustrie müssen aus der amtlichen Statistik genommen werden.

2. Wichtigste Ergebnisse

Positiver Beschäftigungstrend, unterschiedlich nach Unternehmenstyp

Alle drei Gruppen international orientierter Unternehmen (inländische MNU und ausländische MNU mit und ohne HQ-F) geben eine positive Beschäftigungsentwicklung an. Dies ist ein beachtliches Ergebnis, da die Beschäftigung in der Gesamtindustrie in den letzten 10 Jahren praktisch konstant war, und auch die gesamtwirtschaftliche Beschäftigung um kaum 1% p. a. gewachsen ist.

Internationale MNU ohne HQ-F melden in 49% der Fälle eine Beschäftigungssteigerung (und in 38% einen Rückgang). Ausländische MNU mit HQ-F in Österreich nennen öfters eine Beschäftigungssteigerung – nämlich in 64% der Fälle (und nur in 25% einen Rückgang). Am günstigsten sind die Ergebnisse für österreichische Konzerne, hier melden 79% eine steigende und nur 5% eine sinkende Beschäftigungsentwicklung. Der Unterschied der letzten Gruppe ist signifikant, sowohl im Vergleich zu den ausländischen MNU mit HQ-F, als auch zu jenen ohne HQ-F.

Standortkriterien und ihre Qualität in Österreich

Die wichtigsten Standortkriterien für die Ausübung von internationalen HQ-F am Standort Österreich sind die „Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal“ sowie das „Ausbildungsniveau“. Dieses Ergebnis erhält man unabhängig davon, ob Tochterunternehmen ausländischer MNU oder österreichische Konzernsitze befragt werden. Bezüglich der Frage nach der Qualität von Standortkriterien erhielten neben den weichen Faktoren wie „Rechtssicherheit“, „Lebensqualität“ oder „Image des Standorts“ auch der wichtige Standortfaktor „Ausbildungsniveau“ sowie die „Verfügbarkeit spezialisierter Dienstleister“ die besten Bewertungen. Weniger gut wurden die „Flexibilität des Arbeitsmarktes“ und „Arbeitskosten“ eingeschätzt. Bei Tochterunternehmen von internationalen MNU mit HQ-F am Standort Österreich erhalten die „geographische Nähe“ oder die „Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal“ im Vergleich zu österreichischen Konzernsitzen eine bessere Bewertung. Im Vergleich zur Unternehmensbefragung 2004 (Knoll, 2004) wurde eine Verbesserung in der Bewertung insbesondere der beiden Standortfaktoren „Unternehmensbesteuerung“ sowie „bürokratischer Aufwand zur Errichtung einer Zentrale“ sichtbar.

Der Fragenkomplex zur Gruppenbesteuerung ergab, dass gut ein Viertel der befragten international-orientierten Unternehmen die Gruppenbesteuerung bereits in Anspruch genommen hat. Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung deuten darauf hin, dass die Einführung der Gruppenbesteuerung 2005 zur Absicherung des Headquarter-Standorts und zu einigen Neugründungen von internationalen HQ-F beigetragen hat.

Österreichische MNU haben Weltfokus, internationale MNU fokussieren auf neue EU-Mitgliedsländer

Weiters zeigten die Auswertungen, dass in der Ausübung von internationalen HQ-F am Standort Österreich zwei regionale Schwerpunkte dominieren. HQ-F werden entweder weltweit ausgeübt, oder es dominiert die Region der 10 neuen EUMitgliedstaaten, gefolgt von den restlichen osteuropäischen Ländern. In den regionalen Zuständigkeiten ergeben sich jedoch deutliche Unterschiede zwischen österreichischen Multis und den Töchtern ausländischer Konzerne, welche HQ-F am Standort Österreich ausüben. In der ersten Gruppe überwiegt die Zahl der weltweiten Kompetenzen, während in der zweiten Gruppe stark die Ausübung von HQ-F für die beiden Regionen der 10 neuen EUMitgliedstaaten sowie der restlichen osteuropäischen Länder dominiert. Für das Ziel der Errichtung oder Stärkung von internationalen HQ-F am Standort Österreich ist somit Osteuropa die zentrale Region.

Headquarter-Funktionen verschieden nach Unternehmenstypen

Auch bei der funktionalen Dimension lassen sich Unterschiede zwischen Töchtern ausländischer Konzerne und österreichischen MNU ausfindig machen. Bei Unternehmen, welche gleichzeitig den Hauptsitz repräsentieren (österreichische MNU), dominieren „strategische Planung“ und Finanzfunktionen, wie „Finanzierung und Investitionsplanung“. Die Ausübung von „F&E“ wird ebenfalls relativ häufig genannt. Bei HQ-F von ausländisch dominierten MNU sticht „Rechnungs-

wesen und Controlling“ hervor, die Ausübung von „F&E“ wird jedoch deutlich seltener genannt. Im Vergleich zur Befragung 2004 (Knoll, 2004) ist für keinen Funktionsbereich ein Rückgang der relativen Häufigkeit festzustellen, wenn auch beispielsweise der Bereich „F&E“ eine nur geringe Steigerung der genannten relativen Häufigkeiten aufweist.

Ausbau dominiert vor Abbau in der Vergangenheit

Die Angaben zu den Veränderungen von internationalen HQ-F in den letzten 10 Jahren sind in Summe positiv. Der Aufbau oder Ausbau wird deutlich öfter genannt als die Reduktion oder der gänzliche Entfall. Dies gilt unabhängig davon, für welche Region internationale HQ-F ausgeübt wurden. Jedoch ist der Anteil der Nennung von Reduktionen oder des Entfalls von HQ-F im Verhältnis zur Gesamtzahl der genannten Veränderungen in den Regionen Osteuropas etwas höher (aber noch immer geringer als die Zahl der Unternehmen mit Aufbau und Ausbau). Für Konzernsitze in Österreich waren Verlagerungen von internationalen HQ-F in der Vergangenheit kein Thema, der Fokus ist hier auf Tochterunternehmen ausländischer Konzerne zu legen. Die häufigsten Gründe für die Verlagerung von HQ-F waren die Aufwertung von lokalen Niederlassungen, die Zentralisierung von HQ-F oder die Reorganisation des Unternehmens nach Fusionen oder Übernahmen.

Speziell bezüglich der Auswirkungen der EU-Osterweiterung machte die Unternehmensbefragung keine auffallenden Verlagerungstendenzen von HQ-F sichtbar, allerdings sind diese Ergebnisse aufgrund der geringen Fallzahl als kasuistisch zu betrachten.

Pessimismus für Zukunft unbegründet

Bezüglich der Entwicklung von internationalen HQ-F am Standort Österreich sind generell noch keine großen zukünftigen Veränderungen aus den Ergebnissen ablesbar, nur ein Viertel der antwortenden Unternehmen gibt an, Veränderungen zu planen. Allerdings zeigt sich ein deutlicher Unterschied zwischen österreichischen Konzernsitzen und Töchtern ausländisch dominierter Konzerne mit HQ-F am Standort Österreich. Während die erste Gruppe nur den Auf- oder Ausbau von HQ-F – meist mit weltweiten Kompetenzen – plant, wird in der zweiten Gruppe häufiger auch eine Reduktion oder ein Entfall genannt. Bezüglich der wichtigen Osteuropakompetenzen überwiegt jedoch weiterhin noch die Zahl des Auf- oder Ausbaus mit 57% aller Antworten gegenüber der Reduktion oder dem gänzlichen Auflösen von HQ-F (43%). Auch diese Ergebnisse sind aufgrund der geringen Fallzahl ebenfalls als Einzelfälle zu betrachten.

3. Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Headquarter-Effekt noch stärker ausbauen

Der Beleg eines positiven Headquarter-Effekts – besonders für die Beschäftigtenentwicklung – untermauert die Bedeutung der Ausübung von internationalen HQ-F am Standort Österreich. Somit sollte die Schaffung von günstigen Rahmenbedingungen für solche HQ-F, unabhängig davon, ob sie von Töchtern ausländisch dominierter Unternehmen oder von österreichischen Konzernsitzen ausgeübt werden, Priorität in der Wirtschaftspolitik haben.

Änderungen der Unternehmens- und Gruppenbesteuerung waren hilfreich

Die Anstrengungen der Wirtschaftspolitik der letzten Jahre, wie beispielsweise die Senkung der Körperschaftsteuer 2005 (Breuss, Schratzenstaller, 2004) sowie die Anstrengungen zur Reduktion des Verwaltungsaufwands für Unternehmen, sind von diesen durch eine deutlich bessere Beurteilung von Standortfaktoren wie „Unternehmensbesteuerung“ oder „bürokratischer Aufwand zur Errichtung einer Zentrale“ begrüßt und anerkannt worden. Die Einführung der Gruppenbesteuerung dürfte zu dem von der Wirtschaftspolitik gewünschten Effekt der Absicherung des Headquarter-Standorts beigetragen haben.

Ausbildung hat Priorität für alle Unternehmenstypen

Bezüglich der Wichtigkeit von Standortkriterien für die Ausübung von internationalen HQ-F am Standort Österreich ergeben sich wenige Unterschiede in der Beurteilung von Tochterunternehmen ausländischer MNU oder der Bewertung von österreichischen Konzernsitzen. Einheitlicher Tenor von beiden untersuchten Unternehmensgruppen war die besondere Wichtigkeit der „Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal“ sowie des „Ausbildungsniveaus“. Hier ist es Aufgabe einer zukunftsorientierten Wirtschaftspolitik – insbesondere für ein Hochlohnland wie Österreich (Aiginger, 2008) – weitere Verbesserungen in diesem Bereich voranzutreiben.

Forschung und Entwicklung, Innovation, Verknüpfung mit Ausbildungseinrichtungen, Verkehrsverbindungen sichern zukünftige Erfolge

Obwohl noch keine großen zukünftigen Verlagerungstendenzen sichtbar sind – es überwiegt die Zahl des genannten Auf- oder Ausbaus gegenüber jener der Reduktion oder gänzlichen Auflassung von HQ-F –, sollte die Wirtschaftspolitik immer vergangene Erfolge durch zukunftsorientierte Anstrengungen absichern und ausbauen. Denn die relativ gute Ist-Position schützt nicht davor, dass auch in Zukunft die Position zwischen globalen HQ und lokalen Gesellschaften weiter hinterfragt werden wird. Wenn der Vorteil der günstigen Startposition und der Marktnähe zu Osteuropa in Zukunft weniger wiegt, werden internationale MNU zunehmend mehr HQ-F in den mittel- und osteuropäischen Ländern ausüben, deshalb müssen höherwertige Standort-

vorteile dies wettmachen. Eine funktionale Spezialisierung wird wichtiger für die Wahl von Kompetenz- und Regionalzentren.

Ein neuer Wettbewerbsvorteil könnte z. B. durch die Unterstützung der Ansiedelung von F&E-Funktionen in Österreich, nicht nur für heimische, sondern auch für ausländisch dominierte MNU, geschaffen werden. Wichtige Rahmenbedingungen dafür sind die Verfügbarkeit von Humankapital, ein gutes Netzwerk von Universitäten und Forschungseinrichtungen, aber auch gute internationale Personenverkehrsverbindungen. Ein verstärkter Fokus der Wirtschaftspolitik auf diese Bereiche könnte die Wettbewerbsfähigkeit des Headquarter-Standorts Österreich auch für die Zukunft sichern.

Literaturhinweis

Aiginger, K. (2008): Herausforderungen für Österreichs Außenwirtschaft im nächsten Jahrzehnt. In: Das österreichische Außenwirtschaftsleitbild. Globalisierung gestalten – Erfolg durch Offenheit und Innovation. BMWF.

Breuss, F. / Schratzenstaller, M. (2004): Unternehmenssteuerwettbewerb und internationale Direktinvestitionen. WIFO-Monatsberichte, Heft 8/2004.

Knoll, N. (2004): International orientierte Unternehmen in Österreich. Rahmenbedingungen für Steuerungsfunktionen und Forschungskompetenz. Wien: WIFO-Studie, April 2004.

Sieber, S. (2008): Österreichs Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen sowie als Standort für Headquarters-Funktionen. FIW-Studie Nr. 021.

Weiterführende Literatur [Entnommen aus der Langfassung der FIW-Studie (Sieber, 2008)]

ABA, „ABA durchbricht Schallmauer: 2007 über 200 internationale Ansiedlungsprojekte“, Presstext, 21. Jänner 2008.

Aiginger, K. / Peneder, M.(1997): Qualität und Defizite des Industriestandorts Österreich, Wien: WIFO-Studie.

BCG (Boston Consulting Group) (2008): Hoofkantoren een hoofdzaak – Tijd voor industriepoliek nieuwe stijl.

Berger, R. (2007A): CEE Headquarters: Effectively managing a fragmented growth region – Summary“, Präsentation, November 2007.

Berger, R. (2007B): Wie Unternehmen ihre Osteuropageschäfte managen. Presstext, 9. November 2007.

Böheim, M. / Friesenbichler, K. / Sieber, S. (2006): Wettbewerb und Regulierung. In: Aiginger, K. / Tichy, G. / Walterskirchen, E. (Projektleitung und Koordination), Teilstudie 19, WIFO Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation. Wien: WIFO.

Dunning, J. (1993): Introduction: the Nature of Transnational Corporations and their Activities. In: United Nations Library on Transnational Corporations, Vol. 1: The Theory of Transnational Corporations. London: Routledge.

Guger, A. / Leoni, Th. (2007): Internationale Lohnstückkostenposition 2006 verbessert. WIFO-Monatsberichte, Heft 10/2007.

Hahn, F. / Palme, G. / Pfaffermayr, M. (1999): Bedeutung und Funktion von multinationalen Unternehmenszentralen für den Wirtschaftsstandort Österreich. WIFO-Studie, November 1999.

Industriellenvereinigung (2006): Leading Competence Units – Knotenpunkte der österreichischen Wirtschaft; IV-Strategie für Leitbetriebe in Österreich. März 2006.

Mayerhofer, P. (2003): Zweiter Bericht zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Wiens. Wien: WIFO-Studie, Juli 2003.

Palme, G. / Peneder, M.(1998): Wirtschaftsstandort Oberösterreich: Ergebnisse einer Unternehmensbefragung. Wien: WIFO-Studie.

Pfaffermayr, M., Standortindikatoren Österreich (1999): Jahresbericht 1996/97. WIFO-Studie im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten, Jänner 1999.

Stankovsky, J. / Wolfmayr-Schnitzer, Y.(1996): Österreich als Standort für Ostzentralen. WIFO-Studie, Februar 1996.

Wolfmayr, Y. (Koord.) / Kratena, K. / Mayerhofer, P. / Stankovsky, J. (2006): Exporte von Waren und Dienstleistungen stärken die Nachfrage. In: Aiginger, K. / Tichy, G. / Walterskirchen, E. (Projektleitung und Koordination), Teilstudie 13, WIFO-Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation. Wien: WIFO.

Regionale Arbeitslosigkeit in der „Großen Rezession“: Entwicklung und räumliche Disparitäten am Beispiel Österreichs



Mag. Christian Reiner
Universität Salzburg Arbeitsgruppe Wirtschaftsgeographie

Abstract

Die „Große Rezession“ hat zu einem negativen Wachstum und einem Anstieg der Arbeitslosigkeit in vielen Staaten der Welt geführt. Der Beitrag stellt die regional differenzierte Krisendynamik anhand von Arbeitslosenquoten auf unterschiedlichen räumlichen Aggregationsniveaus am Beispiel Österreichs dar. Diese Entwicklungen werden vor dem Hintergrund von langfristig persistenten interregionalen Arbeitslosendifferenzialen reflektiert. Unter Anwendung eines einfachen, regional formulierten keynesianischen Modells wird versucht, die unterschiedliche Entwicklung verschiedener, ökonomisch-strukturell definierter Raumtypen zu erklären. Es zeigt sich, dass eine einbrechende Exportnachfrage der zentrale Transmissionsmechanismus der Krise war. Exportorientierte Industrieregionen waren daher besonders stark von der Krise betroffen. Gleichzeitig führte die Krise nur zu geringfügigen Veränderungen hinsichtlich der langfristigen regionalen Disparitätsmuster der Arbeitslosigkeit. Als regionalpolitische Implikation wird abschließend der Zielkonflikt zwischen Stabilitätsziel und Wachstumsziel thematisiert.



Dr. Lukas Lengauer
Universität Salzburg Arbeitsgruppe Wirtschaftsgeographie

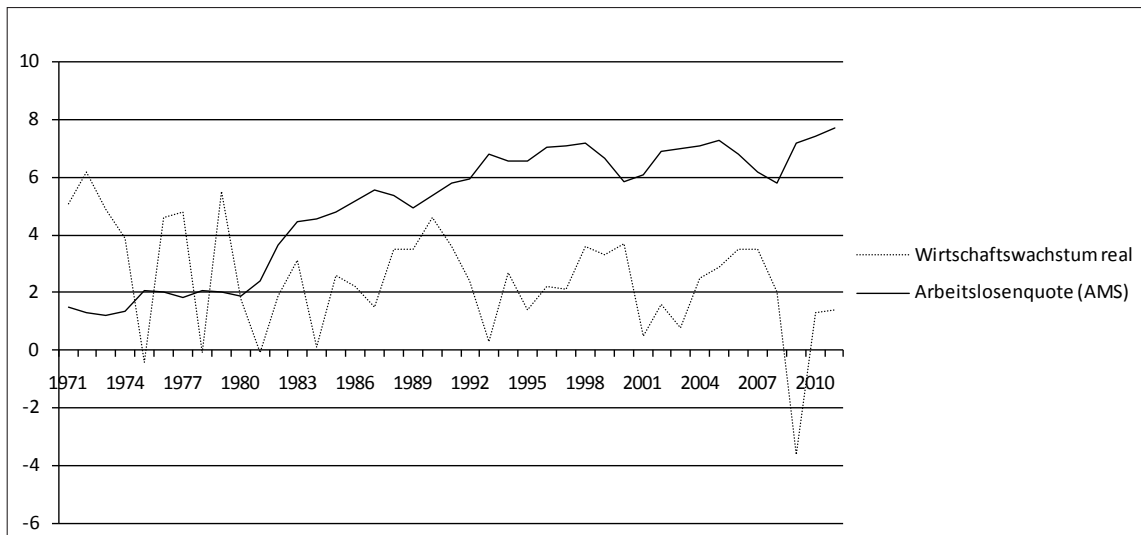
The “Great Recession” has caused negative growth and increasing unemployment rates in many states of the world. This article focuses on the spatially differentiated effects of the recession on different regions in Austria. These evolutions are reflected against the background of the general trends of rising unemployment rates and persistent interregional disparities in joblessness. Application of a simple Keynesian model to explain the regionally different responses to the crisis reveals the crucial importance of export demand: Export oriented industrial regions suffered the severest downturns, whereas more consumption dependent economies were – at least until the end of 2009 – facing only a modest negative effect of the current economic crisis. However, there is no sign that the crisis might induce a reshaping of the more fundamental relations and positions of the Austrian regions within the interregional hierarchy of unemployment or economic growth. The article concludes by addressing the apparent trade-off in regional economic policy between the goals of maximizing regional growth on the one hand, and stabilising regional economic growth performance on the other, i.e. to increase the resilience of regional economies in the boom and bust cycle of capitalist development.

1. Einleitung

Die „Große Rezession“ (Paul Krugman), symbolisch markiert durch die Pleite der US-Investmentbank Lehman Brothers im September 2008, ist die schwerste Wirtschaftskrise seit der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre (Aiginger 2009). Ausgehend von den USA breitete sich eine globale Wachstumskrise aus, die über zahlreiche Kanäle schließlich auch die österreichische

Volkswirtschaft erschütterte. Waren die Jahre 2006 bis Mitte 2008 eine Phase der Hochkonjunktur, so drehte die konjunkturelle Entwicklung ab dem IV. Quartal 2008 auch in Österreich Richtung Rezession. Während 2008 noch ein Jahreswachstum von 2% die nationale Arbeitslosenquote auf 5,8% drückte, was zugleich der niedrigste Wert seit 1991 (!) ist, zeigte sich Ende 2009 eine Abnahme der Wirtschaftsleistung um -3,7% und eine Zunahme der Arbeitslosenquote auf 7,2% (Abbildung 1).

Abbildung 1: Wirtschaftswachstum und Arbeitslosigkeit in Österreich 1971-2011



Daten: OECD, WIFO Prognose März 2010

Die politökonomische Verarbeitung der Krise führt zu einer mehrfach ungleichen Betroffenheit unterschiedlicher gesellschaftlicher Gruppen. Erstens wirken umfangreiche öffentliche Finanzspritzen und Garantien für den Finanzsektor, mögliche Erhöhungen von Massensteuern sowie steigende Arbeitslosigkeit bei relativ geringem öffentlichem Mitteleinsatz für zusätzliche diskretionäre Maßnahmen abseits von Bankenrettungspaketen potentiell ungleichheitsverstärkend auf die personelle und funktionelle Einkommensverteilung (Watt 2009). Zweitens kommt es zu einer Neuverteilung von Risiken am Arbeitsmarkt. Mahringer (2009) beschreibt die trotz genereller Zunahme ungleiche Betroffenheit zwischen verschiedenen Gruppen von ArbeitnehmerInnen: Leiharbeitskräfte, ausländische Arbeitskräfte und Jugendliche zählen zu den Verlierern am Arbeitsmarkt, sie sind von überproportional hohen Beschäftigungseinbußen betroffen. Ähnliches gilt zu Beginn der Rezession auch für männliche Arbeitnehmer, während Arbeitnehmerinnen, die überproportional im Dienstleistungssektor beschäftigt sind, erst zeitversetzt von einem höheren Arbeitslosigkeitsrisiko bedroht sind. Drittens ist auch eine räumlich differenzierte Betroffenheit von der Rezession festzustellen. Die wirtschaftspolitische Bedeutsamkeit einer konjunkturellen Perspektive auf regionale Arbeitsmärkte ergibt sich unter anderem aus dem Stabilisierungsziel der Raumwirtschaftspolitik. Demnach sind regionalökonomische Strukturen derart zu gestalten bzw. zu beeinflussen, dass konjunkturelle und strukturelle Krisenanfälligkeiten minimiert werden (Schätzl 1994). Eine Sichtung der arbeitsmarktorientierten regionalökonomischen Literatur zeigt einen klaren Schwerpunkt auf die strukturelle Dimension des Stabilisierungsaspekts; konjunkturelle Phänomene sind selten Gegenstand der einschlägigen Forschung (Martin 1997; Elhorst

2003; Eckey 2008). Angesichts der Tiefe der aktuellen Krise erscheint den Autoren jedoch auch ein an der kurzen Frist orientierter regionaler Ansatz als relevant.

Regionale Arbeitsmarktentwicklungen insbesondere hinsichtlich der Arbeitslosenquote stehen im Mittelpunkt des Beitrags. Es werden länger- und kurzfristige Trends hinsichtlich Arbeitslosigkeit und deren konvergente oder divergente Entwicklung diskutiert. Dabei werden vorwiegend Daten auf Bundesländerebene sowie – wo vorhanden – Daten über die 88 Arbeitsmarktbezirke (exkl. Wien) verwendet. Der Schwerpunkt liegt auf Sozialprodukt- und Arbeitslosenquoten. Wenngleich auch eine Berücksichtigung der Erwerbsquoten sinnvoll wäre, werden diese aus Platzgründen und wegen der eingeschränkten Datenverfügbarkeit in dieser Arbeit nicht berücksichtigt.

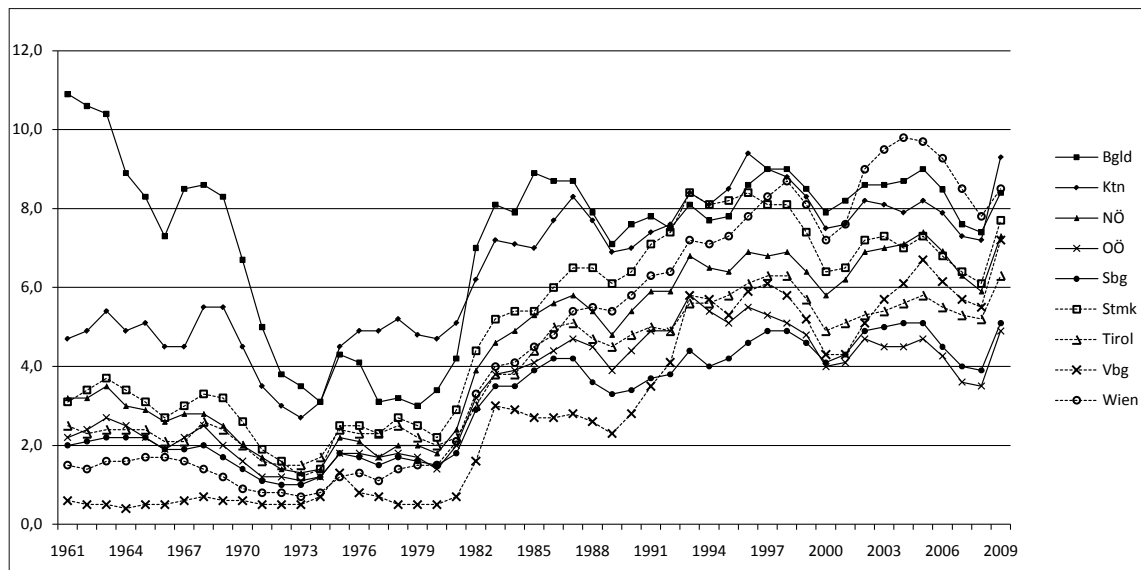
Der Aufsatz ist gegliedert wie folgt: Kapitel zwei stellt die langfristigen Entwicklungen regionaler Arbeitslosenquoten und deren räumliche Disparitäten dar. Danach wird in Kapitel drei ein Überblick zu den kurzfristigen Arbeitsmarktreaktionen in der Krise gegeben. Abschnitt vier geht näher auf die Entwicklung räumlicher Disparitäten im Konjunkturzyklus ein, während in Abschnitt fünf eine einfache Erklärung für die regional differenzierten Entwicklungen diskutiert wird. In Kapitel sechs werden einige Schlussfolgerungen gezogen.

2. Längerfristige Entwicklung regionaler Arbeitslosigkeit

Das AMS stellt Datenreihen zu Arbeitslosenquoten für die Bundesländer ab 1961 zur Verfügung. Abbildung 2 zeigt deren Entwicklung bis inklusive 2009. Zunächst lässt sich feststellen, dass auch die Bundesländerdaten mehr oder weniger die nationale Entwicklung (siehe Abbildung 1) reflektieren: Abnahme der Arbeitslosenquote bis in die 1970er Jahre und rasanter Anstieg ab den frühen 1980er Jahren. Das Jahr 1983 markiert in Österreich das Ende einer langen Vollbeschäftigungsperiode. Seitdem steigen die Quoten trendhaft von Zyklus zu Zyklus an (Hysterese der Arbeitslosigkeit).

Weiters ist in Abbildung 2 eine große Spannweite in der Arbeitsmarktpformance im inter-regionalen Vergleich erkennbar. Es finden sich fast zu jedem Zeitpunkt Regionen, in denen nahezu Vollbeschäftigung herrscht, neben Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit. So kam es in der Phase der frühen 1980er Jahre zu einem starken Anstieg der Arbeitslosenquote in den meisten Bundesländern, im Burgenland stieg sie auf ca. 9%. Simultan kam es zu einer tendenziellen Abnahme der Arbeitslosenquote in Vorarlberg, wo zur gleichen Zeit mit einer Arbeitslosenquote von 3-2% Vollbeschäftigung herrschte. Dieses gleichzeitige Auftreten von hohen und niedrigen regionalen Arbeitslosenquoten ist ein regelmäßig zu beobachtendes stilisiertes Faktum in regionalen Arbeitsmärkten von OECD Staaten. Aus der Perspektive einer orthodoxen Arbeitsmarktökonomik und ihrem Fokus auf die Bedeutung von Arbeitsmarktinstitutionen, wie z.B. Kündigungsschutz, Lohnverhandlungen etc., stellt eine derart differenzierte Entwicklung innerhalb eines institutionell homogenen Wirtschaftsraumes ein Erklärungsproblem dar (Freeman 2008).

Abbildung 2: Arbeitslosenquoten Bundesländer 1961-2009



Daten: AMS

Abbildung 2 gibt genauere Hinweise auf die langfristigen Rangpositionen der einzelnen Regionen in der Verteilung der Arbeitsmarktergebnisse. Burgenland und Kärnten sind über den gesamten Zeitraum der verfügbaren Daten entweder an erster, zweiter oder dritter Stelle in einer absteigend geordneten Reihe der Arbeitslosenquoten. Das heißt, in diesen Regionen ist die Erwerbsbevölkerung seit Jahrzehnten mit einer überdurchschnittlich schlechten Arbeitsmarktsituation konfrontiert. Dabei ist es nicht alleine das relativ höhere Risiko der Arbeitslosigkeit, das benachteiligend wirkt, sondern außerdem, „dass durch hohe Arbeitslosenquoten benachteiligte Regionen ein zweites Mal betroffen sind, da auch das Einkommen aus abhängiger Beschäftigung dort niedriger ist“ (Blien 2005:55). Dies ist eine Konsequenz der Existenz einer sogenannten Lohnkurve, also des negativen Zusammenhangs zwischen Lohnniveau und Arbeitslosenquote in einer Region, und der geringeren Verhandlungsmacht von Gewerkschaften bzw. ArbeitnehmerInnen in Lohnverhandlungen unter Bedingungen hoher Arbeitslosigkeit (Blanchard/Illing 2009). Badinger und Url (2002) bestätigen für Österreich den negativ inversen Zusammenhang von Lohnniveau und Arbeitslosenquote auf Ebene der politischen Bezirke, argumentieren aber die Kausalität über Opportunitätskosten: Bei niedrigem Lohnniveau sind die Opportunitätskosten der Arbeitslosigkeit und damit der Anreiz zur Beendigung des Zustands der Arbeitslosigkeit geringer.

Die westösterreichischen Bundesländer Vorarlberg, Salzburg Oberösterreich und Tirol wiesen konstant relativ niedrige Arbeitslosenquoten auf. Bemerkenswert ist die Entwicklung Wiens: Bis in die späten 1970er Jahre hatte die Bundeshauptstadt eine der niedrigsten regionalen Arbeitslosenquoten, seitdem erfolgte jedoch eine rasanter Abstieg in der Rangordnung der Bundesländer und von 2002 bis 2008 hatte Wien gar die höchste Arbeitslosenquote in Österreich. Kein anderes Bundesland veränderte seine Position so stark wie Wien. Diese Entwicklung Wiens ist im Einklang mit der von Fassmann und Meusburger (1997) postulierten Ablöse des „alten“ Raummusters der Arbeitslosigkeit, welches einen stetigen Anstieg der Arbeitslosenquote vom Zentrum zur Peripherie annahm, von einem „neuen“ Raummuster mit hohen Arbeitslosenquoten

in Peripherie und Zentrum und niedrigeren Quoten in den zwischen Zentrum und Peripherie liegenden Raumeinheiten.

Betrachtet man die Streuung zwischen den Bundesländern, so kam es in der Wachstumsphase der 1960er und frühen 1970er Jahre zu einer starken Konvergenzbewegung der Arbeitslosenquoten, hervorgerufen durch eine besonders deutliche Verbesserung der Arbeitsmarktlage in den Bundesländern mit den höchsten Ausgangswerten zu Beginn der hier vorliegenden Datenreihe. Dieser negative Zusammenhang von Ausgangslevel der Arbeitslosenquote und Abnahme derselben kann als möglicher Hinweis für β -Konvergenz für den Zeitraum 1960 bis etwa 1973 interpretiert werden. Von β -Konvergenz spricht man dann, wenn ärmere Regionen höhere Wachstumsraten aufweisen als reiche Regionen (Hansen/Teuber 2008). Eine einfache bivariate Regressionsanalyse des Wachstums des Bruttoregionalprodukts zwischen 1961-1975 regressiert auf das Ausgangsniveau liefert diesbezüglich Hinweise ($F= 4,45$; $t = -2,11$), wenngleich auch Migration und Pendelwanderung durch eine Reduktion des regionalen Arbeitsangebots zur Konvergenz der Arbeitslosenquoten zwischen den Regionen beigetragen haben dürften. Seit Mitte der 1990er Jahre scheint es nach Abbildung 2 zu keiner weiteren Konvergenz zwischen den Bundesländern gekommen zu sein.

Neben dieser großen Spannweite der Arbeitsmarktergebnisse zeigt sich zusätzlich eine hohe Persistenz in der Rangordnung der Bundesländer hinsichtlich der Variable Arbeitslosenquote. Tabelle 1 zeigt Spearman-Rangkorrelationskoeffizienten von 1995-2001 und abgesehen von den Jahren 2004 bis 2007 hochsignifikante Koeffizienten von über 0,8. Das bedeutet, dass Regionen, die im Jahr $t-1$ eine überdurchschnittlich hohe Arbeitslosenquote hatten, auch im Jahr t einen überdurchschnittlich hohen Wert haben. Auch dieses Ergebnis für den österreichischen Kontext ist ein typisches Merkmal von vielen europäischen Arbeitsmärkten. Martin (1997) berichtet ähnlich hohe Koeffizienten für 11 Regionen in England von 1980-1995. Wenn man bedenkt, dass England als liberale Ökonomie ähnlich hohe Persistenzphänomene zeigt wie die österreichischen Arbeitsmarktreionen, so ist dies eine weitere Herausforderung der herkömmlichen Arbeitsmarkttheorie (Hall/Soskice 2001). Einschränkend muss jedoch festgestellt werden, dass der Grad an Persistenz regionaler Arbeitslosenquoten in den USA wesentlich geringer ist, womit die These von der Bedeutung von Arbeitsmarktinstitutionen auch für räumliche Disparitäten untermauert werden kann. Blanchard und Katz (1992:2) beschreiben dies in ihrer klassischen Studie zur regionalen Arbeitsmarktdynamik von 1947-1990 in den USA folgendermaßen: „Thus unemployment patterns represent an image of vacillating state fortunes as states move from above to below the national unemployment rate, and vice versa.“ Die „Große Rezession“ scheint jedoch die historisch sehr dynamischen Anpassungseffekte an regionale Schocks durch die Mobilität des Faktors Arbeit in Frage zu stellen: „Internal migration has been slowed sharply by the fact that a quarter of homeowners with mortgages owe more than their home is worth, according to First American CoreLogic, making it difficult to move“ (The Economist, 3. April 2010, Special report, S.12).

Tabelle 1: Die Stabilität der Rangordnung regionaler Arbeitslosenquoten: Rangkorrelationskoeffizienten zwischen 1994 und den Rängen in den Jahren von 1995-2009

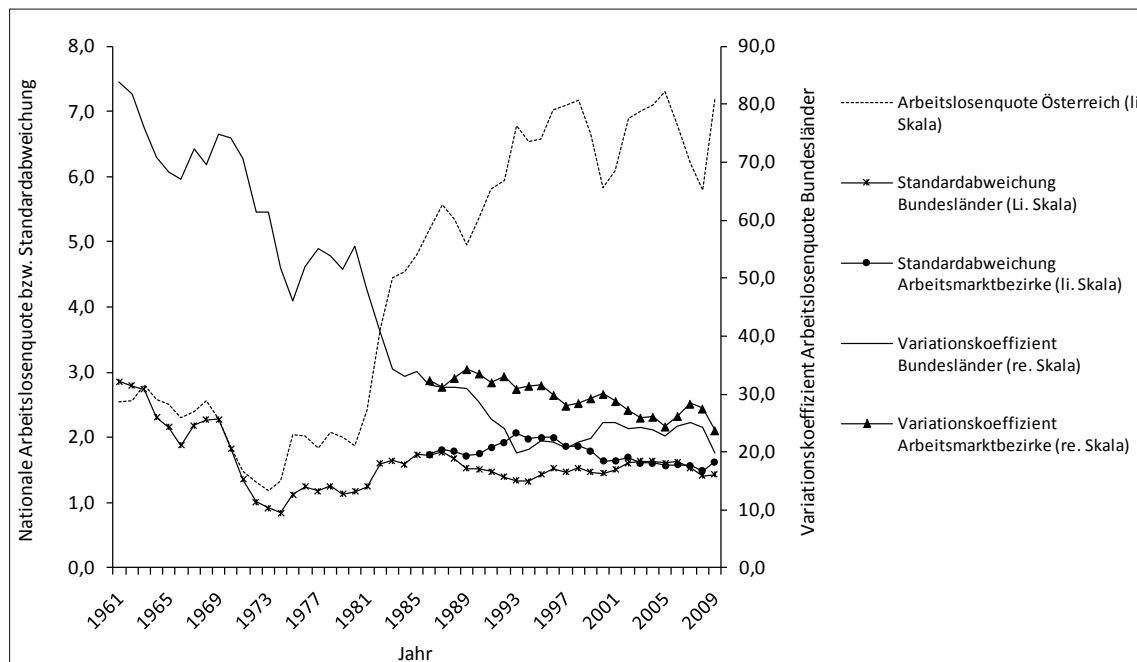
1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
0,98**	0,95**	0,90**	0,89**	0,89**	0,87**	0,83**	0,81**	0,83**	0,77*	0,77*	0,77*	0,83**	0,83**	0,90**

Signifikanzniveau: ** = 0,01; * = 0,05

Daten: AMS

Die Frage nach den regionalen Disparitäten der Arbeitslosigkeit wird in Abbildung 3 durch die Berechnung unterschiedlicher Streuungsmaße auf verschiedenen räumlichen Ebenen erörtert. Bei einer globalen Betrachtung zeigt sich zunächst eine Abnahme der Disparitäten für den gesamten Beobachtungszeitraum von 1961-2009. Weiters wird deutlich, dass ein Großteil der Konvergenz zwischen den Bundesländern in den Jahren von 1961 bis Mitte bzw. Ende der 1980er Jahre erreicht wurde. Die Daten für die Arbeitsmarktbezirke, die als durchgehende Zeitreihe erst ab 1986 zur Verfügung stehen, zeigen sowohl bei der Standardabweichung als auch beim Variationskoeffizienten generell höhere Werte als die entsprechenden Maße auf Bundesländerebene. Die Entwicklung des Variationskoeffizienten für die Bundesländer suggeriert durch eine Abnahme von etwa 50% um die Mitte der 1970er Jahre auf ca. 20% im Jahr 2009 einen nachhaltigen regionalen Konvergenzprozess zwischen den Regionen. Tatsächlich ist diese Entwicklung ein statistisches Artefakt und alleine auf den stetig steigenden Mittelwert (= Arbeitslosenquote Österreich) zurückzuführen. Wie Abbildung 3 zeigt, steigt die Standardabweichung sogar ab einem Tiefpunkt um 1975 wieder an. So gesehen scheint eine Konvergenz der Bundesländer hinsichtlich Arbeitslosenquote nur bis etwa Mitte der 1970er stattgefunden zu haben. Seitdem ist die Entwicklung durch Konstanz gekennzeichnet. Diese Konstanz lässt sich auch für die Arbeitsmarktbezirke konstatieren. Auch hier zeigt der Variationskoeffizient einen fallenden Trend bei mehr oder weniger unveränderter Standardabweichung und steigendem Mittelwert. Damit erlaubt der häufig als Maß für die Entwicklung räumlicher Disparitäten verwendete Variationskoeffizient nur unter bestimmten Parameterkonstellationen valide Aussagen über Konvergenz- bzw. Divergenzprozesse.

Abbildung 3: Nationale Arbeitslosenquote und regionale Disparitäten der Arbeitslosigkeit zwischen den Bundesländern und Arbeitsmarktbezirken 1961-2009



Daten: AMS

Abbildung 3 liefert auch Hinweise auf die Entwicklung regionaler Disparitäten im Konjunkturzyklus. Dabei verursachen die beiden Rezessionen von 1967 und 1975 signifikante und symmetrische Reaktionen der Streuungsmaße. In beiden Phasen kam es zu einem deutlich erkennbaren Anstieg von Variationskoeffizient und Standardabweichung, die Disparitäten nahmen in diesen Krisenphasen zu. Damit stimmt dieses Muster mit der generellen Beobachtung von Audaus und MacKay (1997:867) für den englischen Arbeitsmarkt überein: „In the best of times there is regional convergence. In the worst of times (recession or depression, rising unemployment) there is regional divergence.“ Interessanterweise lassen sich in Österreich diese klaren Reaktionsmuster danach nicht mehr feststellen; Rezessionen haben keinen klaren Einfluss mehr auf die kurzfristige Entwicklung regionaler Disparitäten hinsichtlich der Arbeitslosenquote. Die Ambivalenz zeigt sich relativ gut für das Jahr 2009: Während der Variationskoeffizient auf Bundesländer- und Arbeitsmarktbezirksebene gesunken ist, stiegen die Standardabweichungen an.

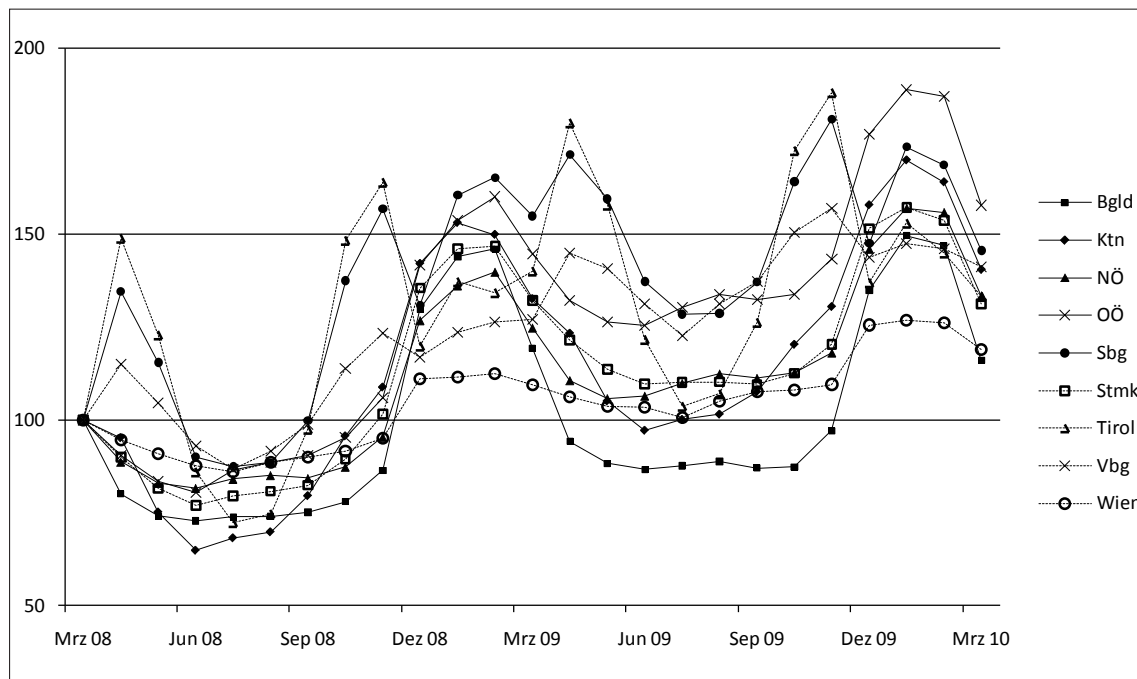
3. Kurzfristige Arbeitsmarktreaktionen in der Krise

Wie reagierten die regionalen Arbeitsmärkte auf den scharfen Wachstumsrückgang in der Großen Rezession? Wenig überraschend kam es in allen Bundesländern und Arbeitsmarktbezirken zu einer Zunahme der Arbeitslosenquote. Das generelle räumliche Muster der Arbeitslosigkeit in Österreich erfuhr jedoch auch im Jahr 2009 keinen fundamentalen Umbruch. Oberösterreich und Salzburg waren 2009 genau so wie in den Jahren davor jene Bundesländer mit der geringsten Arbeitslosenquote. Kärnten, Burgenland und Wien waren auch 2009 die Spitzenreiter in der Rangliste der regionalen Arbeitslosenquoten. Als Spannweiten für 2009 ergeben sich folgende Werte: Das Minimum auf Ebene der Arbeitsmarktbezirke betrug 3,6% im Arbeitsmarktbezirk

Eferding, während das Maximum in Spittal/Drau bei 11,1% lag. Auf Bundesländerebene hatte 2009 Oberösterreich mit 4,9% die niedrigste und Kärnten mit 9,3% die höchste Arbeitslosenquote.

Neben der Persistenz und der vor diesem Hintergrund zu beurteilenden kurzfristigen Dynamik zeigen sich aber für den Zeitraum der Rezession systematische Unterschiede in den regionalen Arbeitsmarktdynamiken. Abbildung 4 stellt in indexierter Darstellung die regional höchst ungleiche Entwicklung von Arbeitslosenbestand und SchulungsteilnehmerInnen seit März 2008 dar. Die auf Monatsdaten beruhenden Datenreihen zeigen deutliche konjunkturelle Effekte. Der Winter von 2008-2009 und von 2009-2010 führte zu Anstiegen über den Trend. Der Trend zeigt insgesamt eine deutlich ansteigende Tendenz. Während im Sommer 2008 noch alle Bundesländer unter dem Ausgangsniveau von März 2008 lagen, ist die Situation im Sommer 2009 gänzlich anders. Einzig das Burgenland liegt auch hier unter dem Ausgangsniveau. Die Bundesländer mit den höchsten Werten über dem Ausgangsniveau im Betrachtungszeitraum sind Tirol, Salzburg und Oberösterreich. Oberösterreich hat die stärkste Zunahme von März 2008 bis März 2010 von 100 auf 157,7, d.h. die Zahl der Arbeitslosen und SchulungsteilnehmerInnen stieg in diesem Zeitraum um ca. 58%. Erstaunlich geringe Schwankungen zeigt der Wiener Arbeitsmarkt. Er weist nicht nur den zweitniedrigsten Anstieg zwischen März 2008 und März 2010 auf, sondern auch gleichzeitig die geringste Volatilität. Demgegenüber hat das Burgenland zwar die geringste Zunahme in den zwei Jahren ab März 2008 (von 100 auf 115,9) aber dafür eine wesentlich stärkere Zyklicität. Offenbar sorgen Tourismus, Bauwirtschaft und Landwirtschaft für eine im Vergleich zu Wien höhere Saisonsensibilität der Arbeitslosigkeit.

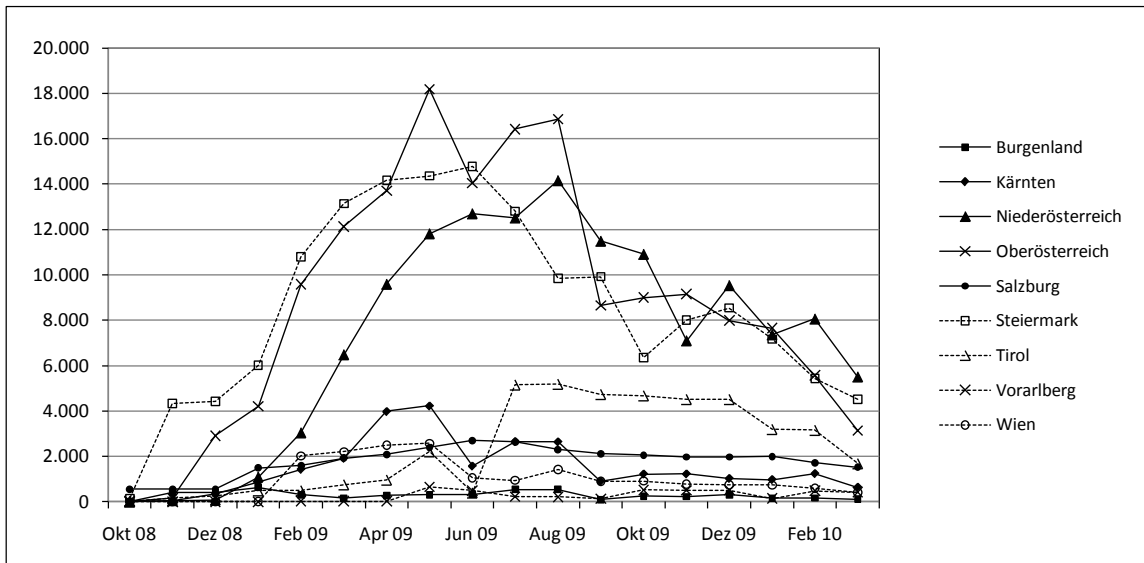
Kombiniert man Daten zum Ausgangsniveau mit der in Abbildung 4 dargestellten Entwicklung so zeigt sich ein negativer Zusammenhang zwischen Ausgangsniveau der Arbeitslosigkeit im Jahresdurchschnitt 2007 bzw. 2008 und der Zunahme von Arbeitslosen und SchulungsteilnehmerInnen in den zwei Jahren zwischen März 2008 und März 2010. Bundesländer mit niedrigem Ausgangsniveau in der Arbeitslosigkeit zeigten eine starke Zunahme der Arbeitslosen (z.B. Oberösterreich, Salzburg oder Vorarlberg), während Regionen mit hohem Ausgangsniveau relativ geringe Zunahmen von Arbeitslosen und SchulungsteilnehmerInnen zu verzeichnen hatten (z.B. Wien oder das Burgenland). Die Steiermark und Niederösterreich liegen ziemlich genau in der Mitte zwischen den Extremgruppen: Sie starteten beide von einem Ausgangsniveau von ca. 6,5% und verzeichneten einen Anstieg von ca. 30%. Einen Sonderfall stellt Kärnten dar. Kärnten hatte 2007 mit 7,3% die dritthöchste Arbeitslosenquote hinter Wien (8,3%) und dem Burgenland (7,6%). Die Zunahme war mit rund 40% die vierthöchste und etwa gleichauf mit Vorarlberg. Damit veränderte Kärnten auch seine Rangposition in der Arbeitslosenhierarchie und führt mit 9,3% für das Jahr 2009 die Rangliste vor Wien und dem Burgenland an. Damit verschlechterte sich Kärnten um zwei Rangplätze im Zuge der Wirtschaftskrise.

Abbildung 4: Arbeitslosenbestand und SchulungsteilnehmerInnen 3/2008-3/2010 Monatswerte (März 2008 = 100)

Daten: AMS, BALI Datenbank

Neben dem Anstieg der arbeitslosen und Schulungen besuchenden Personen ist auch die Kurzarbeit als ein Instrument der aktiven Arbeitsmarktpolitik von quantitativer Bedeutung zu berücksichtigen. Ihre Entwicklung in den Bundesländern kann als ein Indikator für räumlich differenzierte Effekte der Wirtschaftskrise interpretiert werden. Bei der Kurzarbeit handelt es sich um die zeitlich befristete Herabsetzung der Normalarbeitszeit auf der Basis sozialpartnerschaftlich vereinbarter Rahmenbedingungen. Die ArbeitnehmerInnen erhalten dabei für jede Ausfallstunde bzw. für jede für Qualifizierungsmaßnahmen eingesetzte Arbeitszeit eine Kurzarbeits- bzw. Qualifizierungsunterstützung. Diese Kosten werden dem Unternehmen nach Pauschalsätzen vom Arbeitsmarktservice ersetzt. Der zeitlich optimale Einsatzzeitraum dieses Instruments liegt dabei in den frühen Phasen des Abschwungs, da hier durch die erhöhte Unsicherheit Unternehmen zu mittelfristig ineffizienten Kündigungsentscheidungen neigen. Die Kurzarbeit soll also eine temporäre und flexible Anpassung des Arbeitsangebots ermöglichen bei gleichzeitiger Reduktion des Verlusts unternehmensspezifischen Humankapitals durch überhöhte Kündigungen seitens der Unternehmen. Für die ArbeitnehmerInnen stellt sie einen Schutz vor Arbeitslosigkeit und damit verbundenen noch stärkeren Einkommensverlusten dar. Damit leistet sie im Abschwung einen Beitrag zur Stabilisierung der Nachfrage. Der nationale Höchststand an Kurzarbeit wurde im April 2009 mit etwa 56.700 Personen erreicht.

Abbildung 5: Anzahl der unselbständig Beschäftigten in Kurzarbeit nach Bundesländern
Oktober 2008 - März 2010



Daten: AMS

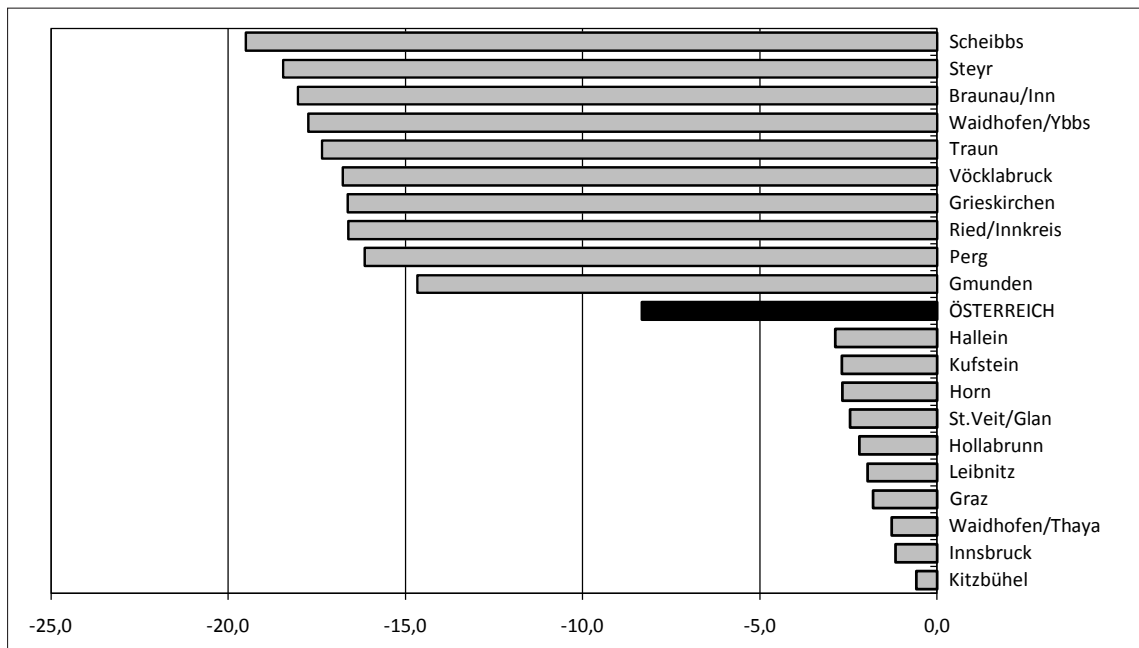
Abbildung 5 stellt die Entwicklung der Zahl der KurzarbeiterInnen nach Bundesländern differenziert dar. Im Zeitraum zwischen Oktober 2008 und März 2010 legen die Daten eine geteilte Entwicklung in Österreich nahe: Während die großen Bundesländer Oberösterreich, Steiermark und Niederösterreich mit Abstand die höchsten Zahlen an KurzarbeiterInnen aufweisen und gleichzeitig eine klar erkennbare umgekehrt U-förmige Entwicklung zeigen, ist die Entwicklung in den restlichen Bundesländern eher uneinheitlich. Wien, immerhin das größte Bundesland nach EinwohnerInnen, hat nie mehr als etwa 2000 KurzarbeiterInnen. Tirol weist bis etwa Juni 2009 ebenfalls geringe Werte auf, erfährt dann aber einen rasanten Anstieg. Interessant ist ein Vergleich von Salzburg und Kärnten, zwei etwa gleich großen Bundesländern. Obwohl die Zunahme an Arbeitslosen und SchulungsteilnehmerInnen ähnlich groß und die Abnahme der Beschäftigung in Kärnten etwa doppelt so stark war wie jene in Salzburg, ist die Zahl der KurzarbeiterInnen im Monatsdurchschnitt von Oktober 2008-März 2010 um etwa 300 Personen geringer als in Salzburg.

Aufschlussreich sind schließlich auch eine relative Betrachtung und ein Vergleich zwischen den drei Bundesländern mit der zahlenmäßig größten Inanspruchnahme der Kurzarbeit. Normiert man die jeweiligen Maxima der KurzarbeiterInnen der drei Bundesländer mit der jährlichen durchschnittlichen Zahl der unselbständig Beschäftigten für 2008, so ergeben sich nachstehende Ergebnisse: Den Höchstwert des KurzarbeiterInnenanteils an den unselbständig Beschäftigten erzielte die Steiermark mit 3,1% gefolgt von Oberösterreich mit 3,0 und Niederösterreich mit 2,5%.

4. Räumliche Disparitäten regionaler Arbeitslosigkeit im Konjunkturzyklus

Neben Daten zur Arbeitsmarktlage auf Bundesländerebene gibt die Entwicklung der Arbeitslosenquoten auf Ebene der 89 Arbeitsmarktbezirke (inkl. Wien) ein wesentlich detaillierteres Bild der regionalen Auswirkungen der Krise. Die Abbildungen 6, 7 und 8 zeigen die prozentuale Veränderung der Arbeitslosenquote in den jeweiligen Extremgruppen: stärkste Zunahme, schwächste Zunahme, schwächste Abnahme und stärkste Abnahme. Dabei zeigen die Abbildungen jeweils Jahresdaten und unterschiedliche konjunkturelle Situationen. Abbildung 6 bildet eine Hochkonjunktursituation ab, Abbildung 7 zeigt einen sich anbahnenden Abschwung und Abbildung 8 repräsentiert ein rezessives Moment im Konjunkturzyklus. Im Einklang mit dieser Positionierung im Zyklus zeigen die Abbildungen typische Reaktionen der Arbeitslosenentwicklung. Abbildung 6 zeigt, dass im Jahr der Hochkonjunktur die österreichische Arbeitslosenquote um ca. 8% abnahm. Weiters gibt es in dieser wachstumsstarken Phase keinen Arbeitsmarktbezirk mit zunehmender Arbeitslosigkeit. Anders formuliert: Das Wachstum ist stark genug, um in jeder Region „anzukommen“. Die niedrigste Abnahme der Arbeitslosigkeit findet in den beiden Tiroler Arbeitsmarktbezirken Kitzbühel und Innsbruck statt. Am stärksten wird die Arbeitslosenquote in Scheibbs (NÖ) und Steyr (OÖ) reduziert. Besonders auffallend ist die Überrepräsentation oberösterreichischer Arbeitsmarktbezirke unter den 10 Bezirken mit der stärksten Abnahme der Arbeitslosenquote: 8 von 10 Bezirken liegen in Oberösterreich. Der Erwartungswert für den Anteil oberösterreichischer Arbeitsmarktbezirke bei Zufallsauswahl aus den 88 Bezirken würde bei ca. 17% liegen.

Abbildung 6: Abnahme der Arbeitslosenquote in der Hochkonjunktur (2006-2007) in %, Arbeitsmarktbezirke Extremgruppen (Top 10)

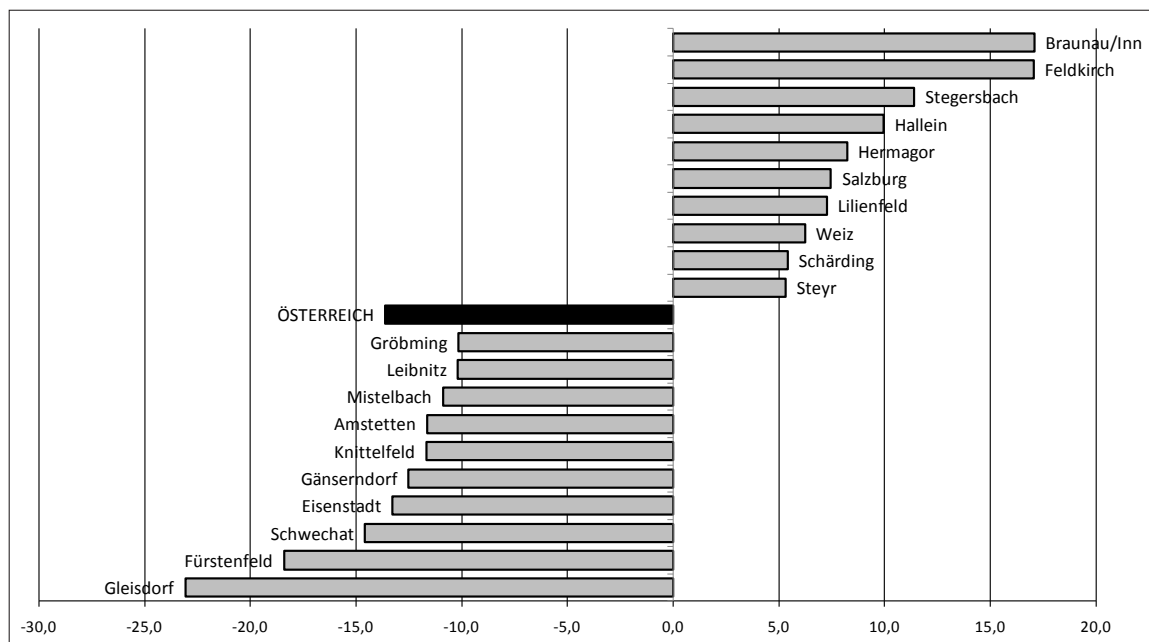


Daten: AMS

Abbildung 7 stellt mit Zahlen für die Veränderung von 2007-2008 die Situation der einsetzenden Krisenphase dar. Damit treten in Abbildung 7 zugleich jene Regionen hervor, welche besonders

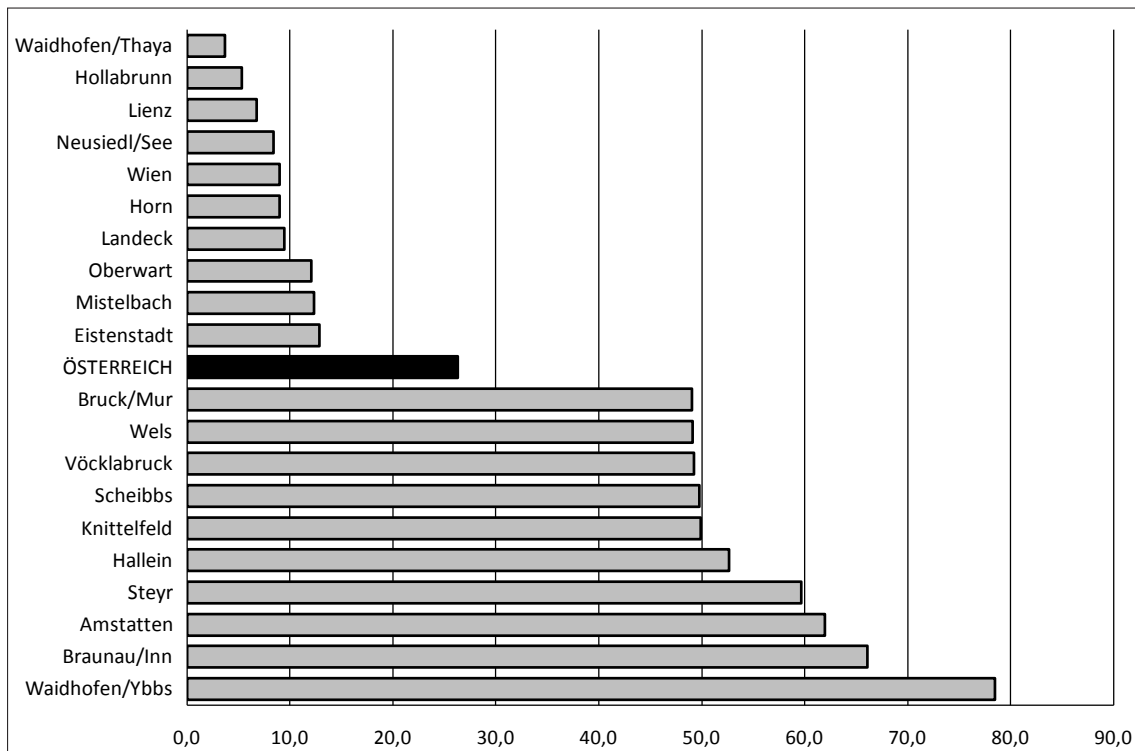
früh von der Wirtschaftskrise erfasst wurden. Im Gegensatz zum Vorjahr zeigt sich keine einheitliche Entwicklung mehr, wenngleich die nationale Arbeitslosenquote bei einem Jahreswachstum real 2% noch um ca. 13% von 6,2% (2007) auf 5,8% (2008) abnahm. Während in einigen Arbeitsmarktbezirken auch noch 2008 im Einklang mit dem österreichischen Durchschnitt die Arbeitslosenquote weiter sinkt, steigt sie in anderen bereits an. Erstaunlich ist der hohe Anteil von steirischen Arbeitsmarktbezirken in der Extremgruppe der Bezirke mit den höchsten prozentuellen Rückgängen der Arbeitslosenquote: 5 von 10 der Bezirke sind in der Steiermark lokalisiert. Auf der anderen Seite der Verteilung ist erneut Oberösterreich überrepräsentiert. Drei der 10 Bezirke mit der stärksten Zunahme der Arbeitslosenquote liegen in Oberösterreich.

Abbildung 7: Duale Entwicklung der Arbeitslosenquote in der Abschwungsphase (2007-2008) in %, Arbeitsmarktbezirke Extremgruppen (Top 10)



Daten: AMS

Abbildung 8 stellt die Entwicklung für den Höhepunkt der Krise dar. Das nationale Wachstum betrug 2009 -3,6% gegenüber dem Vorjahr und die nationale Arbeitslosenquote kletterte von 5,8 auf 7,2%. Die Rezession erreicht alle Arbeitsmarktbezirke ohne Ausnahme. Die stärksten Zunahmen der Arbeitslosenquote liegen bei fast 80% in Waidhofen/Ybbs, wo sich die Arbeitslosenquote beinahe verdoppelte, von 3,2% (2008) auf 5,7% im Jahr 2009. Demgegenüber hat sich auf der anderen Extremseite der Verteilung die Arbeitslosenquote in Waidhofen/Thaya um lediglich 0,3 Prozentpunkte von einem freilich wesentlich höheren Ausgangsniveau von 8,4 auf 8,7% erhöht. Erneut sind oberösterreichische Arbeitsmarktbezirke in der Extremgruppe der Arbeitsmarktbezirke mit der höchsten Zunahme der Arbeitslosenquote überrepräsentiert: Vier von diesen 10 Bezirken liegen in Oberösterreich.

Abbildung 8: Zunahme der Arbeitslosenquote in der Wirtschaftskrise (2008-2009) in %, Arbeitsmarktbezirke Extremgruppen (Top 10)

Daten: AMS

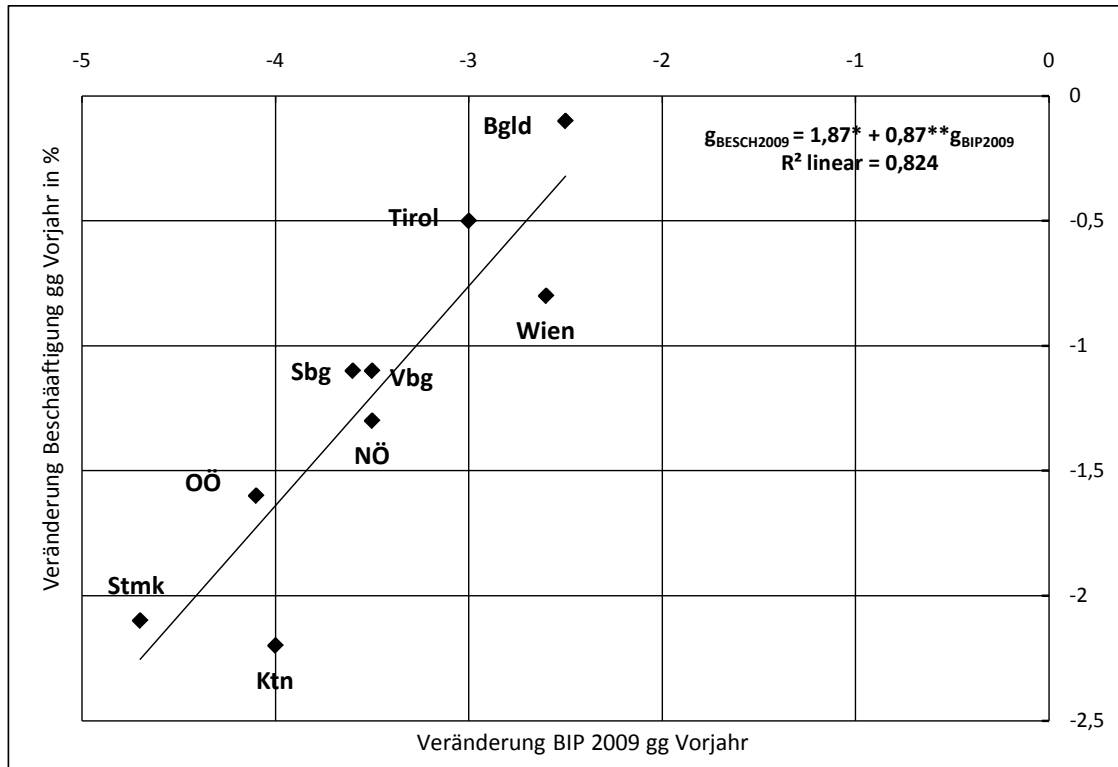
Betrachtet man alle drei Verteilungen zusammen, so ist bereits mehrmals auf die Überrepräsentation Oberösterreichs in den Extremgruppen hingewiesen worden: Bei einem stochastisch zu erwartenden Wert von 17% lagen die Anteilswerte in den jeweiligen Extremgruppen bei 80% (2007), 30% (2008) und 40% für (2009). Während Oberösterreichs Arbeitsmarktbezirke in der Hochkonjunktur weit überdurchschnittlich von dieser Wachstumsphase profitieren und ihre Arbeitslosenquoten abbauen konnten, wurden sie gleichzeitig besonders stark von der Krise getroffen. Damit sind die hier dargestellten deskriptiven Ergebnisse im Einklang mit den Ergebnissen von Huber (2009), der für Oberösterreich eine überdurchschnittliche Volatilität der Wirtschaftsentwicklung im Konjunkturzyklus feststellt.

Neben regelhaften Effekten ist bei kleinräumiger Betrachtung freilich immer auch mit idiosynkratischen nicht-systematischen Effekten zu rechnen. Ein gutes Beispiel hierfür liefert der Arbeitsmarktbezirk Hallein. Dieser Bezirk zählte in allen drei Jahren zu den Extremgruppen, was auf eine gewisse Regelhaftigkeit hindeuten würde. Tatsächlich hat es sowohl 2008 (Kosmetikproduzent Johnson & Johnson) als auch 2009 (Papierfabrik M-Real) Werksschließungen bzw. Entlassungswellen von beträchtlichem Ausmaß gegeben, die jedoch beide alleine auf unternehmensinterne und konjunkturunabhängige Restrukturierungsprozesse zurückzuführen sind. Damit handelt es sich in Hallein um keine krisenbedingte Zunahme der Arbeitslosenquote, sondern um eine zufällige zeitliche Koinzidenz unternehmerischer Entscheidungen mit einem scharfen Wachstumseinbruch.

5. Negativer externer Nachfrageschock und räumliche Spezialisierung: Eine einfache Erklärung regional differenzierter Arbeitsmarktentwicklungen in der Krise

Eckey (2008) nennt drei Faktoren, die die konjunkturelle Schwankungsintensität positiv beeinflussen: Ein Übergewicht konjunktursensibler Branchen; überdurchschnittlich viele Zweigbetriebe, die als Grenzproduzenten als erste von Entlassungen bzw. Werksschließungen betroffen sind, weil die mögliche Einstellung der vorwiegend geringqualifizierten Arbeitskräfte nach Ende der Rezession mit geringen Transaktionskosten verbunden ist; viele Kleinunternehmen erhöhen durch mangelnde innerbetriebliche Puffer bei Auftragsrückgängen ceteris paribus den relativen Anstieg der Arbeitslosigkeit bei gleichem BIP-Rückgang. Angesichts mangelnder Datenverfügbarkeit zur Zweigbetriebsstruktur in einer Region sowie zur Unternehmensgrößenverteilung konzentriert sich die nachstehende Analyse auf die räumliche Verteilung konjunktursensibler Branchen.

Makroökonomische Theorie soll im Folgenden zusammen mit regionalökonomischen Konzepten als Erklärungsmodell für die regional differenzierten Effekte der Krise dienen. Ausgangspunkt eines Erklärungsansatzes ist dabei der einfache Zusammenhang von regionalem Beschäftigungsvolumen und regionalem Produktionsniveau, $N = f(Y)$. Diese Annahme ist eine unmittelbare Folge der makroökonomischen Annahme der Interdependenz von Güter- und Arbeitsmarkt. Die Darstellung der Ableitung von N nach Y , $\partial N/\partial Y$, für den österreichischen Kontext zeigt einen empirisch stabilen positiven Zusammenhang. Abbildung 9 bildet die Variablen Beschäftigungswachstum und Outputveränderung für die österreichischen Bundesländer im Höhepunkt der Krise 2009 in einem Streudiagramm ab. Das hohe R^2 deutet auf den engen Zusammenhang zwischen diesen Variablen hin: Je größer der Rückgang des Outputs desto größer war die Abnahme der Beschäftigung bzw. die Zunahme der Arbeitslosigkeit. Ein einfaches bivariates lineares Regressionsmodell liefert folgenden Schätzwert: Eine um 1% höhere Abnahme des BIP führt zu einer um ca. 0,9% höheren Abnahme der Beschäftigung auf Bundesländerebene. Gleichzeitig zeigen sich dabei auch bestimmte potentiell interessante Ausreißer: So nahm etwa die Beschäftigung in Kärnten um fast ein Prozent stärker als in Oberösterreich ab, obwohl beide Regionalökonomien einen gleich hohen Rückgang des Produktionsniveaus zu verzeichnen hatten. Institutionelle, politische und branchenstrukturelle Merkmale können potentielle Erklärungsvariablen darstellen.

Abbildung 9: Veränderung der Beschäftigung und des Sozialprodukts, Bundesländer 2009

Signifikanzniveau: ** = 0,01; * = 0,05

Daten: Bank Austria 2010

Nachdem der enge Zusammenhang von Beschäftigung und Output dargestellt wurde, stellt sich die Frage, wovon das Produktionsniveau abhängt. Die moderne Makroökonomie geht davon aus, dass unterschiedliche Erklärungsvariablen für unterschiedliche Zeithorizonte bzw. Fristen relevant sind (Blanchard/Illing 2009). Als entscheidende Bestimmungsgröße für das kurzfristige Outputniveau gilt seit Keynes die gesamtwirtschaftliche Nachfrage. Die Unternehmen produzieren genau so viel wie sie Nachfrage erwarten, $Y = f(D_E)$. Die erwartete Nachfrage ist wiederum ident mit der aktuellen Nachfragesituation (extrapolative Erwartungen). Entscheidend sind darüber hinaus die Annahmen eines in der kurzen Frist regional fixen Kapitalstocks, d.h. einer fixen Verteilung der Branchen auf die einzelnen Regionen und damit auch eines konstanten Vollbeschäftigungsausgangs (Bofinger 2003). Die gesamtwirtschaftliche Produktion einer Region hängt also von der Nachfrage nach den in dieser Region produzierten Gütern ab. Diese Nachfrage setzt sich in einer offenen Volks- bzw. Regionalwirtschaft aus folgenden Komponenten zusammen (Armstrong/Taylor 2000):

$$Y = C + G + I + X - M \quad (1)$$

Dabei werden wie üblich folgende Variablenbezeichnungen verwendet: C = Konsum, G = Staatsausgaben, I = Investitionen, X = Exporte und M = Importe. Für Österreich als kleine offene Volkswirtschaft ist der Anteil der Exporte von besonderer Bedeutung. Wie Tabelle 2 zeigt, reagieren diese Variablen in höchst unterschiedlichem Ausmaß auf konjunkturelle Zyklen. Typischerweise bildet der Konsum ein Moment der Stabilität und verändert sich nur wenig, während Investitionen und Exporte sowie Importe sehr sensibel auf Wachstumsveränderungen ansprechen. Tabelle 2

bestätigt diese generellen Aussagen auch für den österreichischen Kontext, wobei in Bezug auf die aktuelle Krise ganz besonders der weit überdurchschnittliche Einbruch der Exporte sichtbar wird. Während 2009 die Investitionen um -9,3% gegenüber dem Vorjahr abnahmen, sanken die Exporte aus Österreich um -15,5%. Berücksichtigt man alleine die Warenexporte, die ja den Großteil an den Gesamtexporten ausmachen, so nahmen diese sogar um ca. -20% ab.

Tabelle 2: Zwei Rezessionen im Vergleich :Jährliche Veränderung ausgewählter BIP-Endnachfragekomponenten

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Konsumausgaben (C)	2,1	0,8	1	1	1,9	2	2	1	1,4	0,6
Bruttoinvestitionen (I)	2,1	-2,1	-5	5,3	1,9	1,6	3	3,9	0,3	-9,3
Exporte (X)	13,4	6,2	3,9	1,5	10,1	7,4	7,5	9,4	0,8	-15,5

Daten: Statistik Austria

Tabelle 2 gibt mit den um 9,3% abnehmenden Investitionen einen zweiten Hinweis auf eine mögliche Ursache für regional differenzierte Rezessionsintensitäten. Ein Vergleich der Investitionsquoten nach Bundesländern für das Jahr 2007 zeigt jedoch eine eher geringe Variation: Die niedrigste Investitionsquote hatte die Steiermark mit 19% und die höchste Burgenland mit 26%. Wenngleich das Bild bei den Investitionsquoten für die Sachgüterindustrie das zu erwartende Bild von einem Maximum in Oberösterreich (4,6%) und einem Minimum für Wien (0,9%) zeigt, ergibt sich quantitativ betrachtet keine ähnlich hohe Bedeutung wie bei den Exporten. Die Exportquote variiert im Vergleich zur Investitionsquote wesentlich stärker zwischen den Regionen: Während Wien knapp über 20% Exportquote aufweist, exportiert Vorarlberg mehr als 60% des Sozialprodukts ins Ausland. In Summe ergibt sich damit das Bild eines primär von der Exportnachfrage her erklärbaren räumlichen Rezessionsmusters.

Tabelle 3: Investitionsquoten nach Bundesländer 2007

	Investitionsquote	Investitionsquote Sachgüter	Investitionsquote Tertiärer Sektor
Burgenland	26,04	3,05	19,9
Niederösterreich	22,78	3,12	16,9
Wien	20,81	0,86	19,0
Kärnten	24,29	3,41	18,4
Steiermark	18,98	3,05	13,9
Oberösterreich	20,23	4,60	13,4
Salzburg	24,77	2,03	20,5
Tirol	25,51	3,09	20,4
Vorarlberg	21,55	3,97	14,5

Daten: Statistik Austria

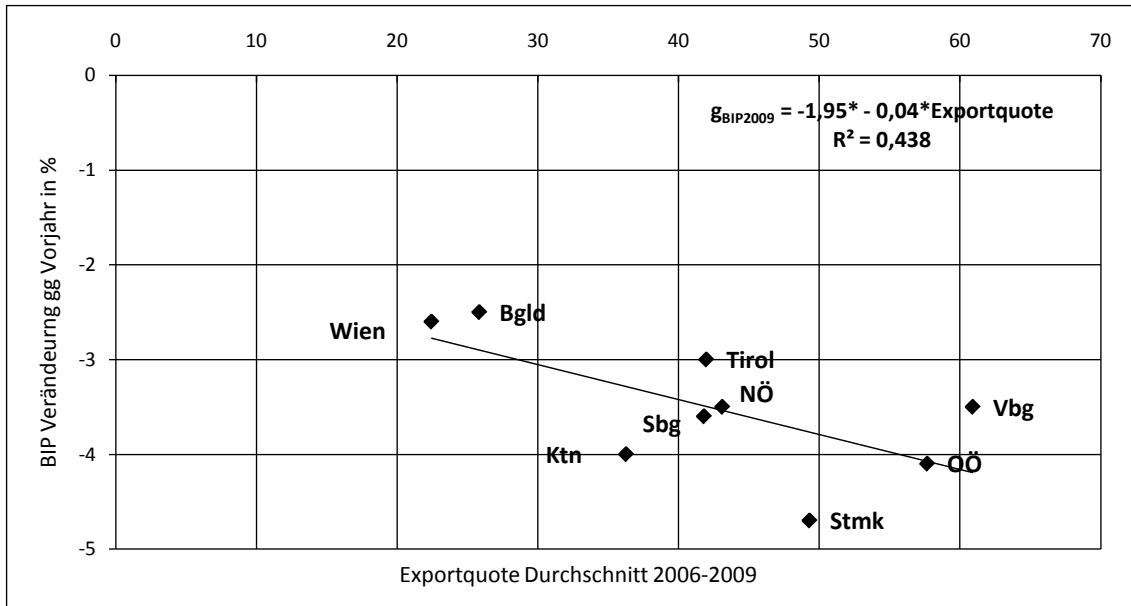
Das bedeutet, dass der Nachfrageausfall vor allem für den Sektor der handelbaren Güter erfolgte, während der Sektor für nicht-handelbare Güter durch die stetige Entwicklung der Konsumausgaben nur relativ schwach von der Krise betroffen ist. Technisch ausgedrückt handelt

es sich also primär um einen negativen externen Nachfrageschock mit sektoral differenzierten Effekten aufgrund einer nach Sektoren unterschiedlichen Abhängigkeit von verschiedenen Endnachfragekomponenten. Um die Argumentation möglichst einfach zu halten, wollen wir hier im Einklang mit anderen Modellen unterstellen, dass der Sektor der handelbaren Güter dem Industriesektor und der Sektor der nicht-handelbaren Güter dem Dienstleistungssektor entspricht. Nach Schätzungen entfallen auf die Sachgüter produzierenden Unternehmen rund 70% aller Exporte (Bank Austria 2010). Freilich wäre hier zu berücksichtigen, dass der Tourismussektor als Dienstleistungsbranche eine Exportfunktion hat, während etwa Industriezweige wie die Nahrungsmittelindustrie sehr eng mit der Entwicklung der Konsumausgaben verkoppelt sind. Nachdem bislang die ungleiche Betroffenheit verschiedener Sektoren dargestellt wurde, ist der nächste Schritt sehr einfach. Da die Verteilung der Branchen bzw. regionalen Kapitalstöcke als fix angenommen wird, ist der regional differenzierte Einbruch der Wirtschaftsleistung und damit der räumlich disperse Anstieg der Arbeitslosigkeit eine Funktion der historisch gewachsenen Branchenverteilung.

Zwei Aspekte sind noch zu berücksichtigen, um die Stärke der je unterschiedlichen Reaktionen zu erfassen: Erstens haben Nachfrageschocks durch keynesianische Multiplikatoreffekte – negativ wie positiv – stärkere Auswirkungen auf das Produktionsniveau als es der ursprüngliche Betrag der Zu- oder Abnahme bei einer Nachfragekomponente vermuten ließe. Im spezifischen Fall wäre also der regional unterschiedliche, vom Grad der Input-Output-Verflechtungen abhängige Exportmultiplikator mit dem regional (McCann 2001, Armstrong/Taylor 2000, Maier/Tödting/Trippel 2006) variablen Rückgang der Exportnachfrage zu multiplizieren, um den endgültigen Rückgang des regionalen Produktionsniveaus zu bestimmen. Neben den Multiplikatoreffekten sorgt zweitens eine räumliche Ballung von Branchen in unterschiedlichen Regionen für eine differenzierte Betroffenheit vom negativen Nachfrageschock. Im Rahmen der „Geographical Economics“ bzw. „New Economic Geography“ lassen sich derartige Ballungen als Folge eines individuell marktwirtschaftlich-kapitalistischen Optimierungskalküls von Haushalten und Unternehmen erklären (Krugman 1993, Brakman/Garretsen/Marrewijk 2001).

Die Abbildungen 10 und 11 versuchen eine empirisch-deskriptive Fundierung der theoretisch hergeleiteten Zusammenhänge von Exportnachfrage und regionalökonomischer Krisenentwicklung. Abbildung 10 zeigt den Zusammenhang von Exportquote und regionalem Wachstum. Eine lineare Regressionsgerade liefert eine Anpassung von $R^2 = 44\%$. Der im interregionalen Vergleich höchste Rückgang der Wirtschaftsleistung in der Steiermark von 4,1% bei gleichzeitig dritthöchster Exportquote kann mit der industriellen Spezialisierung in der Steiermark erklärt werden. Der steirische Automobilcluster hatte mit der scharfen Krise der weltweit mit Überkapazitäten produzierenden Automobilindustrie besonders zu leiden.

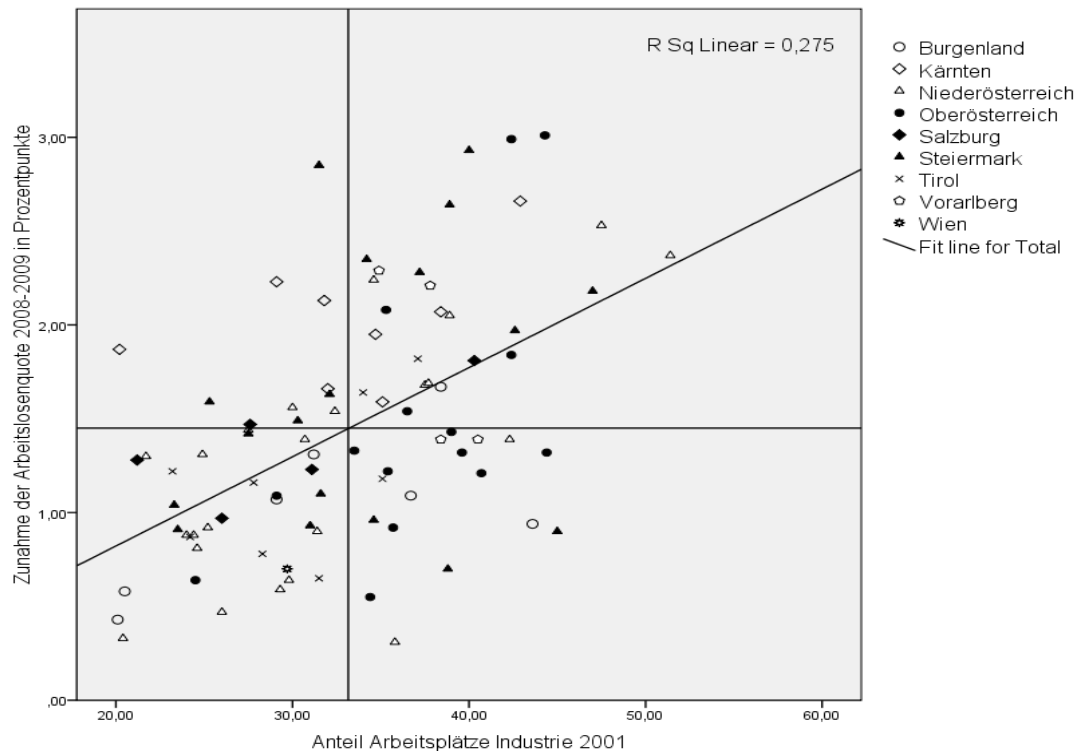
Abbildung 10: Exportorientierung und regionale Rezessionstiefe



Signifikanzniveau: * = 0,05

Daten: Bank Austria 2010

Abbildung 11 stellt die Entwicklung der Arbeitslosenquote im Krisenjahr 2009 in Abhängigkeit vom Industrieanteil im Jahr 2001 dar. Letztere Variable dient als Proxy für die Exportquote des jeweiligen Arbeitsmarktbezirks. Auch hier zeigt sich ein klarer Zusammenhang: Je höher der Industrieanteil und damit die Abhängigkeit von der Exportnachfrage, desto höher ist der Anstieg der Arbeitslosigkeit. Eine bivariate lineare Regression liefert einen hochsignifikante F- und t-Test für den Koeffizienten ($p_F=0,000$; $p_{t_{31}}=0,000$). Einen weiteren Hinweis für den starken Einfluss der Branchenstruktur auf konjunkturelle Reagibilitäten geben auch die Abbildungen 6, 7, und 8 in Abschnitt 4. Die zehn am stärksten von einer Zunahme der Arbeitslosenquote betroffenen Regionen weisen durchwegs weit überdurchschnittlichen Industriebesatz im Vergleich zu den anderen Arbeitsmarktbezirken auf.

Abbildung 11: Industrielle Spezialisierung auf Arbeitsmarktbezirksebene und Veränderung der Arbeitslosenquote in der Wirtschaftskrise (2008-2009) (n=88)

Daten: AMS, Statistik Austria

Als letztes Argument für den hier vorgetragenen Begründungszusammenhang kann ein Vergleich der Rezessionen von 2001 und 2009 dienen. Real betrug das Wachstum im Rezessionsjahr 2001 0,5%. In der aktuellen Krise betrug das Wachstum für 2009 -3,6%. Tabelle 4 gibt die Wachstumsraten für die Bundesländer für die entsprechenden Jahre wieder. Dabei sind die Raten für 2001 auf Basis nominaler regionaler Sozialprodukt Daten der Statistik Austria berechnet worden, während für 2009 Schätzungen der realen Outputentwicklung der Bank Austria verwendet wurden. Damit erklärt sich die bessere Übereinstimmung der Regionaldaten mit den Angaben für das volkswirtschaftliche Wachstum. Das entscheidende Argument ist aber davon unabhängig. Nach Tabelle 2 sind die beiden Rezessionen von 2001 und 2009 durch deutlich unterschiedliche Transmissionsmechanismen geprägt. Während in beiden Krisenphasen der Konsum stabilisierend wirkte und jeweils ein leichtes Wachstum von 0,8% bzw. 0,6% auswies, entwickelten sich Investitionen und Exporte sehr unterschiedlich. 2001 und auch 2002 nahmen die Investitionen als einzige Nachfragekomponente ab, während die Exporte auch in der Rezessionsphase weiterhin zunahmen. Wie bereits dargestellt, war die „Große Rezession“ und ihre regional differenzierte Wirkung in Österreich eine primär über die Exportnachfrage gesteuerte Entwicklung. Damit müsste das regionale Muster der Krise 2001 und 2009 unterschiedlich sein. Dies wird ansatzweise durch die Wachstumsdaten in Tabelle 4 bestätigt. Steiermark und Oberösterreich waren 2009 im Mittelfeld zu finden. Auf der anderen Seite waren Niederösterreich und Salzburg, zwei Bundesländer mit einer mittleren Exportquote von ca. 43%, am härtesten von der Rezession von 2001 betroffen. Im Einklang mit den Erwartungen zeigt Wien in beiden Krisenphasen eine relativ starke Wachstumsperformance. Eine geringe Investitionsquote von ca. 21%

(siehe Tabelle 3) und eine weit unterdurchschnittliche Exportquote von ca. 22% sorgen für eine weitgehende Unabhängigkeit von den volatilen Komponenten der Export- und Investitionsnachfrage.

Tabelle 4: Zwei Rezessionen im Vergleich: Aufsteigend geordnete Reihe des Wirtschaftswachstums in den Bundesländern 2001 und 2009

g _{BIP} 2001		g _{BIP} 2009	
Niederösterreich	0,5	Steiermark	-4,7
Salzburg	1,0	Oberösterreich	-4,1
Oberösterreich	2,3	Kärnten	-4,0
Wien	2,9	Salzburg	-3,6
Kärnten	3,0	Niederösterreich	-3,5
Steiermark	3,0	Vorarlberg	-3,5
Tirol	3,3	Tirol	-3,0
Vorarlberg	3,5	Wien	-2,6
Burgenland	3,5	Burgenland	-2,5

Daten: 2001 Statistik Austria; 2009: Bank Austria 2010

6. Zusammenfassung und regionalpolitische Implikationen

Die vorliegende Arbeit hat eine trendhaft regional steigende Arbeitslosigkeit bei gleichzeitig stabilen Disparitätsmustern zwischen den Regionen dargestellt. Auch die Krise veränderte letztlich wenig an den grundsätzlichen regionalen Arbeitslosendifferenzialen. Auch 2009 war Oberösterreich trotz überdurchschnittlicher Betroffenheit von der Rezession das Bundesland mit der niedrigsten Arbeitslosenquote. Burgenland und Wien, jene Regionen, die bis inklusive 2009 am geringsten betroffen sind, waren dagegen auch 2009 die Bundesländer mit der dritt- bzw. zweithöchsten Arbeitslosenquote. Dass die Krise aber auch zu Veränderungen führte, zeigt das Beispiel Kärnten: Eine hohe Zunahme der Arbeitslosigkeit bei bereits hohem Ausgangsniveau machte Kärnten mit 9,3% zum Bundesland mit der höchsten Arbeitslosenquote im Jahr 2009. Hinzu kommen eher schlechte Aussichten auf eine baldige Verbesserung der Lage der Kärntner Wirtschaft (Synthesis Forschung 2009, Bank Austria 2010).

Von der „Großen Rezession“ waren tendenziell jene Bundesländer besonders stark betroffen, die ein niedriges Ausgangsniveau an Arbeitslosigkeit hatten. Regionen mit hohem Ausgangsniveau der Arbeitslosigkeit zeigten schwächere Zunahmen der Arbeitslosigkeit. Dieser inverse Zusammenhang von Level und Zuwachs der Arbeitslosigkeit lässt sich jedoch nicht für die Ebene der Arbeitsmarktbezirke zeigen. Wenngleich in den Extremgruppen der Veränderung der Arbeitslosenquoten eine ähnliche Entwicklung zu beobachten ist: Industrieregionen gehörten in der Hochkonjunkturphase zu jenen Regionen, in denen die Arbeitslosenquote am stärksten abnahm. In der Krise verzeichneten sie dann aber auch den stärksten Zuwachs an Arbeitslosigkeit. Prognosen für die Bundesländerentwicklung im Jahr 2010 der Bank Austria (2010) weisen auf eine Fortsetzung dieses Trends erhöhter Volatilität in exportorientierten Industrieregionen hin: Sie werden als erste von der sich erholenden Exportnachfrage profitieren. Oberösterreich und Vorarlberg werden demnach zu den am stärksten wachsenden Regionen 2010 zählen. Gleichzeitig sind die vom Konsum abhängigen Dienstleistungsregionen vom Auslaufen von Konjunkturpaketen eben-

so wie von einer durch steigende Arbeitslosigkeit verursachten gedämpften Konsumententwicklung betroffen. Insbesondere Wien wird laut einer Prognose der Synthesis Forschung von einem beschleunigten Arbeitsplatzabbau gekennzeichnet sein. Im Vergleich dazu dürfte das Burgenland weiterhin nur mit geringen Beschäftigungsrückgängen konfrontiert sein. Allerdings wird auch die Fähigkeit der burgenländischen Regionalwirtschaft zur Ersetzung „alter“ durch „neue“ Arbeitsplätze als gering eingestuft (Synthesis Forschung 2009).

Abschließend soll nach möglichen regionalpolitischen Implikationen gefragt werden. Typischerweise wird in Debatten um Strategien für eine regionale Wirtschaftspolitik der trade-off von Wachstumsziel und Ausgleichsziel diskutiert. Im Fall der hier vorgelegten Studie ist der zentrale Ausgangspunkt aber ein anderer, nämlich der deutlich erkennbare Zielkonflikt zwischen dem Wachstums- und dem Stabilisierungsziel im Konjunkturzyklus (Schätzl 1994, Eckey 2008). Während das Wachstumsziel die Maximierung des Sozialprodukts durch eine optimale räumliche Allokation der Faktoren anstrebt, soll nach dem Stabilisierungsziel die strukturelle und konjunkturelle Krisenanfälligkeit minimiert werden. Nach der Analyse in Kapitel 5 liegt der Ansatzpunkt einer dem Stabilisierungsziel verpflichteten Regionalpolitik in einer Diversifizierungsstrategie hinsichtlich Branchen- und Betriebsgrößenportfolio. Entscheidend ist aus keynesianischer Perspektive neben einer geringen Varianz der Nachfrage nach Gütern einzelner Branchen auch eine geringe Kovarianz oder Korrelation der Nachfragemuster (correlated demand) zwischen den Branchen. Damit kann das Risiko einer überschießenden Reaktion einer Region auf rezessive Phasen durch einen Portfoliodiversifikationseffekt reduziert werden. Bedenkt man die gegenwärtige Orientierung und Schwerpunktsetzung regionaler Wirtschaftspolitiken auf die Förderung letztlich meist exportorientierter Cluster zur Ausnutzung positiver Externalitäten aufgrund von Agglomerationsvorteilen, so stellt sich die Frage, ob diese Form der Regionalpolitik nicht systematisch zur Produktion überdurchschnittlich krisenanfälliger Regionalwirtschaften beiträgt.

Es ist naheliegend, die aktuelle deutsche Debatte über das adäquate „Geschäftsmodell“ der Bundesrepublik mit der Entwicklung in Oberösterreich, Vorarlberg oder der Steiermark zu vergleichen, die ja ebenfalls überdurchschnittliche Exporterfolge erzielen konnten (zur deutschen Debatte vgl. Funk 2009). Auch die Produktionsstruktur der Industrie mag nicht so weit auseinanderliegen: Sowohl Deutschland als auch die genannten Regionen weisen eine Spezialisierung auf technologisch hochwertige Investitionsgüter bzw. die Automobilindustrie auf. Sowohl Deutschland als auch die österreichischen Exportregionen wurden überproportional von der Krise betroffen. Trotzdem besteht ein fundamentaler Unterschied, der einen einfachen Vergleich verbietet. Letztlich ist für eine Volkswirtschaft und ihre Entwicklung die gesamtwirtschaftliche Wachstumsperformance entscheidend. Während diese in Deutschland nachhaltig enttäuschend ausfällt und deshalb zu Recht eine einseitige exportgetriebene Entwicklung aus neoliberaler wie keynesianischer Perspektive kritisiert wird (Bofinger 2009), gehört die österreichische Volkswirtschaft im Aggregat zu den eher erfolgreichen Staaten der EU. Beispielsweise verzeichnete Deutschland eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate zwischen 2000-2007 von ca. 1,5% während Österreich ziemlich genau im EU (27)-Durchschnitt mit durchschnittlich 2,3% wuchs. In der Krise zeigte die österreichische Volkswirtschaft eine höhere Resilienz und die Wirtschaftsleistung nahm um 3,6% gegenüber -5% in Deutschland ab. Berücksichtigt man zusätzlich den wesentlich kleineren Binnenmarkt Österreichs, so ist diese Entwicklung durchaus ein Zeichen

für ein besseres „Geschäftsmodell“ der österreichischen Volkswirtschaft – jedenfalls hinsichtlich der Wachstumsentwicklung. Durch ihre hohe Dynamik sind die exportorientierten Regionen ein bedeutsamer Baustein im gesamtwirtschaftlichen Wachstumsregime. Solange daher Industrie-Regionen und konsumanhängige Dienstleistungsregionen nebeneinander bestehen, wird der volkswirtschaftliche Zyklus tendenziell stabilisiert. Damit bleibt aber freilich der Konflikt von Wachstum und Stabilisierung aufrecht. Es ist jedoch fraglich, ob eine Diversifizierung etwa von Oberösterreich bzw. Burgenland hin zu mehr konsumorientierten Aktivitäten bzw. exportorientierten Produktionskomplexen tatsächlich ohne signifikante gesamtwirtschaftliche Effizienzverluste möglich ist. Schließlich wird Österreich als kleine offene Volkswirtschaft sein Wohlstandsniveau immer nur unter Aufrechterhaltung offener Märkte und einer starken Exportorientierung halten können. Im Sinne der Wohlfahrt der abhängig Beschäftigten sowie der trotzdem phasenweise schwächelnden Binnennachfrage und einer von Leistungsbilanzungleichgewichten gekennzeichneten Europäischen Union sollte aber eine exportorientierte Entwicklung im Einklang mit einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik stehen.

Literaturverzeichnis

Aiginger, K. (2009): The great recession vs. the great depression. Stylised facts in siblings that were given different foster parents. WIFO Working Paper, Nr. 354.

Armstrong, H./Taylor, J. (2000): Regional economics and policy. 3. Aufl. Oxford: Blackwell.

Audas, R. P./Mackay, R. R. (1997): A Tale of Two Recessions, In: Regional Studies, 31, 9, S. 867-874.

Badinger, H./Url, T. (2002): Determinants of regional unemployment: Some evidence from Austria. In: Regional Studies 36, S. 977-988.

Blanchard, O./Katz, L. F. (1992): Regional Evolutions, In: Brookings Papers on Economic Activity, 1, 1, S. 1-75.

Blanchard, O./Illing, G. (2009): Makroökonomie. 5. Aufl. München: Pearson.

Bank Austria (2010): Bundesländer im Überblick.

Blien, U. (2005): Arbeitslosigkeit. In: Ritter, E.-H. (Hg.), Handwörterbuch der Raumordnung, Hannover, Verlag der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, S. 47-57.

Bofinger, P. (2003): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten. München: Pearson.

Bofinger, P. (2009): Ist der Markt noch zu retten? Warum wir jetzt einen starken Staat brauchen. Berlin: Ullstein.

Brakman, S./Garretsen, H./van Marrewijk, C. (2006): An Introduction to Geographical Economics. 4. Aufl. Cambridge: Cambridge University Press.

- Eckey, H. F. (2008): Regionalökonomie, Wiesbaden, Gabler.
- Elhorst, P. (2003): The mystery of regional unemployment differentials: Theoretical and empirical explanations. In: Journal of Economic Surveys 17: 709-748.
- Fassmann, H./Meusburger, P. (1997): Arbeitsmarktgeographie. Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit im räumlichen Kontext. Stuttgart: Teubner.
- Freeman, R.B. (2010): Labour Market Institutions. In: Steven N. Durlauf und Lawrence E. Blume (Hg.), The New Palgrave Dictionary of Economics Online. Second Edition, [http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_L000006&q=labour%20market%20institutions&topicid=&result_number=1].
- Funk, L. (2009): Geschäftsmodell Deutschland. In: WISU 10, S. 1310-1320.
- Hall, P. A./Soskice, D. (2001): An Introduction to Varieties of Capitalism, In: Hall, P. A., Soskice, D. (Hg.), Varieties of Capitalism, Oxford, Oxford University Press, S. 1-68.
- Hansen, H./Teuber, R.(2008): Methodische Ansätze zur Messung von Konvergenz – Was lehrt uns die bisherige Forschung? In: WiSt 5, S. 263-269.
- Huber, P. (2009): Konjunkturabschwung und Arbeitsmarktpolitik: Herausforderungen für die regionale Arbeitsmarktpolitik. WIFO Studie im Auftrag der Oberösterreichischen Landesregierung.
- Krugman, P. (1993): Geography and Trade, Cambridge: MIT Press.
- Mahringer, H. (2009): Der Arbeitsmarkt in der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise. In: WIFO-Monatsberichte 12, S. 967-978.
- Maier, G./Tödting, F./Tripl, M. (2006): Regional- und Stadtökonomik. Regionalentwicklung und Regionalpolitik. 3. Aufl. Wien/New York: Springer.
- Martin, R. (1997): Regional unemployment disparities and their dynamics. In: Regional Studies 31, S. 237-252.
- McCann, P. (2001): Urban and regional economics. Oxford: Oxford University Press.
- Schätzl, L. (1994): Wirtschaftsgeographie 3. Politik. Paderborn/München/Wien/Zürich: UTB.
- Synthesis Forschung (2009): Entwicklungspfade des österreichischen Arbeitsmarktes im Zeitraum 2009/2010. Wien.
- The Economist (2010): A special report on America's economy. 3. April.
- Watt, A. (2009): Distributional issues in the context of the Economic Crisis in Europe. In: Inter-economics 44, S.82-89.

Hans Joachim Kujath

Regionen in und nach der Wirtschaftskrise – Zwischen Vulnerabilität und Resilienz



Prof. Dr. Hans Joachim Kujath
Honorarprofessor Technische Universität Berlin, Institut für Stadt- und Regionalplanung
Senior-Wissenschaftler am Leibniz-Institut für Regionalentwicklung und Strukturplanung in Erkner bei Berlin

Abstract

Unter der Oberfläche der jüngsten Finanz-, Immobilien- und staatlichen Schuldenkrise formieren sich neue wirtschaftliche Wachstumskonstellationen, in denen die alten Branchenstrukturen umgewälzt werden und die wissensbasierte Wirtschaft (Wissensökonomie) als zentraler Wachstumsmotor erkennbar wird. Von diesem durch die Krise beschleunigten wirtschaftlichen Wandel sind die Regionen jedoch in unterschiedlicher Härte und mit unterschiedlichen Konsequenzen betroffen. Es wird Gewinner- und Verliererregionen geben. In dem Beitrag wird der Strukturwandel zur Wissensökonomie als Weg aus der Krise erklärt und es werden dabei sichtbare regionale Unterschiede mit den Konzepten der Resilienz und Vulnerabilität empirisch untersucht. Hierzu werden, basierend auf regionalisierten Daten der Beschäftigtenstatistik, mit dem Instrument einer statistischen Clusteranalyse die räumlichen Verteilungsmuster und Dynamiken der Wissensökonomie in Deutschland herausgearbeitet. Die Ergebnisse der Clusteranalyse geben Auskunft über den Grad, die Art und die Dynamik der Einbeziehung von Städten und Regionen in die Wissensökonomie. Aus ihnen lassen sich auch einige Schlussfolgerungen für die Zukunft der Regionen nach der Krise ableiten.

Under the surface of the recent financial meltdown, the real estate crisis and the debt crisis we see emerging new economic growth constellations in which former industry structures are being revolutionised, with the knowledge-based economy (knowledge economy) becoming obvious as a central driving force. Yet, regions are affected to different degrees and consequences by an economic change that has been accelerated through the crisis. Evidently, regions will see themselves either at the winning or the losing end of this process. This article explains structural change into a knowledge economy as leading the way out of the crisis, underpinned by the concepts of resilience and vulnerability in an empirical study. For this, a cluster analysis – based on regionalised statistical employment data – brings into context regional distribution patterns and dynamics of the knowledge economy in Germany. The analysis results show how, to which degree and dynamics cities and regions are involved into the knowledge economy. Further, some implications for the post-crisis future of the regions can be derived from its outcome.

1. Einleitung

Zyklische Schwankungen der Wirtschaft und Wirtschaftskrisen gehören zum Wesen dynamischer kapitalistischer Ökonomien. Allerdings ist im Vergleich zu früheren Konjunkturreinbrüchen die Intensität der letzten Krise wesentlich stärker und es ist zu vermuten, dass die Krise wesentlich tiefer reicht. In den hochentwickelten Ländern wie Deutschland oder Österreich resultiert die besondere Stärke und Intensität der Krise aus der Exportabhängigkeit der Realwirtschaft und den zunehmend globalen Handels- und Finanzverflechtungen. Deren internationales Zusammenspiel

ist nicht nur immer störanfälliger, sondern ist die Ursache dafür, dass auftretende Krisen sich in einer Welle unter Verstärkung über den Globus ausbreiten können. So ist je nach Standort und Interpretation die Krise von 2008/09 eine Immobilien-basierte Krise (z.B. Spanien), eine Banken-basierte Krise (z.B. USA), eine durch Handelsungleichgewichte verursachte Krise, ausgelöst durch exportorientierte Entwicklungsstrategien (z.B. China und Deutschland) oder eine staatliche Schuldenkrise (Griechenland und andere). Faktisch sind die Finanz- und Realwirtschaft zwar auf das engste miteinander verflochten. So sind die großen global agierenden europäischen Firmen in hohem Ausmaß von ausländischen Investoren durchdrungen. Doch können sich Teile der Finanzwirtschaft zeitweilig von der Realwirtschaft ablösen und Verursacher z.B. der geldpolitisch unterstützten Finanzblasen sein. Wie auch immer der Auslöser der Krise zu interpretieren ist, auf jeden Fall sind die Probleme auf den Finanzmärkten ein Krisentreiber gewesen. Die Finanzmarktkrise wirkte sich dabei verzögert als ein Verstärker auf den realwirtschaftlichen Abschwung aus.

Durch die Schocks der Krise werden Stärken und Schwächen in der Wirtschaftsstruktur offenlegt und ihr Wandel beschleunigt. Verbreitet ist deshalb die Ansicht, die Krisensymptome seien Ausdruck eines tiefer reichenden anhaltenden wissensbasierten Strukturwandels, der getragen wird von einer zunehmenden Bedeutung der technologischen Leistungsfähigkeit und des Wissens sowie zunehmender Ressourcenknappheit und steigender Rohstoffpreise (Genosko, Köller u.a. 2010). Viele Autoren sind der Meinung, in der Krise kämen durch den wirtschaftlichen Strukturwandel ausgelöste Ungleichgewichte zum Ausdruck, wobei die Krise gleichzeitig ein Beschleuniger des Strukturwandels ist. Sie sind darüber hinaus der Meinung, dass sich die letzte Krise nicht in den institutionellen Bahnen der ihr vorausgegangenen Wachstumskonstellationen auflösen wird (Lutz 1984), sondern die Geburtsstunde eines neuen wirtschaftlichen Paradigmas ist, das mit dem Durchbruch der Wissensökonomie zu einem beherrschenden neuen Produktionsmodell beschrieben wird (Brandt 2009:58, Malik 2009, Colletis 2009, Kujath 2008a). Das von der Wissensökonomie repräsentierte Modell weist eine Reihe von Besonderheiten auf, die auch den Weg aus der Krise bestimmen. Die Umstellung auf dieses Modell wird nicht leicht fallen, wird aber zu berücksichtigen haben, dass Wissen zur entscheidenden Produktivkraft wird und sowohl als Produktionsfaktor (Input) als auch auf der Produktebene (Output) eine strategische Bedeutung erlangt. Während im alten industriellen System die technische Arbeitsteilung und Massenproduktion (Taylorismus) zur Reife gebracht worden sind, wird dieses System zunehmend überlagert durch ein System der Wissensteilung, das nicht auf Separierung, sondern Zusammenführung und Vernetzung von Wissen beruht (Colletis 2009:71, Kujath 2008b). In diesem Modell werden Wissen zu einer strategischen Ressource und Lernen zum wichtigsten Prozess im Wirtschaftsgeschehen.

Im Folgenden (2) werden zunächst einige Hinweise auf die unterschiedliche Betroffenheit von Regionen in der Krise gegeben, wobei der unterschiedliche Branchenmix als Erklärung herangezogen wird. Darauf aufbauend wird der Strukturwandel zur Wissensökonomie als Weg aus der Krise erklärt (3) und ein Zusammenhang mit der Resilienz und Vulnerabilität von Regionen hergestellt (4). An Hand von regionalisierten Daten der Beschäftigtenstatistik werden schließlich die räumlichen Verteilungsmuster der Wissensökonomie mit Hilfe einer Clusteranalyse erfasst. Hierzu ist der Gesamtkomplex der Wissensökonomie in vier funktionale Teilsysteme aufgeglie-

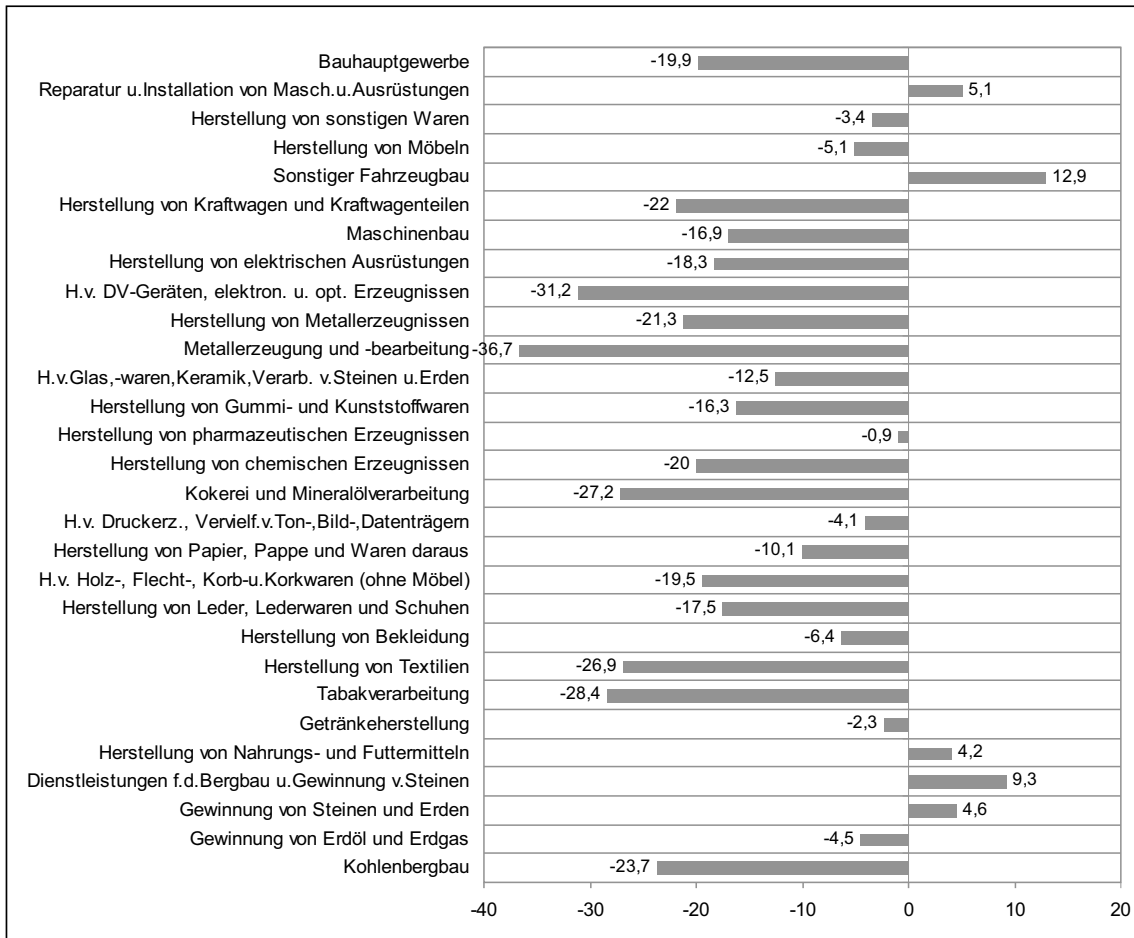
dert worden, mit denen sich regionale Spezialisierungsmuster und Besonderheiten der Wissensökonomie nachweisen lassen (5) (6). Abschließend werden die wissensökonomisch geprägten Regionstypen in Hinblick auf ihre Resilienz und Vulnerabilität eingeschätzt (7).

2. Unterschiedliche Betroffenheit der Regionen von der Krise

Regionen und Regionalpolitik haben auf den ersten Blick mit der globalen Krise, insbesondere der Finanzkrise und ihrer Bewältigung, wenig zu tun. Die Krise scheint umfassend zu sein und vor keiner regionalen Einheit halt zu machen. Zwar scheinen die Folgen der Finanzkrise durch massiven öffentlichen Mitteleinsatz der Staaten zumindest eingedämmt. In dem Maße aber, wie die Finanzkrise auch die Realwirtschaft erfasst, tritt immer deutlicher zutage, dass sich in ihr auch eine Strukturkrise manifestiert, deren Wirkung die eines Beschleunigers des wirtschaftlichen Wandels hat und die Regionen in unterschiedlicher Härte und mit unterschiedlichen Konsequenzen hinsichtlich des Weges, der aus der Krise führt, erfasst. Es wird Gewinner- und Verliererregionen geben. Die räumlichen Effekte ergeben sich vor allem über zwei Einflussgrößen: Erstens sind nicht alle Branchen gleichzeitig und gleichmäßig von der Wirtschaftskrise betroffen. Regionen, in denen global verflochtene Branchen besonders hohe Umsatz- und Beschäftigungsanteile aufweisen, werden insgesamt stärker und früher vom Wirtschaftseinbruch betroffen sein als die übrigen Regionen. Zweitens dürften die Voraussetzungen zur Überwindung der Krise ungleich zwischen den Regionen verteilt sein. Regionen, die gute Voraussetzungen für den Übergang zur Wissensökonomie bieten, d.h. eine nicht von Kosten getriebene Wirtschaft, sondern eine auf Lernen und Innovationen sich gründende Wirtschaft entwickelt haben, dürften bessere Voraussetzungen besitzen, den Weg aus der Krise mit einer Erneuerung ihrer Wirtschaftsstruktur zu verbinden.

Betrachten wir zunächst die Branchen mit starken Umsatzrückgängen zwischen 2007 und 2009, sind in Deutschland hiervon vor allem die stark Export orientierte Metallerzeugung und -bearbeitung (minus 36,7%), der Maschinenbau und die Kraftfahrzeugindustrie neben den Herstellern von DV-Geräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen betroffen.

Abbildung 1: Quartalsumsätze nach Wirtschaftszweigen: Unterschied zwischen Q2 (2007) und Q2 (2009) in Prozent von Q2 (2007)



Quelle: Daten Bundesamt für Statistik; Berechnungen IWH

Regionen mit einem hoch entwickelten Maschinenbau und großen Automobilclustern vor allem im Süden Deutschlands, wo auch viele große Firmen der chemischen Industrie ihren Sitz haben, sind also von dem Wirtschaftseinbruch stärker betroffen als viele andere, weniger auf Exportgüter spezialisierte Regionen. Dieser Zusammenhang spiegelt sich auch in der Exportquote im Industriesektor, die dort besonders hoch ist, wo die Branchen mit den höchsten Wirtschaftseinbrüchen zu finden sind. Die Exportquoten liegen in diesen Regionen zum Teil weit über 40%, was unter anderem auch belegt, wie abhängig die jeweiligen regionalen Arbeitsmärkte von der globalen wirtschaftlichen Entwicklung sind (vgl. Genosko/Köller 2010:7). So ergibt sich das Paradox, dass die wirtschaftlich starken Regionen höhere Steigerungsraten der Arbeitslosigkeit erlebt haben als die strukturschwachen Regionen vor allem im Osten Deutschlands. Die Arbeitslosenquoten liegen in den strukturschwachen Regionen allerdings immer noch deutlich über den krisengeschüttelten starken Regionen und es ist noch nicht ausgemacht, dass als längerfristige Folge der Krise nicht auch die Binnennachfrage einbricht und dann auch die strukturschwachen Regionen einen Wirtschaftseinbruch erleben, der sie noch weiter zurückwirft.

3. Wege aus der Krise: Strukturwandel zur Wissensökonomie

Für die Zukunft der Regionen dürfte es weniger wichtig sein, wie sich ihre wirtschaftliche Lage in der Krise darstellt, als vielmehr, ob es der regionalen Wirtschaft gelingt, den Krisenschocks erfolgreich zu begegnen. In diesem Zusammenhang „economic vulnerability is ascribed to inherent conditions affecting a country's exposure to exogenous shocks, while economic resilience is associated with actions undertaken by policy-makers and private economic agents which enable a country to withstand or recover from the negative effects of shocks.“ (Briguglio/Cordina et al. 2006)

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen kann erwartet werden, dass die Belebung der Wirtschaft vom Export getragen wird und die jetzt besonders betroffenen exportorientierten Branchen als erste wieder an Wirtschaftsleistung gewinnen. So wird im Allgemeinen auch erwartet, dass die vor der Krise vorhandenen wirtschaftsräumlichen Strukturen sich wieder einpendeln werden, wobei zu befürchten ist, dass die strukturschwachen Regionen eher weiter zurückfallen, während die starken Regionen die „reinigende“ Wirkung der Krise für Innovations- und Produktivitätssprünge nutzen können. Der Grund ist, dass in strukturschwachen Regionen, unabhängig von der aktuellen Krise, auf unternehmerischer Ebene eine geringe internationale Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte besteht und diese nach der Krise im internationalen Wettbewerb weiter zurückfallen. In Ostdeutschland wie auch in anderen strukturschwachen Regionen kommt hinzu, dass hier viele Filialbetriebe unter Nutzung von Steuervergünstigungen und direkten Subventionen angesiedelt worden sind, die eine vergleichsweise geringe Bindung an die Potenziale der Regionen entwickelt haben und die Option einer regionsspezifischen Anpassung an die veränderten globalen Gegebenheiten wegen begrenzter Handlungsspielräume oft nicht nutzen können oder wollen.

Blickt man hinter das zyklische Krisengeschehen, so zeigen sich unter der Folie von Finanz- und Konjunkturkrise Anzeichen des Übergangs zu den eingangs erwähnten neuen wirtschaftlichen Wachstumskonstellationen, in denen die alten Branchenstrukturen umgewälzt werden und neue Branchen entstehen, die an die Stelle der älteren treten. Um diesen Wandel beurteilen zu können, sind einige Aspekte dieser durch den Krisenschock beschleunigten Entwicklungen besonders hervorzuheben.

Folgt man den Argumenten, die die jüngste Krise als Geburtshelferin eines neuen Wachstumsmodells stilisieren, befinden wir uns gegenwärtig in einer Konstellation, in der die Voraussetzungen zur Entfaltung der Wissensökonomie besonders günstig zu sein scheinen (vgl. Brandt 2009; Abelshauer 2003). Die Wissensökonomie ist generell geprägt von sinkenden Halbwertszeiten von Produkten, Verfahren und Fachwissen. Die Krise scheint diesen Prozess noch einmal beschleunigt zu haben, d.h. UnternehmerInnen und ArbeitnehmerInnen sind in der jetzigen Situation, in der „die Karten neu gemischt werden“, herausgefordert, sich mit neuen, veränderten Problemen und Aufgaben auseinandersetzen zu können. Dies setzt bei den UnternehmerInnen als auch bei den ArbeitnehmerInnen in diesem Übergangsprozess besondere Lernfähigkeit, Anpassungsbereitschaft und Flexibilität voraus.

Vor dem Hintergrund, dass die Krise eine Bereinigung der Wirtschaftsstruktur auslöst und traditionelle Industrien zusehends verschwinden, sind UnternehmerInnen wie ArbeitnehmerInnen auf Gedeih und Verderb, wie nie zuvor, darauf angewiesen, sich neues Wissen anzueignen, das sich in neue Produkte und Verfahren umsetzen lässt. Nur solange sie Wissensvorsprünge aufrecht erhalten, werden sie sich auf Dauer wirtschaftlich auch behaupten können. Dies impliziert, dass sich die persönlichen Kompetenzen der WissensarbeiterInnen permanent weiter entwickeln müssen, d.h. ihre systematischen und analytischen Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auch ihr implizites Wissen, aus dem sich neue Ideen und Anregungen schöpfen lassen. Im Übergang zur Wissensökonomie rücken deshalb als Schritte zur Sicherung der wirtschaftlichen Resilienz die Bildungssysteme als Infrastrukturen der Qualifizierung für die Arbeitswelt in den Fokus des Interesses.

Zur Stimulierung der betrieblichen Innovationstätigkeit sind die Firmen darüber hinaus gezwungen, vermehrt externes Wissen aufzunehmen und mit dem eigenen Wissen zu kombinieren. Unternehmen sind heute, angesichts der Notwendigkeit, immer mehr spezialisiertes Fachwissen zusammenzuführen, in der Regel nicht mehr in der Lage, unternehmensintern alles benötigte Wissen vorzuhalten. Überbetriebliches Wissensmanagement wird in den Systemen der Wissensökonomie folglich zu einer neuen Herausforderung. Dies wirft die Frage auf, wie ein systematisches inner- und interorganisatorisches Wissensmanagement aussehen sollte, das Lernprozesse und Innovationen befördern kann (vgl. Kujath 2008b).

4. Wege aus der Krise: Unterschiedliche Resilienz und Vulnerabilität von Regionen

Betrachten wir die räumliche Dimension dieses Vorgangs, so zeigt sich die große Bedeutung der regionalen Wissensbasis auf dem Weg der Wirtschaft aus der Krise. Mit der Wissensbasis sind (1) das Wissens- und Erfahrungspotenzial der erwerbsfähigen Bevölkerung einer Region (Humankapital) gemeint, die sich in den Arbeitsprozessen weiterentwickeln. Dieses Wissen ist an Personen gebunden und besitzt eine starke räumliche Bindung. Damit sind (2) in der Region verankerte Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen in den Firmen sowie in öffentlichen Hochschulen und Wissenschaftseinrichtungen gemeint, über die neuartige Problemlösungen erarbeitet werden. Des weiteren sind (3) die Bildungs- und Weiterbildungsanstrengungen innerhalb der Region – nicht nur in fachlicher Hinsicht, sondern auch in Hinblick auf die Vermittlung der Fähigkeit, in interkulturellen globalen Kontexten zu agieren – von größter Bedeutung. Schließlich sind (4) die internationalen Vernetzungen des regionalen Wissenssystems von besonderem Wert, liefern sie doch neue Wissensinputs, die Lernprozesse bei den regionalen Akteuren anregen.

Regionen ohne eine an internationalen Standards sich messende Wissensbasis, die sich mit dem lokalen besonderen und oft einmaligen impliziten Wissen verbinden kann (lokale Komponente von Wissen), dürften folgerichtig besonderen Entwicklungsrisiken ausgesetzt sein (zunehmende Vulnerabilität), weil für die ortsansässigen Firmen damit die Möglichkeiten für Lern- und Innovationsprozesse, für die Gewinnung neuer Einsichten und damit für den wirtschaftlichen Erfolg begrenzt werden. Auf der Gegenseite stehen Regionen mit einer starken und ausdifferenzierten

Wissensbasis, die sich als Antwort auf die Krise rekombinieren lässt und somit neue Innovations- und Wachstumsfelder eröffnet. Regionen dieses Typs zeichnen sich durch eine große Resilienz aus, d.h. den Firmen bietet sich hier eine große Optionsvielfalt zur Neu- und Rekombination von Wissen für neue Aufgaben und innovative Produkte und Dienstleistungen.

Im Allgemeinen gelten die Großstädte und ihre Einzugsbereiche (polyzentrische Metropolregionen) auch aufgrund ihrer Magnetwirkung auf Hochqualifizierte als Regionstypen, in denen die Krisenschocks leichter verarbeitet werden und die wirtschaftlichen Entwicklungsperspektiven Richtung Wissensökonomie besonders günstig sind. Diese Regionen werden in der wissenschaftlichen Debatte als „sticky places“ der Wissensökonomie beschrieben, zum ersten, weil die Akteure hier mit geringen Suchkosten persönliche Kontakte zu anderen Akteuren herstellen können, zum zweiten, weil die Stadtregionen eine große Optionsvielfalt an Kommunikationspartnern und Wissensquellen bieten, die für disziplinübergreifende Wissensverbindungen genutzt werden können (Allan 2000). Großstadtregionen scheinen also in mehrfacher Hinsicht den Austausch und die Anwendung von Wissen zu begünstigen, denn sie bieten räumliche Nähe zwischen den WissensträgerInnen, verbunden mit einem großen Ressourcenreichtum, der sich für die Wissensteilung sowie für Lern- und Innovationsprozesse nutzen lässt (Romer 1990; Malecki 2000; Dybe 2002; Kujath 2005). Aus dieser Sicht wirken auch die neuen Kommunikations- und Transporttechnologien den Agglomerationstrends nicht entgegen, sondern stützen sogar die hervorgehobene Stellung großstädtischer Standorte. Diese entwickeln sich wegen ihres großen Bedarfs an weltweiten Kontakten und Verbindungen zu den führenden Infrastrukturknoten der Telekommunikation und des Verkehrs. Sie können sich auf diese Weise als Knotenpunkte globaler Wissensströme sowie als Wissens- und Informationsmarktplätze, an denen global verteiltes Wissen zusammengeführt wird, profilieren (Malecki 2002).

Zur Frage, welche Rolle den kleineren städtischen Regionen zufällt, die sich zwischen metropolitanen Großstadtregionen in ländlich geprägten Regionen befinden, liegen hingegen bisher nur wenige Arbeiten vor (Aring/Reuther 2008), und über die ländlichen Regionen gibt es bisher keine gesicherten Erkenntnisse. In der Regel wird angenommen, dass ihre Vulnerabilität größer ist als die der Großstadtregionen, entweder, weil ihre Wissensbasis insgesamt so schmal ist, dass sich hier keine wettbewerbsfähigen wissensbasierten Wirtschaftscluster entwickeln können, oder die Abhängigkeit von einer Branche und häufig sogar einem globalen Kunden (z.B. Maschinenbau, Automobilzulieferer) so groß ist, dass ein „lock in“-Effekt entsteht, der die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen in Anpassung an schnell wechselnde Märkte behindert. Vermutet wird folglich eine sich noch verstärkende räumliche Hierarchisierung, die mit einer weiter fortschreitenden räumlichen Konzentration von wissensintensiven Dienstleistungen und forschungsintensiven Produktionen in den Metropolen und ihrem Umland einher geht (Thierstein 2010:49).

Gegen diese pessimistische Einschätzung sprechen allerdings die innerhalb eines Branchenschwerpunktes sich verbergende Vielfalt und Flexibilität der Wirtschaft gerade auch in vielen ländlichen Regionen. In Deutschland finden sich einerseits in vielen ländlichen Regionen relativ krisenresistente Industrien, wie die Medizintechnik (Tuttlingen), und andererseits viele Firmen des Hochtechnologiebereichs wie der Spezialmaschinenbau, der in seinen jeweiligen Segmenten oft konkurrenzlos ist, d.h. eine Monopolstellung auf den Weltmärkten einnimmt. In Regionen

dieses Typs sind zudem mittelständische Firmen konzentriert, die sich zunehmend in die Weltmärkte einbinden und mit ihrer Kleinserienfertigung den wechselnden Strömungen der globalen Nachfrage oft besser folgen können als die großen multinationalen Konzerne. Die ländlichen Regionen und ihre Städte haben also weniger mit ihrem schmaleren technologisch-wirtschaftlichen Spezialisierungspfad zu kämpfen. Ihr Problem ist vielmehr, für die notwendige Qualifikationsentwicklung der hier lebenden Erwerbsbevölkerung, also für eine ausreichend große und dynamische Wissensbasis zu sorgen. Dies heißt, nur jene Regionen, die sich gleichzeitig als Bildungs- und Wissenschaftsstandort, z.B. auch durch Dezentralisierung von Hochschulen, profilieren und große Anstrengungen unternehmen, um die Hochqualifizierten an die Region zu binden, haben auch längerfristig eine Chance, sich als robuster Standort der Wissensökonomie zu behaupten. Regionale Entwicklungsstrategien in den ländlichen Regionen sind heute vor allem darauf gerichtet, clusterspezifisch qualifizierte Arbeitskräfte verfügbar zu machen, d.h. einen regionalen Pool an hochqualifizierten Arbeitskräften zu fördern und Möglichkeitsräume für die Kombination unterschiedlichen Wissens aus unterschiedlichen Branchen sowie Wissenschaftseinrichtungen als Innovationstreiber zu schaffen.

5. Wissensökonomische Spezialisierungsmuster

Zum besseren Verständnis der Rolle der Wissensökonomie in Hinblick auf die Resilienz und Vulnerabilität von Regionen in und nach der Krise ist es erforderlich, die wissensökonomischen Spezialisierungsmuster genauer zu betrachten. Dabei ist zu berücksichtigen, dass es unterschiedliche Wissensarten gibt, die in unterschiedlicher Weise die verschiedenen Bereiche der Wissensökonomie prägen, z.B. wissenschaftlich-technologisches Wissen (kausal-analytisches Wissen), Organisations- und Management-Wissen (prozedurales Wissen), schöpferisches Wissen (konzeptionelles Wissen). Es ist innerhalb der jeweils spezifischen Bereiche der Wissensökonomie von einer unterschiedlichen Gewichtung dieser Wissensarten auszugehen, und folglich auch von jeweils besonderen raumprägenden Effekten des Wissens und seiner Anwendung.

Betrachten wir die Inhalte und Strukturen der Wissensökonomie näher, so lassen sich vier grundlegende Teilsysteme der Wissensökonomie identifizieren, die verschiedene Branchen nach den unterschiedlichen Arten des in Dienstleistungen und Produkte umgesetzten Wissens sowie nach der Art der Beschaffung, Nutzung und Verwendung der Ressource Wissen zusammenfassen (Kujath/Schmidt 2007). Diese Teilsysteme beschreiben Spezialisierungen quer zu den Branchen in bestimmten Kompetenz- und Wissensfeldern bzw. in Branchen übergreifenden, durch Wissensdomänen geprägten Wirtschaftsklustern (Duranton/Puga 2003; Stein 2003). Folgt man diesen Überlegungen, lässt sich die Wissensökonomie grob in vier Teilsysteme unterteilen:

Transaktionsorientierte Dienstleistungsunternehmen beziehen sich auf die wirtschaftlichen Transaktionen innerhalb und zwischen Unternehmen, z.B. Informationsbeschaffung und -verarbeitung, Finanzierungsdienste, Rechtsberatung, Wirtschaftsberatung, Marktanalysen, Marketing usw. Die bedeutendsten sind über Filialen oder Partnerunternehmen global organisiert und beraten die „global player“. Die meisten von ihnen sind aber im nationalen Rahmen tätig und sind darauf spezialisiert, im nationalen Rahmen Vermittlungs- und Entscheidungsvorbereitungsfunktionen

innerhalb der jeweiligen nationalen Rechts- und Regelsysteme, Rechnungslegungssysteme und Kulturen zu übernehmen. In den Fällen, in denen sie staatenübergreifende Vermittlungsfunktionen übernehmen, verfügen sie oft über ein System von Filialbetrieben und Partnerbetrieben, die ihren Sitz in den Metropolen des jeweiligen Landes haben.

Die Informations- und Medienindustrie entwickelt Wissensprodukte als Prototypen, die sich elektronisch leicht vervielfältigen und vertreiben lassen, z.B. Software, Musik, Bildmedien, Design, Werbung, elektronische Spiele, e-commerce usw. Hierzu gehört also auch der derzeit viel diskutierte Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft. Abgesehen von Theater- und Musikvorführungen, die immer einzigartig sind, wird Wissen hier als ein kodifiziertes Wissen oft in digitalisierter Form zu einem handelbaren Gut, das im Unterschied zu den Dienstleistungen lagerbar, speicherbar und leicht transportierbar ist. Es ist in seiner digitalisierten Form aber auch besonders leicht kopierbar, ein Problem, unter dem die Musikindustrie besonders leidet, weil es ihr nur begrenzt gelingt, ihre Musikprodukte mit einem sicheren Kopierschutz zu versehen. Ungeachtet der Problematik des Schutzes von Eigentum an digitalisierten Gütern gehört die Informations- und Medienindustrie zu den besonders wachstumsstarken Wirtschaftsbereichen. Ihre Produkte sind z.B. elektronische Handelsplattformen, digitale Logistik- und Beschaffungssysteme, Betriebssoftware, Anwendungssoftware und vor allem die „Content“-Produktion der Medienindustrie. In der Informations- und Medienindustrie können Großunternehmen entstehen (Medien- und Softwarekonzerne), die weltweit aktiv sind.

Hochtechnologie-Unternehmen zeichnen sich dadurch aus, dass sie in der Lage sind, neues Wissen und Innovationen in die Produktion zu integrieren, z.B. in der Medizintechnik, Computertechnik, Kommunikationstechnik, Biotechnologie, aber auch in Bereichen wie dem Automobilbau, dessen Produkte immer größere Anteile innovativen Wissens enthalten. In solchen Unternehmen ist der Anteil hochqualifizierter ArbeiterInnen in der Regel überdurchschnittlich hoch. Aber es gibt auch hochgradig standardisierte Produktionsbereiche, z.B. im Automobilbau mit vielen Beschäftigten geringer Qualifikation. Dessen ungeachtet sind aber auch hier die Produkte hochgradig mit Wissen angereichert, was sich in dem enormen Aufwand bei der Prototypenerzeugung und Konzipierung und Organisation von Produktionsabläufen zeigt.

Transformationsorientierte Dienstleistungsunternehmen sind eng mit der industriellen Produktion verbunden und sind Zulieferer in den Bereichen der Produkt- und Prozessinnovationen. Sie unterstützen die in den Produktionsprozessen stattfindende *Transformation* von materiellen Ressourcen und Wissen in neue Produkte und decken das weite Feld der Produktentwicklung und -verbesserung, der Entwicklung neuer technischer Produktionsverfahren, der Anwendung neuer Materialien, der Entwicklung von Produktmodellen und industriellen Design-Spezifikationen usw. ab. Dienstleister dieses Typs machen sich zu Nutze, dass die produzierenden Unternehmen immer weniger die Kapazitäten besitzen und die wachsenden Kosten und Risiken bestimmter Forschungs-, Entwicklungs- und Designaufgaben scheuen. Es kommt zur Spezialisierung von Firmen, die ihre Dienste zahlreichen Nachfragern zur Verfügung stellen. Dazu gehören in immer größerem Umfang FuE-Leistungen, Produktentwicklung und -verbesserung, neue Produktionsverfahren, industrielles Design, Produktions- und Marketingpläne. Die produzierenden Unternehmen spezialisieren sich ebenfalls und konzentrieren sich im Gegenzug auf die von ihnen

beherrschten Kernbereiche der Produktion, Vermarktung und Organisation des Netzwerkes zwischen den an der Entwicklung und Produktion beteiligten Firmen.

Es kann vermutet werden, dass diese vier Teilsysteme in unterschiedliche Lernroutinen, unterschiedliche Organisationsformen der Produktion und Verteilung von Gütern und Dienstleistungen eingebettet sind. Ferner ist zu erwarten, dass sie sich an bestimmten regionalen Standorten konzentrieren und ein Spiegel der wirtschaftlichen Resilienz und Vulnerabilität der jeweiligen Standorte sind.

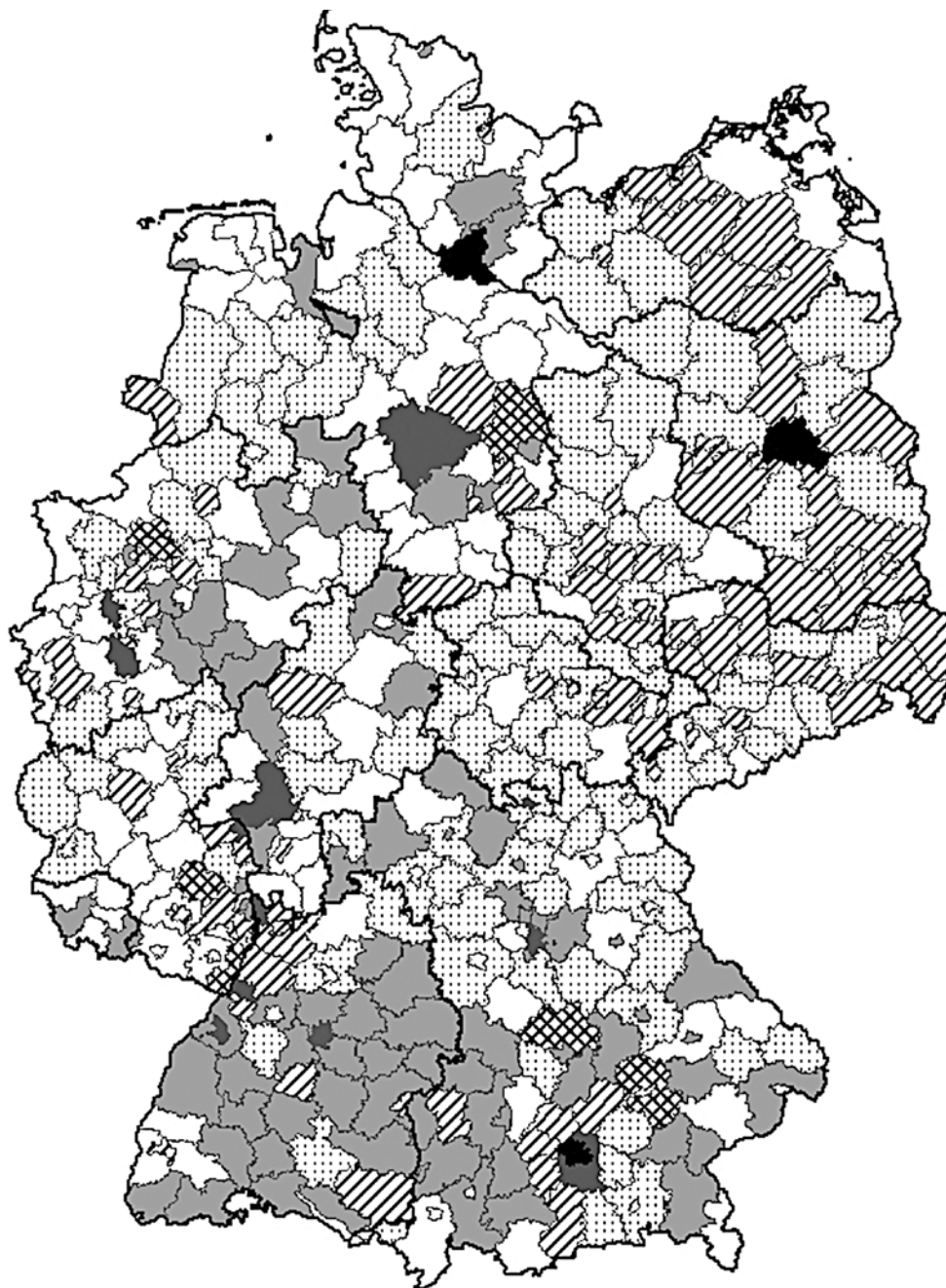
6. Ergebnisse einer Clusteranalyse deutscher Regionen

Um die räumlichen Verteilungsmuster der wissensökonomischen Teilsysteme und deren Dynamik zu bestimmen, wurde im Rahmen einer Faktoren- und Clusteranalyse eine Reihe von Einzelindikatoren zu den Teilsystemen zusammengeführt und um Indikatoren zur Dynamik der Wissensökonomie ergänzt. Dadurch ist es möglich, den räumlichen Niederschlag der Wissensökonomie und ihrer Teilsysteme in entsprechend verschiedenen Ausprägungen darzustellen und ein räumliches Gesamtbild der Wissensökonomie abzubilden. Grundlage der Clusteranalyse sind insgesamt acht aus einer Faktorenanalyse ermittelte Faktoren, mit denen über alle Kreise und kreisfreien Städte der Bundesrepublik eine Clusteranalyse durchgeführt worden ist¹. Diese Analyse erlaubt es, die deutschen Regionen und Städte den wissensökonomisch geprägten Typen mit ähnlichen Merkmalsausprägungen – Clustern – zuzuordnen.

Aus dieser Analyse sind insgesamt sieben regional abgrenzbare Cluster hervorgegangen, die sich wiederum drei großen Gruppen zuordnen lassen, die eine unterschiedliche Bedeutung für die regionale Resilienz und Vulnerabilität haben (vgl. Abb. 2, Tabelle 1):

¹ Es wurde ein hierarchisches Clusterverfahren, die „Ward“-Methode, verwendet.

Abbildung 2: Ergebnisse der Clusteranalyse mit statischen und dynamischen Faktoren (1998-2006)



Regionstypen

Regionen mit geringer Bedeutung der Wissensökonomie

- Regionen ohne Dynamik
- Regionen im Wandel - basierend auf HighTech

Regionen mit durchschnittlicher Wissensökonomie

- Regionen mit leicht rückläufiger Entwicklung
- Wachsende Regionen – getragen durch transformationsorientierte Dienstleistungen

Regionen mit ausgeprägter Wissensökonomie

- Stabile Regionen mit HighTech - Spezialisierung
- Wachsende Regionen mit transaktionsorientierten Dienstleistungen und Medienindustrie
- Berlin, Hamburg, München

Grafik: IRS

Quelle: Agentur für Arbeit, eigene Berechnungen

Tabelle 1: Räumliche Clustertypologie

Cluster	Wissensökonomische Spezialisierung	Wissensökonomische Gesamtdynamik (ohne zunehmende Spez.)	Spezialisierung	Dynamik d. Spezialisierung
Regionen mit geringer Bedeutung der Wissensökonomie				
ohne Dynamik	-	-		
im Wandel	-	++		+ (HT)
Regionen mit durchschnittlicher Wissensökonomie				
leicht rückläufig	+/-	-	(TF)	- (TF)
wachsend	+	+++	TF	++ (TF)
Regionen mit ausgeprägter Wissensökonomie				
stabil	++	+	HT	+/-
wachsend	+++	+	TA, IM, WB	+/-
München	+++	+	TA, TF	+/- (TA), - (TF)
Hamburg	++(+)	++	TA, IM, WB, (TF)	+/- (TA), - (IM), +(TF)
Berlin	+/-	+/-	TF, (TA)	+/- (TF), + (IM)

Quelle: Auswertung IRS

In der *ersten Gruppe* „Regionen mit geringer Bedeutung der Wissensökonomie“ befinden sich zwei Cluster, wovon eines eine Entwicklungsdynamik in Richtung Hochtechnologie, allerdings von einem sehr niedrigen Niveau aus, nimmt. Beide Cluster zeigen eine sehr geringe wissensökonomische Spezialisierung. In räumlicher Hinsicht zeigt sich, dass vergleichsweise wenige Gebiete des ersten Clusters existieren, das regionale Muster der Wissensökonomie also nicht von extremen Gegensätzen geprägt ist. Regionen ohne Dynamik befinden sich meist in peripheren ländlichen Gebieten ohne größere Städte (im nord-östlichen Niedersachsen, in Ostvorpommern, in Teilen von Rheinland-Pfalz). Diese Regionen sind als „Anwenderregionen“, z.B. im Tourismus und der medizinischen Anwendung, zwar auch von der Wissensökonomie geprägt, sie tragen bisher jedoch kaum zum wissensökonomischen Wandel bei und drohen, nach der Krise weiter zurückzufallen.

Vor allem in Ostdeutschland und in einigen Schwerpunkträumen des westlichen Bundesgebietes sind die Cluster der *zweiten Gruppe* „Regionen mit durchschnittlicher Wissensökonomie“ vertreten. Ihre wissensökonomische Spezialisierung liegt auf einem durchschnittlichen Niveau und ist meist an Hochtechnologieindustrien und damit verknüpfte Transformationsdienstleistungen gebunden. Es handelt sich häufig, vor allem in Ostdeutschland, um Regionen, die sich im Strukturwandel befinden und allmählich die Grundlagen für eine eigenständige Hochtechnologieindustrie legen.

In der *dritten Gruppe* sind alle „Regionen mit ausgeprägter Wissensökonomie“ vertreten. In dieser Gruppe sind wirtschaftlich stabile und wachsende Regionen in zwei sich ergänzenden Clustern zusammengefasst:

Im ersten Cluster finden sich Regionen, in denen die Hochtechnologieindustrie eine hervorgehobene Rolle spielt. Dazu gehören viele ländliche Regionen mit ihren Klein- und Mittelstädten vor allem in Süddeutschland, aber auch einige Standorte im Norden Deutschlands. Wir beobachten hier eine Spezialisierungskombination von Hochtechnologieindustrie und Transformationsdienstleistungen. Beispiele dafür sind Fürth, Heilbronn, Karlsruhe und Landshut. Hierzu gehören aber auch Regionen mit einer einzigen wissensökonomischen Spezialisierung, meist in der Hochtechnologieindustrie. Dazu zählen sowohl die weithin bekannten Hochtechnologieeregionen Baden-Württembergs, aber auch einzelne von der Industrie geprägte Regionen in anderen Teilen Deutschlands, wie z.B. Emden, Kassel, der Wartburgkreis und Wolfsburg. Darüber hinaus ist die Wissensökonomie in einer Reihe von Regionen auf den Bereich der Transformationsdienstleistungen spezialisiert.

Im zweiten Cluster sind die Großstadtregionen zusammengefasst, in denen die wissensökonomischen Spezialisierungen in der Regel aus einem Mix von Transaktionsdienstleistungen, Transformationsdienstleistungen und der Informations- und Medienindustrie bestehen. Zu diesem Cluster gehören auch die Metropolen München, Berlin und Hamburg sowie die meisten Landeshauptstädte. In einigen Stadtregionen finden sich sogar Spezialisierungen, verbunden mit hoher wirtschaftlicher Dynamik, in allen vier wissensökonomischen Teilsystemen, z.B. in den Städten Darmstadt und Stuttgart sowie im Landkreis München. Eine so ausgeprägte vielfältige Spezialisierung bewirkt, dass im gesamtdeutschen Vergleich in diesen Regionen auch insgesamt überdurchschnittlich viele Arbeitskräfte in der Wissensökonomie beschäftigt sind. Aber auch Regionen mit überdurchschnittlichen Standortquotienten in drei der vier Teilsysteme können bzgl. ihrer wissensökonomischen Spezialisierung als stark diversifiziert angesehen werden. Dabei sind die großen Stadtregionen wie Berlin, Frankfurt/Main und München zumeist auf die dienstleistungsorientierten wissensökonomischen Funktionsbereiche (transaktionsorientierte Dienstleistungen, transformationsorientierte Dienstleistungen, Informations- und Medienindustrie) spezialisiert. In wenigen anderen Städten wie Braunschweig und Leverkusen ergibt sich die funktionale Vielfalt durch die Spezialisierung auf den Hochtechnologiebereich und die Transformationsdienstleistungen in Kombination mit einem der beiden anderen wissensökonomischen Dienstleistungsbereiche. Insgesamt weisen alle Regionen, die zu diesem Cluster gehören, im betrachteten Untersuchungszeitraum eine durchschnittliche bis überdurchschnittliche wissensökonomische Beschäftigungsquote sowie Wachstumsdynamik im deutschen Vergleich auf.

7. Schlussfolgerungen in Hinblick auf regionale Resilienz und Vulnerabilität

Aus der Clusteranalyse lassen sich der Grad, die Art und die Dynamik der Einbeziehung von Städten und Regionen in die Wissensökonomie ablesen, woraus sich auch einige Schlussfolgerungen für die Zukunft der Regionen nach der Krise ableiten lassen.

1. Es ist zu erwarten, dass die schon bisher strukturstarke Regionen, wozu vor allem die metropolitanen Dienstleistungsstandorte gehören, sich auf hoch entwickelte Innovationspotenziale und Wissensbasen stützen können, die der regionalen Wirtschaft genügend Optionen für eine innovationsgetriebene Bewältigung der Krise eröffnen. Diese Optionen sind vor allem in den meisten

großen Städten gegeben, da hier eine lokal gebundene große Wissensvielfalt existiert, vertreten durch die hier lebenden hochqualifizierten Menschen aus verschiedensten Fachdisziplinen, die Branchenvielfalt und die ausdifferenzierte Bildungs- und Forschungslandschaft. Diese Vielfalt spezialisierten Wissens bietet unzählige Ansatzpunkte für neuartige, Innovationen generierende Wissenskombinationen. Für die von der Wirtschaftskrise betroffenen Unternehmen bieten sich hier also Möglichkeiten, neue Vertriebs- und Kommunikationswege zu entwickeln und neue Produkte und Dienstleistungen zu generieren. Darüber hinaus sind die großen Städte auch in überregionale und globale Wissensnetzwerke eingebunden, die für einen beständigen Zustrom neuen Wissens, unter anderem durch Zuwanderung von Fachkräften in die Region, sorgen. Eine solche Konstellation bietet ein günstiges Umfeld für Innovationen, Firmenneugründungen und für die Attraktion von Firmen aus anderen Regionen vor allem in den wissensintensiven Dienstleistungen und der Informations- und Medienindustrie.

2. Ähnlich günstige Voraussetzungen finden sich im Cluster der ländlichen Hochtechnologie-regionen nicht. Entwicklungen stützen sich hier auf eine schmalere Wissensbasis, die von den Unternehmen und der öffentlichen Hand gepflegt und beständig weiter entwickelt werden muss. Die in der Krise stattfindenden Personalanpassungen in der industriellen Produktion als Reaktion auf Absatzrückgänge können in der Regel nur durch Erschließung neuer Märkte und neuer Kundengruppen bzw. durch verbesserte und veränderte Produkte und Dienstleistungen aufgefangen werden (Vgl. IAB 2009). Dadurch entstehen innerhalb der Hochtechnologieindustrien neue höherwertige Arbeitsplätze in den Bereichen der transaktions- und transformationsbezogenen Dienstleistungen oder der Informations- und Medienindustrie. Die Hochtechnologieindustrie wird im Zuge dieses Anpassungsprozesses forschungs- und dienstleistungsintensiver, was eine Veränderung der Wissensbasis zur Folge hat und vor allem Qualifikationsanpassungen bei der erwerbsfähigen Bevölkerung in diesen Regionen verlangt (Veränderung der Bildungs- und Ausbildungsschwerpunkte sowie Weiterbildung). Neuartige Verknüpfungen von Wissensbasen, z.B. Mechanik mit Elektronik, Maschinenbau mit Keramikanwendungen, Maschinenbau mit Akustik, KundInnenwissen und AnbieterInnenwissen usw., tragen zu einer innovationsgetriebenen Weiterentwicklung der Hochtechnologieindustrien bei und verlangen von den Beschäftigten gleichzeitig, ihre eigene Wissensbasis zu verbreitern und zu vertiefen (z.B. Mechatroniker). Eine herausragende Funktion für die Weiterentwicklung der auf die Hochtechnologie fokussierten Wissensbasen nehmen die Fachhochschulen meist mit ihren ingenieurtechnischen und mathematischen Schwerpunkten ein, die zunehmend auch an dezentralen Standorten (oft auch Außenstellen) innerhalb eines Technologie- bzw. Wissensclusters angesiedelt sind. Sie verstehen sich als regionale Innovations- und Dienstleistungszentren mit unterstützenden Forschungs- und Bildungsaufgaben für die Weiterentwicklung und Diversifizierung des von der regionalen spezialisierten Hochtechnologiewirtschaft eingeschlagenen Innovationspfades. Angesichts der Abwanderung junger Menschen, der Alterung und „Schrumpfung“ der Gesellschaft wird in den ländlichen Regionen die Bindung der Menschen an ihre Region zu einer zentralen Aufgabe. Dies geschieht über die Gestaltung der lokalen Rahmenbedingungen zur Hebung der Lebensqualität und Stärkung der emotionalen Bindung an Orte, soziale Netzwerke und Unternehmen. Unternehmen versuchen durch Verträge, Praktika usw. junge Menschen frühzeitig an sich zu binden und sich auf diese Weise eine kreative, qualifizierte Belegschaft Generationen übergreifend zu erhalten.

Insgesamt sind die Wege aus der Krise in den ländlichen Räumen keine Selbstläufer, sondern bedürfen vor allem in Hinblick auf die Qualifizierung und Weiterbildung des Erwerbersonenpotenzials einer beständigen öffentlichen Unterstützung.

3. In vielen strukturschwachen Regionen der zweiten Clustergruppe, nicht zuletzt in Ostdeutschland, finden sich Freiräume für die Entwicklung neuer Branchen, vorausgesetzt es existiert oder entwickelt sich eine Wissensbasis, die den Prozess der wirtschaftlichen Erneuerung tragen kann. Dies ist häufig in jenen Regionen der Fall, deren Industrien im letzten Jahrzehnt zusammengebrochen sind und in denen ein von den regionalen Akteuren getragener Wille zur Überwindung von hoher Arbeitslosigkeit und geringen Wirtschaftsleistungen besteht. Hier gilt es, für die vorhandene Wissensbasis neue, veränderte Einsatzmöglichkeiten zu finden. In einigen Regionen ist es in den letzten Jahren z.B. gelungen, neue industrielle Schwerpunkte im Bereich der erneuerbaren Energien anzusiedeln. Auch in diesen Regionen werden die Anfangserfolge jedoch nur dann zu stabilisieren sein und ein resilienter Pfad der Entwicklung eingeschlagen werden können, wenn von öffentlicher und privater Seite die Wissensbasis des neuen Produktionsschwerpunktes durch Bildung sowie Forschung und Entwicklung systematisch weiterentwickelt wird.

Literaturverzeichnis

Abelshausen, W. (2003): Kulturkampf – Der deutsche Weg in die neue Wirtschaft und die amerikanische Herausforderung.

Aring, J. / Reuther, I. (2008) (Hrsg.): Kleine Großstädte im Zeitalter der Globalisierung. Berlin.

Allan J. (2000): Power, Economic Knowledge: Symbolic and Spatial Formations. In: Bryson, J.R. / Daniels, P.W. / Henry, N. / Pollard, J. (Hrsg.): Knowledge, Space, Economy. London, New York, S. 15-33.

Brandt, A. (2010): Die große Krise und die Optionen einer neuen Wissensökonomie. In: RegioPol, Zeitschrift für Regionalwirtschaft, 2. S. 53-66.

Briguglio, L. / Cordina, G. / Farrugia, N. / Vella, S. (2006): Conceptualising and Measuring Economic Resilience. In Briguglio, L. / Cordina, G. / Kisanga, E.J. (Hrsg.): Building the Economic Resilience of Small States. Malta, London. Commonwealth Secretariat: 265-287.

Colletis, G. (2009): Industriepolitik im europäischen Rahmen. In: RegioPol, Zeitschrift für Regionalwirtschaft, 2. S. 67-73.

Duranton, G. / Puga, D. (2003): From Sectoral to Functional Urban Specialisation. CEPR Discussion Paper 2971.

Dybe, G. (2002): Regionaler wirtschaftlicher Wandel. Die Sicht der evolutiven Ökonomie und der „Neuen Wachstumstheorie“. Reihe Stadt- und Regionalwissenschaften des IRS, Bd. 2. Münster, Hamburg, London.

Genosko, J.W. / Köller, M. et al (2009): Regionalpolitik im Lichte der Wirtschafts- und Finanzkrise. Positionspapier Nr. 82 aus der ARL. Hannover.

IAB-Kurzbericht 18/2009: Wie Betriebe in der Krise Beschäftigung stützen.

Kujath, H.J. (2005): Die neue Rolle der Metropolregionen in der Wissensökonomie. In: Kujath, H.J. (Hrsg.): Knoten im Netz. Zur neuen Rolle der Metropolregionen in der Dienstleistungswirtschaft und Wissensökonomie. Reihe Stadt- und Regionalwissenschaften des IRS, Bd. 4. Münster, Hamburg, London, S. 23-64.

Kujath, H.J.; Schmidt, S. (2007): Wissensökonomie und die Entwicklung von Städtesystemen. Working Paper des IRS. Erkner.

Kujath, H.J. (2008a): Städte in der Wissensökonomie. In: Heinrich-Böll-Stiftung (Hrsg.): Kreativen: Wirkung: Urbane Kultur , Wissensökonomie und Stadtpolitik. Berlin, S. 16-20.

Kujath, H.J. (2008b): Räumliche Organisation der Wissensökonomie - Wissensmanagement als neue Herausforderung. In: Kulke, E.; Wessel, K. (Hrsg.): Tag der Geographie 2008. Tagungsband: Innovatives Milieu Adlershof. Arbeitsberichte. Geographisches Institut, Humboldt-Universität zu Berlin, Heft 142. Berlin, 2008, S. 7-33.

Lutz, B. (1984): Der kurze Traum immerwährender Prosperität. Frankfurt/M.; New York.

Malecki, E.J. (2000): Creating and Sustaining Competitiveness. Local Knowledge and Economic Geography. In: Bryson, J.R. / Daniels, P.W. / Henry, N. / Pollard, J. (Hrsg.): Knowledge Space, Economy. London, New York, S. 103-119.

Malik, F. (2009): Der Kapitalismus ist gescheitert. In: Handelsblatt.com vom 13.7.2009.

Romer, P. M. (1990): Endogenous Technological Change. In: Journal of Political Economy, Vol. 98, No. 5, S. 71-103.

Stein, R. (2003): Economic Specialisation in Metropolitan Areas Revisited: Transactional Occupations in Hamburg, Germany. In: Urban Studies, Vol. 40

Thierstein, A. (2010): Die Krise: Bleibende Herausforderungen für die Wirtschafts- und Strukturpolitik. In: RegioPol, Zeitschrift für Regionalwirtschaft, 2. S. 41-51.

Franz Haslehner / Marcus Kliaras / Stephanie Messner /
Gerhard Ortner / Thomas Wala

Investitionscontrolling in österreichischen Industrieunternehmen – Darstellung und Analyse empirischer Ergebnisse

Abstract

Die Abwicklung von Investitionsvorhaben ist ein essentieller Aspekt betrieblicher Tätigkeit. Die Ermittlung der Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches Schaffen bzw. Erhalten der Erfolgspotenziale durch Investitionen in österreichischen Industrieunternehmen war daher Untersuchungsgegenstand einer empirischen Studie im Herbst 2009. Nicht nur die Zusammensetzung des Investitionsportfolios, sondern auch die Planung, Bewertung sowie das Controlling der Investitionsaktivitäten wurden dabei in Augenschein genommen.

The transaction of investment schemes forms an essential aspect of business activities. Hence, determining the basic conditions for effectively creating or maintaining success potential in Austrian industrial enterprises constituted the object of investigation in an empirical study conducted in autumn 2009. Not only was the composition of the investment portfolio examined, but also the planning, rating and the controlling of the investment activities.

1. Einleitung

Die Entscheidung über Investitionen stellt für Unternehmen die zentrale Grundlage für die Schaffung neuer und die Erhaltung bestehender Erfolgspotenziale dar. Die im Rahmen der Investitionstätigkeit eingesetzten finanziellen Mittel sind dabei regelmäßig mittel- bis langfristig gebunden und beeinflussen somit nachhaltig die Liquiditäts- und Rentabilitätssituation des Unternehmens. Vor diesem Hintergrund lässt sich die Kernaufgabe des **Investitionscontrolling** beschreiben als die an den Unternehmenszielen orientierte Sicherstellung des Einsatzes finanzieller Mittel des Unternehmens in Investitionen zur Erreichung einer optimalen langfristigen Kapitalrentabilität des investierenden Unternehmens (vgl. Rautenstrauch / Müller 2006:100).

Der vorliegende Beitrag zeigt die Ergebnisse einer empirischen Untersuchung zum aktuellen Stand des Investitionscontrollings in österreichischen Industrieunternehmen, die im September 2009 von einem Team der Fachhochschule des bfi Wien durchgeführt wurde. Zudem werden in einer kurzen Einführung die theoretischen Grundlagen des Investitionscontrollings dargestellt, auf denen die empirische Untersuchung aufbaute.



Mag. Franz Haslehner
Fachhochschule des bfi Wien



Mag. (FH) Marcus Kliaras
Fachhochschule des bfi Wien



MMag.ª Dr.ª Stephanie Messner
Fachhochschule des bfi Wien



Prof. (FH) Mag.
Dr. Gerhard Ortner, zPM
Fachhochschule des bfi Wien



Dr. Thomas Wala
Österreichischer Rechnungshof

2. Grundlagen des Investitionscontrollings

Aus finanzwirtschaftlicher Sicht bezieht sich der **Investitionsbegriff** auf eine Zahlungsreihe, die mit einer Auszahlung einsetzt und sich in positiven Zahlungsüberschüssen in den Folgejahren fortsetzt. Neben alternativen Begriffsdefinitionen existieren zudem unterschiedliche Strukturierungen zur Untergliederung von Investitionen (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 1: Investitionsarten

Gliederungs-kriterium	Ausprägungen				
Beschaffungs-objekt	Finanzinvestition		Sachinvestition		Immaterielle Investition
Investitions-umfang	Großinvestition			Kleininvestition	
Investitions-zweck	Ersatz-investition	Erweiterungs-investition	Neuin-vestition	Rationalisierungs-investition	Diversifikations-investition

Quelle: Weber et al. 2006:15

Investitionen haben für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen eine zentrale Bedeutung. Mit Investitionen werden die Weichen für die Positionierung des Unternehmens im Markt- und Wettbewerbsumfeld gestellt und es wird eine Vorentscheidung über die zukünftige Kosten- und Erlöslage geschaffen. Fehlinvestitionen können folglich eine nachhaltige Verschlechterung der Gewinnsituation nach sich ziehen und zu Kapitalvernichtung in erheblichem Ausmaß führen.

Entsprechend diesen Charakteristika sind Investitionsprojekte im Vorfeld sorgfältig zu planen. Ein idealtypischer **Planungsprozess** beinhaltet dabei ein Vorgehen in folgenden Schritten:

1. Zielbildung;
2. Identifikation der Investitionsalternativen;
3. Durchführung von Investitionsrechnungen zwecks Vergleich und Bewertung der Alternativen (vgl. z.B. Kruschwitz:2005).
4. Investitionsentscheidung;
5. Realisierung der beschlossenen Investitionsalternative;
6. Investitionskontrolle (vgl. dazu ausführlich Meyer et al. 2007:633 ff.);
7. rechtzeitige Desinvestition.

Der Investitionsplan ist häufig einer der größten Posten im Rahmen der Budgetplanung. In nahezu allen Unternehmen existieren daher spezielle **Investitionsrichtlinien**, die den Ablauf von Investitionen im Detail regeln und beteiligte Personen, verwendete Verfahren, sachlogische Abläufe sowie andere Gegebenheiten festlegen.

Grundlage der Investitionsentscheidung ist bei Projekten, deren Investitionsvolumen bestimmte Schwellenwerte überschreitet, ein von der Unternehmensleitung bzw. einem eigens eingerichteten Investitionsausschuss zu genehmigender **Investitionsantrag**, der häufig aus folgenden Elementen besteht (vgl. auch Wolf 2006:363 ff.):

- einer Erläuterung des Investitionsprojekts unter Angabe maßgeblicher Ziele und Beweggründe;
- einer statischen und/oder dynamischen **Investitionsrechnung** inklusive Sensitivitäts- und Szenarioanalysen;
- einem Ausweis der getroffenen Prämissen;
- einer Kommentierung durch das Investitionscontrolling und gegebenenfalls durch andere Stabsabteilungen wie etwa technische Bereiche oder Rechtsabteilungen.

Bei der Vorbereitung und Kontrolle von Investitionsvorhaben spielen **ControllerInnen** eine wichtige Rolle als BeraterInnen und kritische SparringpartnerInnen des Linienmanagements. In der Regel arbeitet das Linienmanagement die Investitionsvorschläge aus und leitet sie dann an die zuständigen ControllerInnen weiter. Diese nehmen eine kritische Überprüfung vor, stellen gegebenenfalls Inkonsistenzen, falsche Annahmen und Rechenfehler ebenso fest, wie sie die Einschätzungen des Managements hinterfragen und herausfordern. Häufig sind die ControllerInnen auch in die Berechnung der Vorteilhaftigkeit der Investitionsprojekte eingebunden und übernehmen weitere Aufgaben wie z.B. die Dokumentation und Kontrolle des Projektfortschritts.

Die Investitionsrechnung unterstützt dabei die Investitionsentscheidung, indem quantifizierbare Investitionsdaten mithilfe unterschiedlicher Methoden bewertet und beurteilt werden. Die in der Praxis angewandten Investitionskalküle können in statische Verfahren und dynamische Verfahren unterteilt werden. Bei den **statischen Investitionsrechenverfahren** bleibt der zeitliche Anfall der durch ein Investitionsobjekt ausgelösten Ein- und Auszahlungen unberücksichtigt. Zu den statischen Methoden der Investitionsrechnung gehören die Gewinnvergleichsrechnung, die Kostenvergleichsrechnung, die Rentabilitätsvergleichsrechnung sowie die statische Amortisationsrechnung. Die **dynamischen Kalküle** hingegen erfassen die Zeitstruktur der durch ein Investitionsobjekt ausgelösten Ein- und Auszahlungen dadurch, dass sie die zu unterschiedlichen Zeitpunkten anfallenden Zahlungen mit Hilfe der Zinseszinsrechnung auf einen gemeinsamen Vergleichszeitpunkt abzinsen (diskontieren) oder aufzinsen. Zu den dynamischen Verfahren zählen insbesondere die Kapitalwertmethode, die dynamische Amortisationsrechnung, die Annuitätenmethode sowie die Methode des internen Zinssatzes (vgl. z.B. Kruschwitz 2005:27 ff.).

3. Bisheriger Stand der empirischen Forschung

Die Praxis des Investitionscontrollings ist regelmäßig Untersuchungsgegenstand einschlägiger empirischer Untersuchungen:

- Hinweise auf kritische Erfolgsfaktoren im Investitionscontrolling liefern z.B. eine Benchmarking-Studie zehn deutscher Großunternehmen von *Weber et al.* (2006) sowie eine empirische Untersuchung von *Mittermüller / Von Nitzsch* (2008).

- Eine weitere ebenfalls aus Deutschland stammende Untersuchung von *Rautenstrauch / Müller* (2006) beschäftigt sich schwerpunktartig mit der aktuellen Praxis des Investitionscontrollings in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und zeigt in diesem Segment eine Reihe von Defiziten (z.B. häufiges Treffen von Investitionsentscheidungen auf Basis von Erfahrungswerten bzw. „unternehmerischem Fingerspitzengefühl“) auf.
- Speziell mit dem Thema „Nutzen von Investitionskontrollen“ beschäftigt sich eine empirische Studie von *Lindner* (2006).
- Wer an einer empirischen Untersuchung betreffend den Einsatz von Investitionsrechenverfahren in Schweizer Unternehmen interessiert ist, sei auf die (leider schon etwas ältere) Studie von *Mondello / Odermatt* (2001) verwiesen.
- Mit der Praxis des Investitionsmanagements in Österreich beschäftigt sich v.a. *Zischg* (2003).

4. Untersuchungsdesign und Untersuchungsablauf

Im September 2009 wurde von der Fachhochschule des bfi Wien ein elektronischer **Fragebogen** an 650 zufällig ausgewählte österreichische Industrieunternehmen mit mehr als 100 MitarbeiterInnen verschickt. An der Befragung beteiligten sich (nach Aussonderung jener Fragebögen, bei denen mehr als 10 der insgesamt 30 Fragen unbeantwortet blieben) 63 Unternehmen, was einer Rücklaufquote von knapp 10% entspricht. Da die Unternehmen zu Beginn des Fragebogens aufgefordert wurden, jene Fragen, die sie aus ihrer Sicht nicht sinnvoll beantworten können, einfach zu überspringen, beträgt die Anzahl der pro Frage ausgewerteten Antworten in einigen Fällen etwas weniger als 63.

Die Zusammensetzung der in der Stichprobe befindlichen Unternehmen nach Branchen sowie nach Beschäftigtenzahlen können den nachfolgenden Abbildungen 2 bzw. 3 entnommen werden.

Abbildung 2: Branchenzusammensetzung der Stichprobe

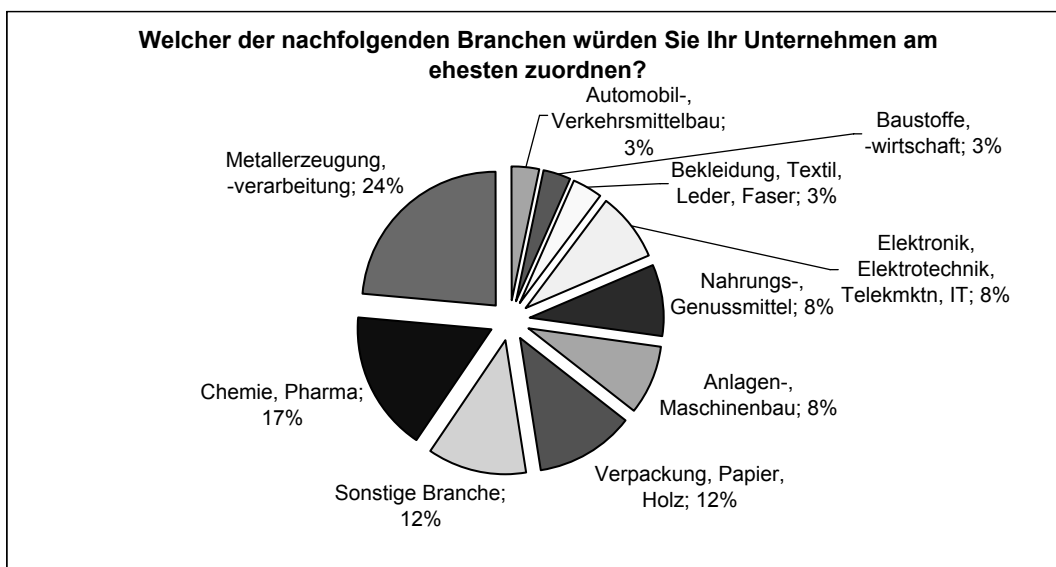
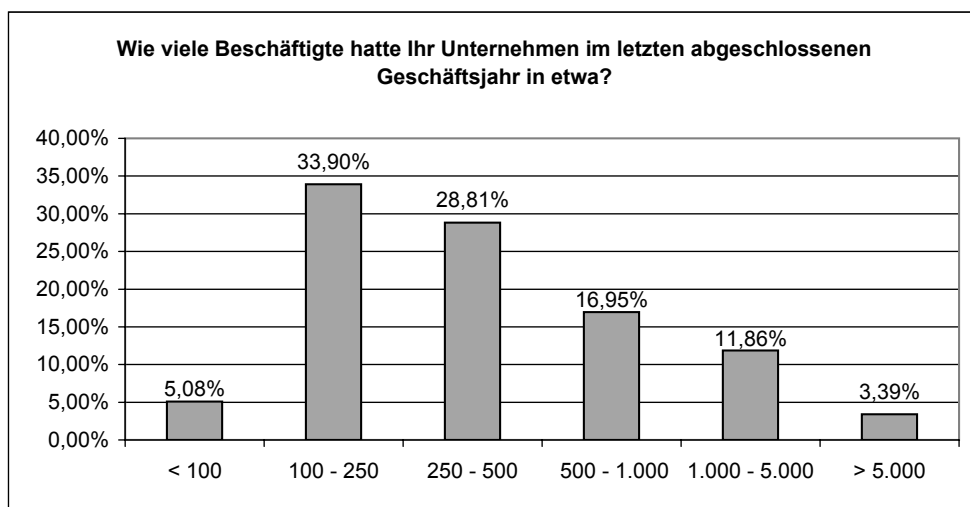


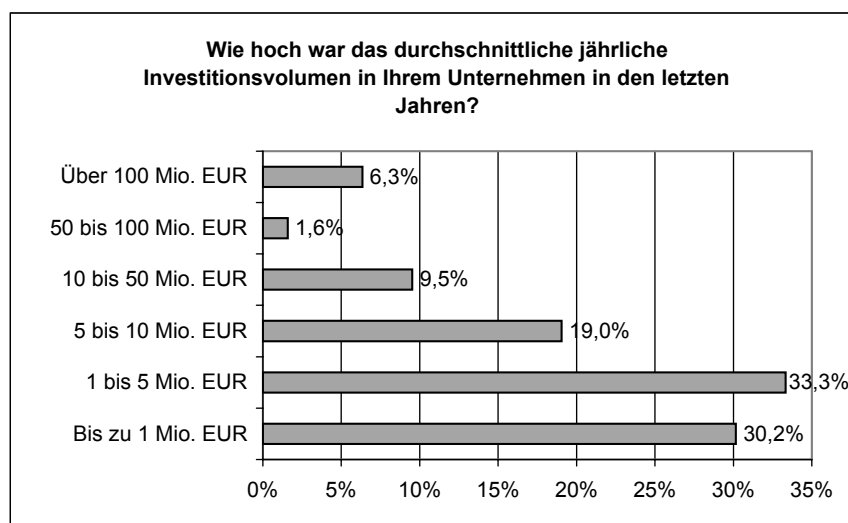
Abbildung 3: Anzahl der Beschäftigten in Unternehmen der Stichprobe

5. Untersuchungsergebnisse

Nachfolgend werden die Ergebnisse zu den unterschiedlichen Fragestellungen der empirischen Studie kurz dargestellt.

5.1. Investitionstätigkeit

Die Höhe des durchschnittlichen jährlichen **Investitionsvolumens** innerhalb der letzten Jahre lag bei 33,3% der antwortenden Unternehmen zwischen 1 und 5 Mio. EUR. Bei weiteren 30,2% der antwortenden Unternehmen lag das durchschnittliche Investitionsvolumen unter 1 Mio. EUR (vgl. Abbildung 4).

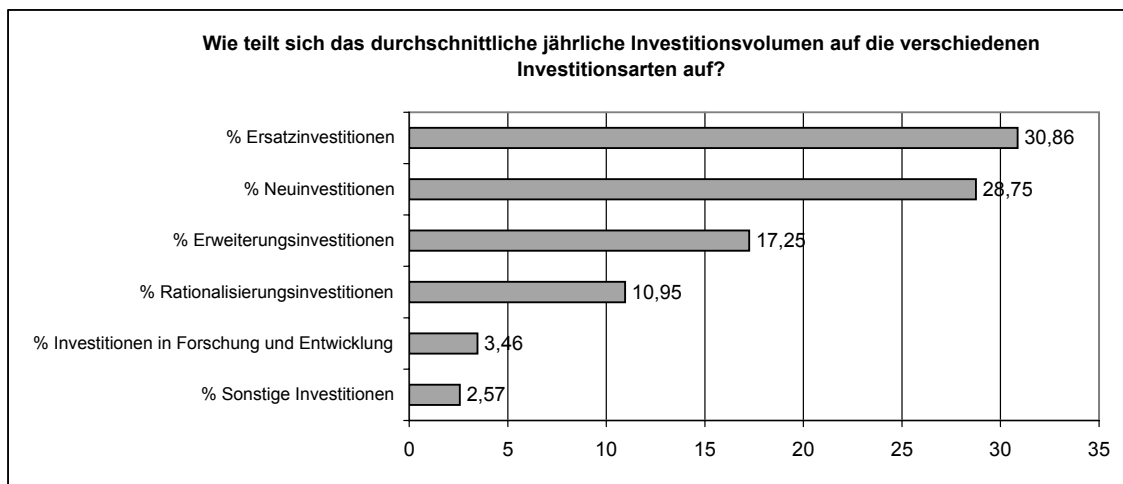
Abbildung 4: Investitionsvolumen

Die gegenwärtige **Wirtschaftskrise** führt in vielen Unternehmen zu einer massiven Reduktion der Investitionsbudgets. Laut einer Studie des Österreichischen Wirtschaftsforschungsinstituts (WIFO) erwarten die österreichischen Unternehmen der Sachgütererzeugung (einschließlich

Bergbau und Mineralölverarbeitung) für 2009 eine Verringerung der Investitionen um nominell 15,0%. In der Bauwirtschaft sollen die Investitionen nominell um 33,8% niedriger ausfallen als im Vorjahr. Für Österreichs Gesamtwirtschaft rechnet das WIFO 2009 mit einem Rückgang der Bruttoanlageinvestitionen um real 6,0% (vgl. Falk et al. 2009:493 ff.).

Bei durchschnittlich 30,86% der von den antwortenden Unternehmen getätigten Investitionen handelt es sich um Ersatzinvestitionen. Neuinvestitionen machen durchschnittlichen 28,75% des Investitionsvolumens aus. Es folgen Erweiterungsinvestitionen mit 17,25% sowie Rationalisierungsinvestitionen mit 10,95% (vgl. Abbildung 5). Unternehmen unterschiedlicher Branchen weisen aber mitunter eine recht unterschiedliche Struktur zwischen Neu- und Ersatzinvestitionen aus. So dominieren in den Sektoren Anlagen-/Maschinenbau oder Chemie/Pharma eher die Ersatzinvestitionen, während andere Branchen wie z.B. Nahrungs- und Genussmittel bzw. Bekleidung/Textil/Leder/Faser einen höheren Anteil an Neuinvestitionen angeben.

Abbildung 5: Investitionsarten



5.2. Organisatorische Rahmenbedingungen

In 35,5% der antwortenden Unternehmen existiert im (Zentral-)Controlling eine **organisatorische Einheit** (Stelle bzw. Abteilung), die sich überwiegend mit Aufgaben des Investitionscontrollings (v.a. Bearbeitung von Investitionsanträgen, Durchführung von Investitionskontrollen etc.) beschäftigt.

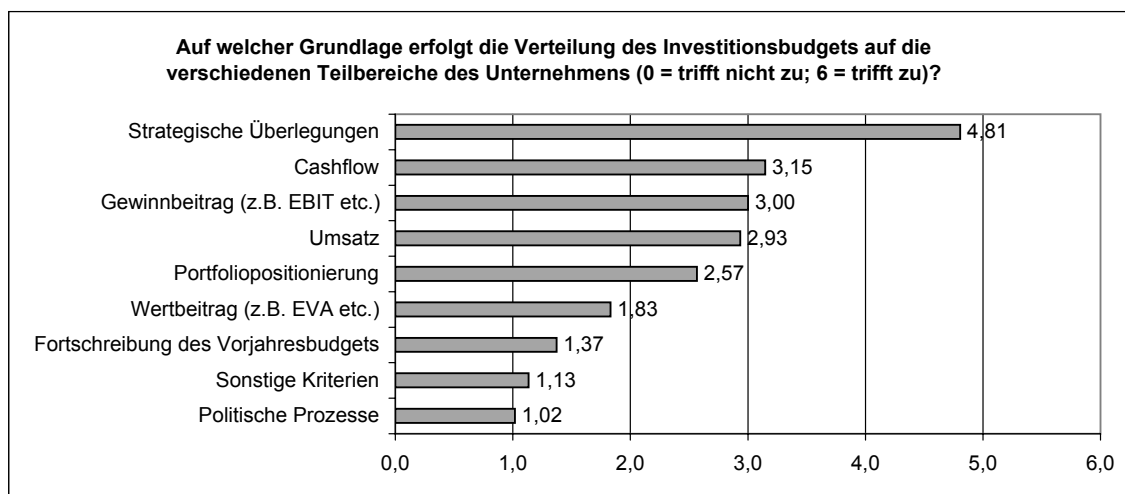
Investitionsideen werden in den antwortenden Unternehmen zumeist durch Kundenwünsche (3,33, wobei 0 = trifft nicht zu; 6 = trifft zu), eigene Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (3,06) sowie die Auswertung von betriebsinternen Daten angestoßen. Teilweise werden Investitionen auch durch ein betriebliches Vorschlagswesen (2,60) sowie den Besuch von Tagungen und Messen (2,30) ausgelöst.

In 69,8% der antwortenden Unternehmen existieren **Investitionsrichtlinien**, welche den sachlogischen Ablauf der Investitionsplanung regeln und beteiligte Personen, verwendete Investitionsrechenverfahren sowie andere Aspekte (z.B. Projektmanagementstandards) festlegen.

In fast ebenso vielen Fällen (67,7%) existieren auch Vorschriften (Ablauf, Verfahren, beteiligte Personen etc.) in Bezug auf Desinvestitionsentscheidungen.

Die Verteilung des Gesamtbudgets auf die verschiedenen Teilbereiche des Unternehmens erfolgt größtenteils aufgrund strategischer Überlegungen (4,81, wobei 0 = trifft nicht zu; 6 = trifft zu). Aber auch erwirtschaftete Cashflows (3,15), Gewinne (3,00) sowie Umsätze (2,93) finden mitunter als Basis für die Verteilung des Investitionsbudgets Verwendung (vgl. Abbildung 6).

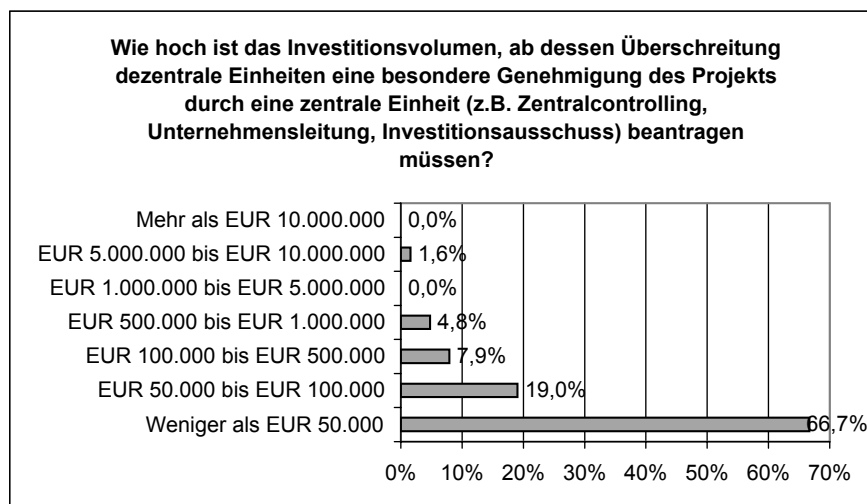
Abbildung 6: Verteilung des Investitionsbudgets



5.3. Investitionsbeantragung

In der überwiegenden Mehrheit (66,7%) der antwortenden Unternehmen beläuft sich das Investitionsvolumen, ab dessen Überschreitung dezentrale Einheiten eine besondere **Genehmigung** des Projekts durch eine zentrale Einheit (z.B. Zentralcontrolling, Unternehmensleitung, Investitionsausschuss) beantragen müssen, auf weniger als EUR 50.000. In 19,0% der antwortenden Unternehmen liegt diese Grenze zwischen EUR 50.000 und EUR 100.000 (vgl. Abbildung 7).

Abbildung 7: Genehmigungsgrenzen



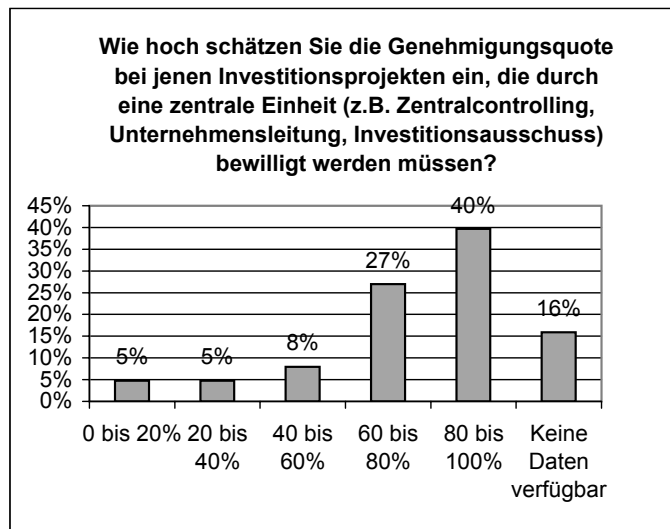
Investitionsanträge enthalten fast immer eine detaillierte Beschreibung des Investitionsprojekts (95,2%) sowie eine Investitionsrechnung (82,3%). In 54,6% der antwortenden Unternehmen hat der Investitionsantrag weiters eine Diskussion der mit dem Projekt verbundenen Risiken zu enthalten (vgl. Abbildung 8).

Abbildung 8: Bestandteile des Investitionsantrags



40% der antwortenden Unternehmen geben an, dass zwischen 80 und 100% der Investitionsprojekte, die durch eine zentrale Einheit (z.B. Zentralcontrolling, Unternehmensleitung, Investitionsausschuss) bewilligt werden müssen, auch tatsächlich bewilligt werden. Bei weiteren 27% der antwortenden Unternehmen liegt die **Genehmigungsquote** zwischen 60 und 80% (vgl. Abbildung 9).

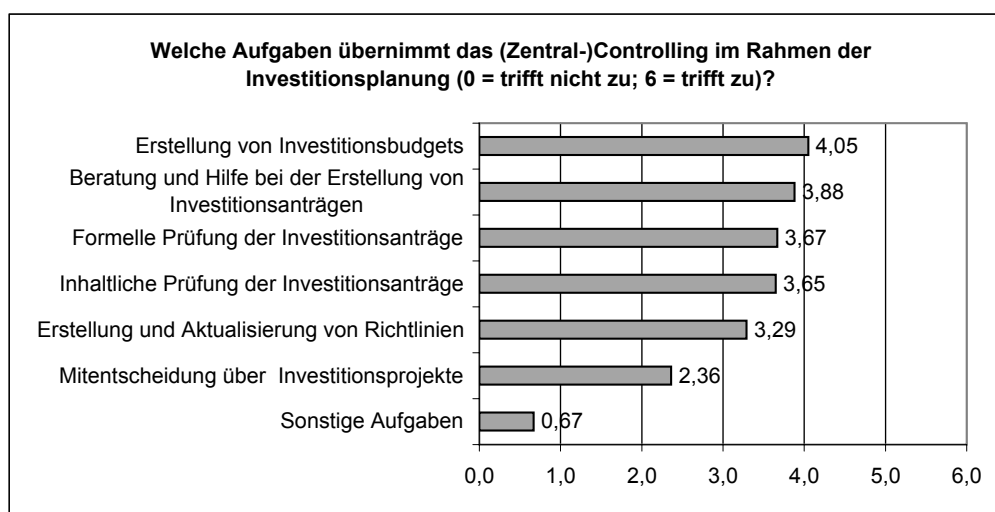
Abbildung 9: Genehmigungsquote



5.4. Investitionsplanung

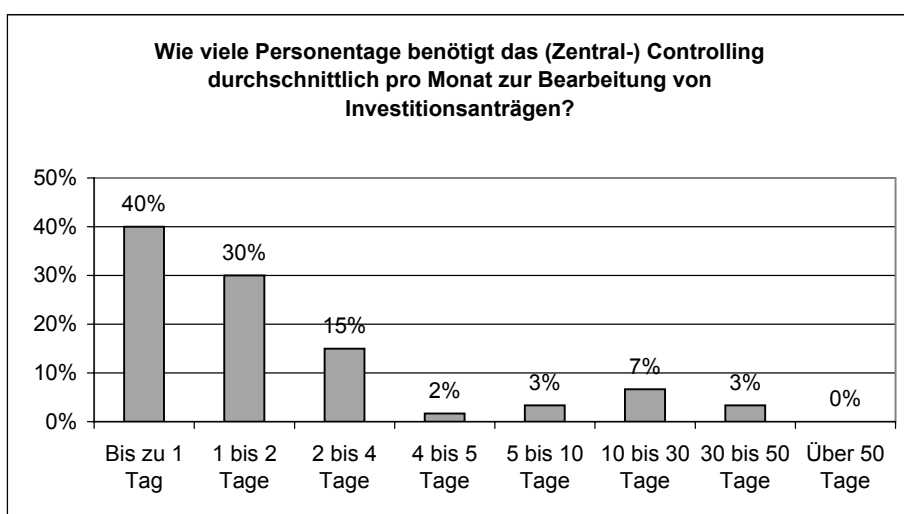
Das (Zentral-)Controlling übernimmt im Zuge der **Investitionsplanung** v.a. die Erstellung von Investitionsbudgets (4,05, wobei 0 = trifft nicht zu; 6 = trifft zu). Weiters leistet es Beratung und Hilfestellung bei der Beantragung von Investitionen (3,88) und überprüft später die formelle (3,67) und inhaltliche (3,65) Qualität der vorgelegten Anträge. Mitentscheidungsbefugnisse in Bezug auf Investitionsvorhaben werden dem (Zentral-)Controlling aber nur selten (2,36) übertragen (vgl. Abbildung 10).

Abbildung 10: Aufgabenwahrnehmung durch das (Zentral-)Controlling



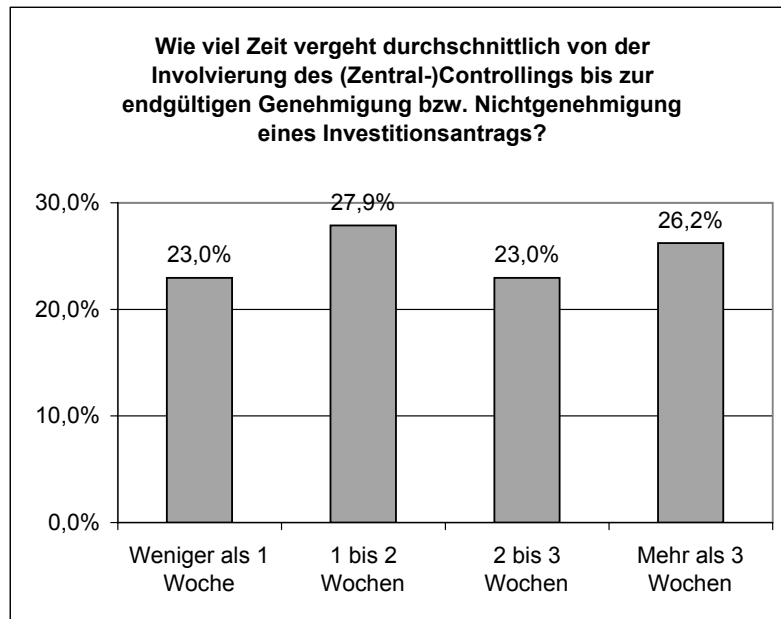
In 40% der antwortenden Unternehmen benötigt das (Zentral-)Controlling pro Monat durchschnittlich bis zu einem Personentag zur Bearbeitung von Investitionsanträgen. Weitere 30% der antwortenden Unternehmen benötigen dafür ein bis zwei Personentage (vgl. Abbildung 11).

Abbildung 11: Personentage pro Monat zur Bearbeitung von Investitionsanträgen



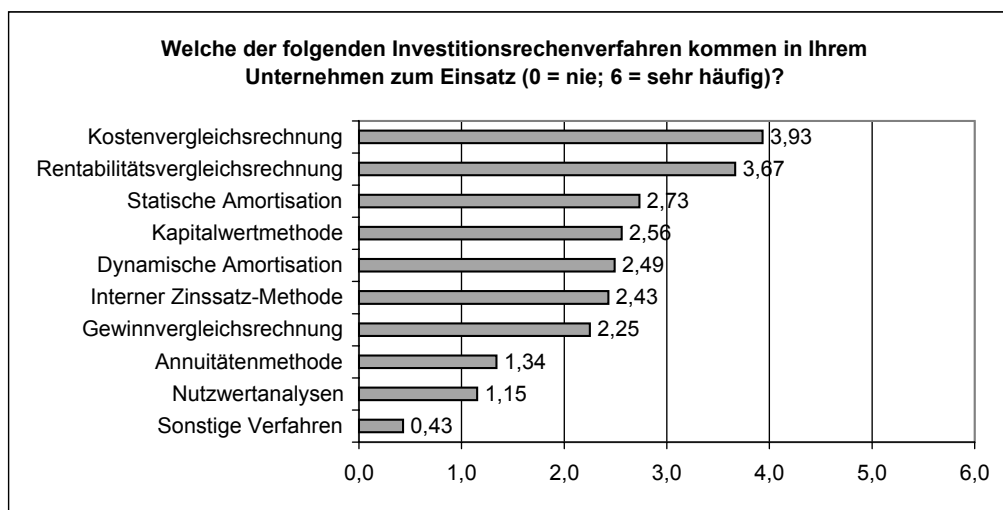
In Bezug auf die durchschnittliche **Dauer** von der Involvierung des (Zentral-)Controllings bis zur endgültigen Genehmigung bzw. Nichtgenehmigung eines Investitionsantrages werden von den antwortenden Unternehmen relativ gleich verteilte Zeitspannen von weniger als 1 Woche (23,0%) bis hin zu mehr als 3 Wochen (26,2%) angegeben (vgl. Abbildung 12).

Abbildung 12: Genehmigungsdauer



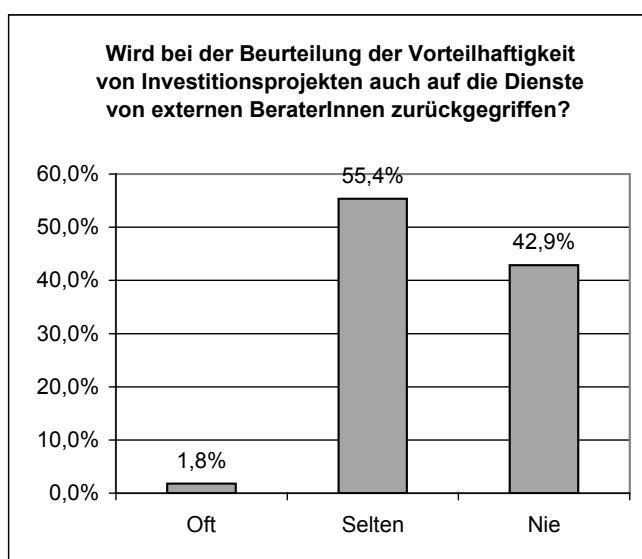
5.5. Investitionsrechnung

Die an der Befragung teilnehmenden Unternehmen zeigen trotz ihrer Größe (über 100 MitarbeiterInnen) überraschender Weise eine relativ stark ausgeprägte Präferenz für die von Seiten der Wissenschaft scharf kritisierten statischen Kalküle. Dieser Umstand könnte auf den relativ geringen Anteil echter Neuinvestitionen an den insgesamt durchgeführten Investitionsprojekten (28,75%) zurückzuführen sein. Am häufigsten zum Einsatz kommt dabei die Kostenvergleichsmethode (3,93, wobei 0 = nie; 6 = sehr häufig) gefolgt von der Rentabilitätsrechnung (3,67) sowie der statischen Amortisationsrechnung (2,73). Die von der betriebswirtschaftlichen Forschung favorisierte Kapitalwertmethode folgt mit einem Wert von 2,56 erst auf dem 4. Rang, knapp gefolgt von der dynamischen Amortisationsrechnung (2,49) und der Methode des internen Zinssatzes (2,43). Qualitative Investitionsrechenverfahren in Form von Nutzwertanalysen (Scoring-Verfahren) spielen in der Praxis der antwortenden Unternehmen mit einem Wert von 1,15 nur eine sehr untergeordnete Rolle (vgl. Abbildung 13).

Abbildung 13: Investitionsrechenverfahren

Bei einem genaueren Blick auf die Antworten wird ersichtlich, dass die Investitionsart Einfluss auf die verwendeten Rechenverfahren nimmt. Rationalisierungsinvestitionen gehen öfter mit der Gewinnvergleichsrechnung einher und bei Ersatzinvestitionen sind Kapitalwertmethode oder interne Zinssatzmethode weniger oft anzutreffen als bei Neuinvestitionen. Unternehmen, die die dynamischen Verfahren favorisieren, geben öfter an, mit dem Investitionscontrolling „zufrieden“ zu sein, als diejenigen, die auf statische Investitionsrechenverfahren setzen. Es lässt sich die Auswahl der Rechenverfahren nicht signifikant mit einer Branche verknüpfen. Unterschiedliche Unternehmen einer Branche treffen individuell unterschiedliche Entscheidungen bei der Wahl der eingesetzten Rechenverfahren.

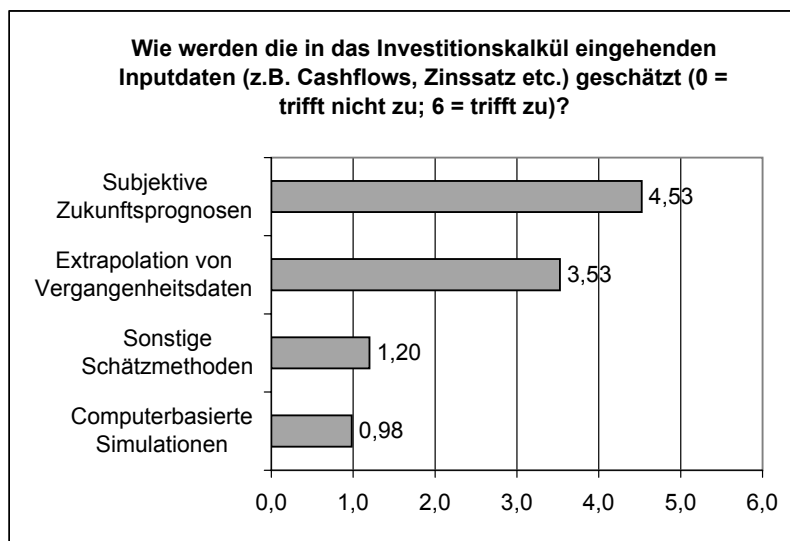
Bei der Beurteilung der Vorteilhaftigkeit von Investitionsprojekten greifen 42,9% der antwortenden Unternehmen nie und 55,4% der antwortenden Unternehmen nur selten auf die Dienste externer **BeraterInnen** zurück (vgl. Abbildung 14).

Abbildung 14: Externe BeraterInnen

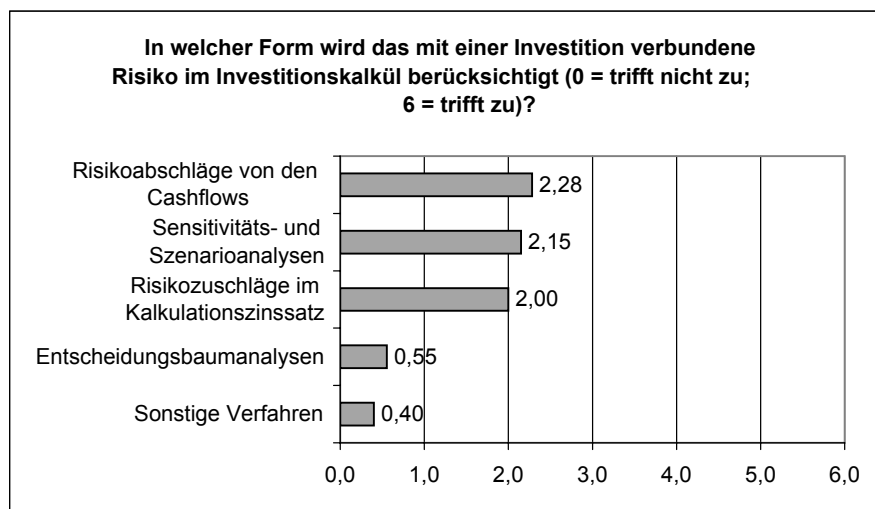
63,5% der antwortenden Unternehmen berücksichtigen in den von ihnen durchgeführten Investitionsrechnungen auch die durch das Projekt ausgelösten (Gewinn-) **Steuerzahlungen**. Die restlichen 36,5% der antwortenden Unternehmen begnügen sich mit einer Vorsteuerrechnung. Steuerliche Anreize werden somit bei der Mehrheit der Unternehmen in ihre Erwägungen miteinbezogen, was dem Gesetzgeber Möglichkeiten zur Investitionsförderung erleichtern kann.

Die in das Investitionskalkül eingehenden Inputdaten (z.B. Cashflows, Zinssatz) werden in den antwortenden Unternehmen zumeist durch subjektive Zukunftsprognosen (4,53, wobei 0 = trifft nicht zu; 6 = trifft zu) ermittelt. Während der Extrapolation von Vergangenheitswerten mit einem Wert von 3,53 ebenfalls noch eine größere Bedeutung für die Generierung der Inputdaten zukommt, spielen computerbasierte Simulationsrechnungen (1,20) in der Praxis offensichtlich (noch) keine bedeutende Rolle (vgl. Abbildung 15). Die starke Orientierung an Daten aus der Vergangenheit (Erfahrungen) lässt sich möglicher Weise wieder mit der relativ geringen Anzahl an Neuinvestitionen erklären. Da eben nur 28,75% der Investitionen als echte Neuinvestitionen eingestuft werden (vgl. Abbildung 5), besteht bei den übrigen Investitionsentscheidungen der Vorteil, auf historische Werte zur Abschätzung der Investitionsdaten zurückgreifen zu können.

Abbildung 15: Schätzung der Inputdaten

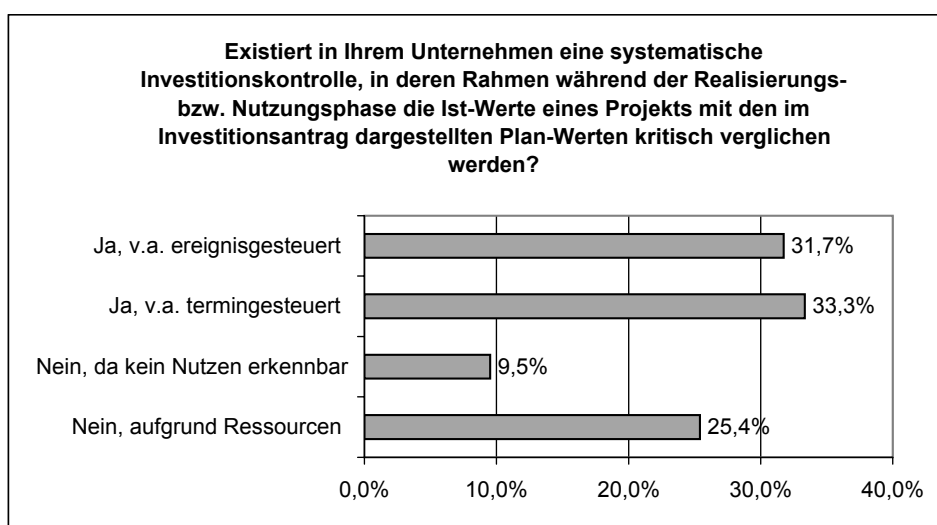


Die mit einer Investition unweigerlich verbundenen **Risiken** werden von den antwortenden Unternehmen offensichtlich nur unzureichend im Investitionskalkül berücksichtigt. Da Risiken v.a. bei Neuinvestitionen von Bedeutung sein werden, könnte deren geringer Anteil an den gesamten Investitionen ein weiteres Mal die Ursache für die in diesem Zusammenhang erzielten Befragungsergebnisse sein. Am häufigsten werden Investitionsrisiken durch Risikoabschläge von den Cashflows (2,28, wobei 0 = trifft nicht zu; 6 = trifft zu), in Form von Sensitivitäts- und Szenarioanalysen (2,15) sowie durch Risikozuschläge im Kalkulationszinssatz (2,00) berücksichtigt (vgl. Abbildung 16). Für (aus der Vergangenheit) schon bekannte Investitionsszenarien (z.B. Erweiterungs- oder Ersatzinvestitionen) fällt eine Risikobewertung auf Basis von Erfahrungen sicher leichter als es bei Neuinvestitionen der Fall ist. Beispielsweise kommen Risikoabschläge bei Rationalisierungsentscheidungen seltener vor als wenn F&E-Investitionen geplant werden sollen.

Abbildung 16: Abbildung von Risiko im Investitionskalkül

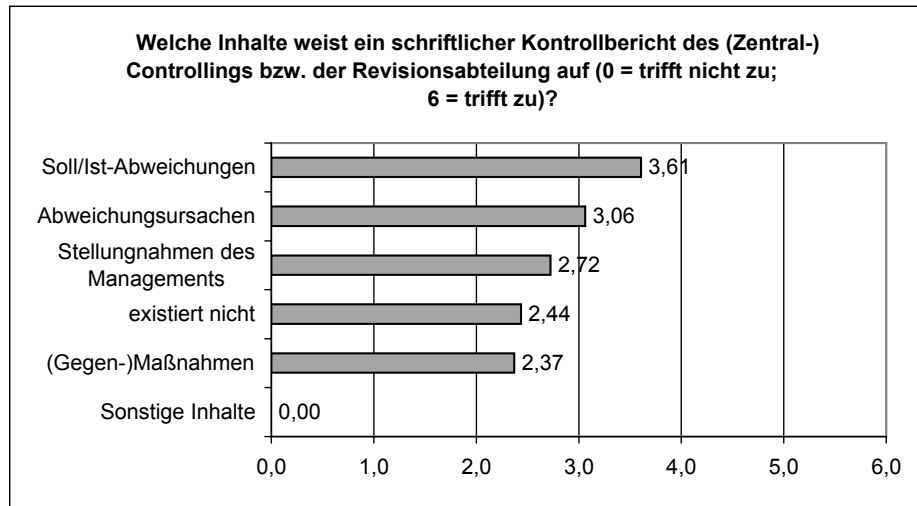
5.6. Investitionskontrolle

Bei der **Investitionskontrolle** geht es um die Generierung und Aufbereitung der Ist-Werte aus einem Projekt sowie deren Vergleich mit den im Investitionsantrag dargestellten Plan-Werten. Termin- und/oder ereignisgesteuerte Investitionskontrollen werden bis dato sowohl in der wissenschaftlichen Literatur als auch in der betrieblichen Praxis nur recht oberflächlich thematisiert. Umso erfreulicher ist es, dass immerhin 65% der antwortenden Unternehmen angeben, entweder termingesteuerte (33,3%) oder ereignisgesteuerte (31,7%) Investitionskontrollen durchzuführen. In 25,4% der antwortenden Unternehmen wird auf eine Investitionskontrolle aufgrund von Ressourcenknappheit verzichtet (vgl. Abbildung 17).

Abbildung 17: Investitionskontrollen

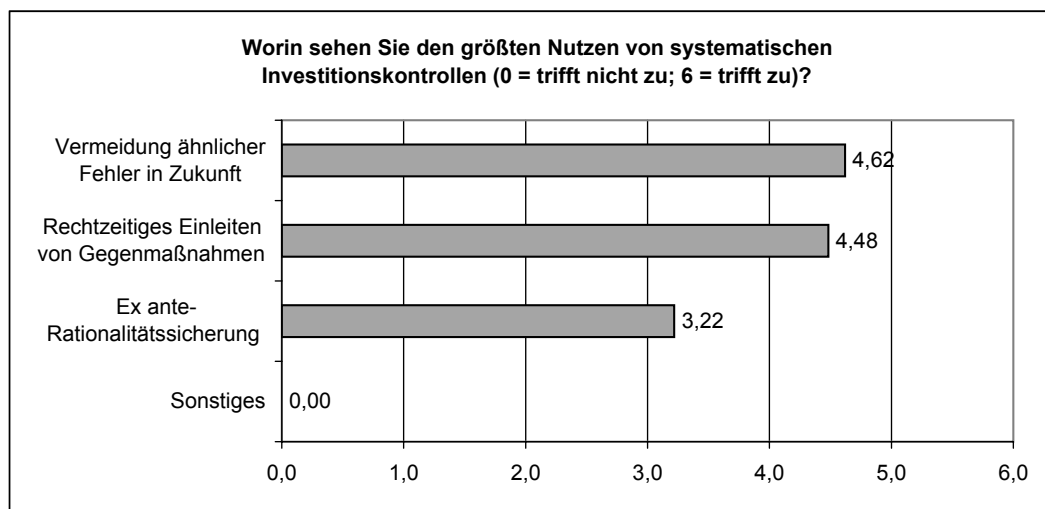
Sofern Investitionskontrollen im Unternehmen durchgeführt werden, enthalten die entsprechenden Kontrollberichte des (Zentral-)Controllings v.a. die Ermittlung der Soll/Ist-Abweichungen (3,61, wobei 0 = trifft nicht zu; 6 = trifft zu) sowie eine Analyse der möglichen Abweichungsursachen (3,06). Vorschläge für gegensteuernde Maßnahmen im Falle einer ungünstigen Entwicklung des Investitionsprojekts (2,37) sind weniger häufig in Kontrollberichten anzutreffen (vgl. Abbildung 18).

Abbildung 18: Inhalte von Kontrollberichten



Den größten Nutzen systematischer Investitionskontrollen sehen die an der Befragung teilnehmenden Unternehmen v.a. in der Vermeidung von ähnlichen Fehlern in der Zukunft (4,62, wobei 0 = trifft nicht zu; 6 = trifft zu) sowie in der Ermöglichung eines rechtzeitigen Einleitens von Gegenmaßnahmen (4,46) bei ungünstiger Projektentwicklung (vgl. Abbildung 19).

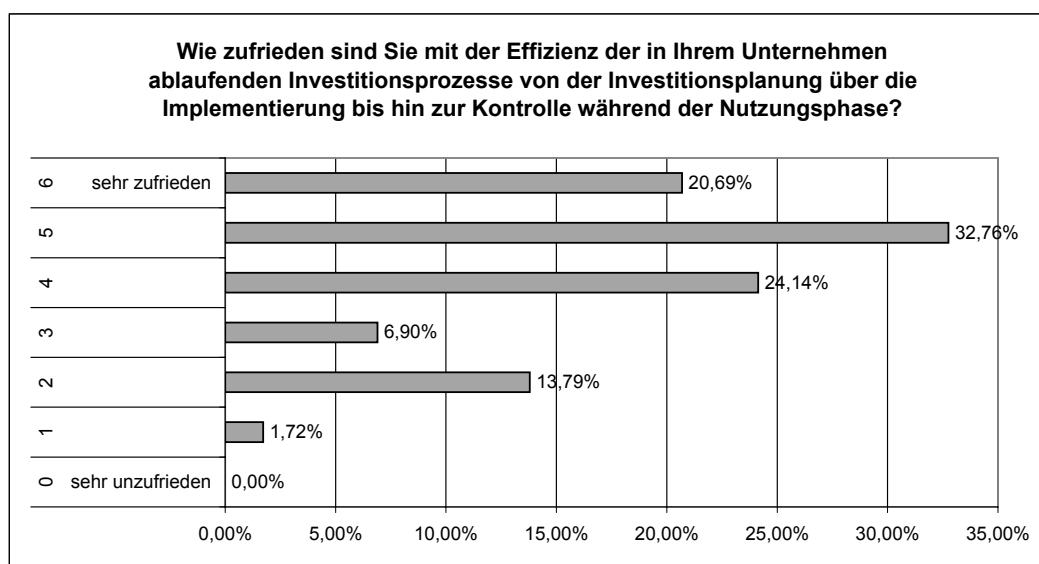
Abbildung 19: Nutzen von Investitionskontrollen



5.7. Effizienz und Zufriedenheit

Insgesamt 20,69% der antwortenden Unternehmen sind mit der **Effizienz** der in ihrem Unternehmen ablaufenden Investitionsprozesse von der Investitionsplanung über die Implementierung bis hin zur Kontrolle während der Nutzungsphase sehr zufrieden. Weitere 56,90% der Unternehmen sind mit der Effizienz des Ablaufs ihrer Investitionsprozesse eher zufrieden als unzufrieden. Kein einziges Unternehmen gibt an, mit dem Ablauf seiner Investitionsprozesse sehr unzufrieden zu sein (vgl. Abbildung 20). Die relativ hohen Zufriedenheitswerte müssen allerdings vor dem Hintergrund betrachtet werden, dass es sich bei der Mehrheit (50,88%) der den Fragebogen ausfüllenden Personen um die LeiterInnen der Controlling-Abteilungen selbst handelt.

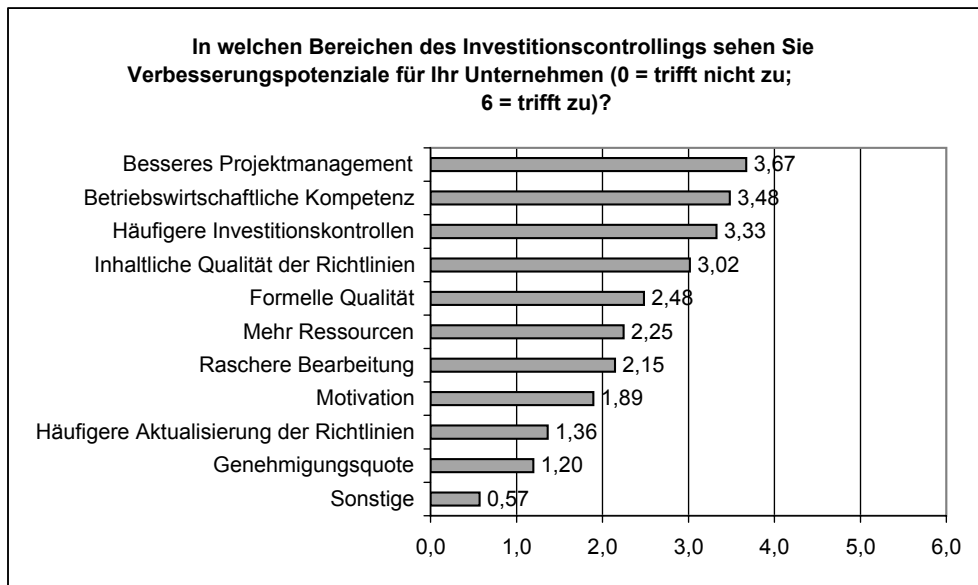
Abbildung 20: Effizienz und Zufriedenheit



Der Prozentsatz jener Investitionsprojekte, die im Nachhinein als **Fehlinvestition** zu qualifizieren sind, bewegt sich bei fast allen antwortenden Unternehmen (94,44%) im Bereich von 0 bis 20%.

Trotz der hohen Zufriedenheit mit den im Unternehmen ablaufenden Investitionsprozessen sowie des geringen Anteils an Fehlinvestitionen sehen die an der Befragung teilnehmenden Unternehmen auch einige **Verbesserungspotenziale** im Investitionscontrolling. Diese Potenziale könnten nach Ansicht der antwortenden Unternehmen am ehesten durch ein besseres Projektmanagement (3,67, wobei 0 = trifft nicht zu; 6 = trifft zu), eine höhere betriebswirtschaftliche Kompetenz der beteiligten Akteure (3,48) sowie häufigere Investitionskontrollen (3,33) gehoben werden (vgl. Abbildung 21).

Abbildung 21: Verbesserungspotenziale



6. Fazit und Gestaltungsempfehlungen

Die wesentlichen **Ergebnisse** der vorliegenden Erhebung können wie folgt zusammengefasst werden:

- In etwas mehr als einem Drittel der antwortenden Unternehmen existiert im (Zentral-)Controlling eine organisatorische Einheit, die sich überwiegend mit Aufgaben des Investitionscontrollings beschäftigt.
- Investitionsrichtlinien, die den sachlogischen Ablauf der Investitionsplanung regeln und beteiligte Personen, verwendete Investitionsrechenverfahren sowie andere Aspekte festlegen, existieren in mehr als zwei Dritteln der antwortenden Unternehmen.
- Investitionsideen werden in den antwortenden Unternehmen zumeist durch KundInnenwünsche, eigene Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie die Auswertung von betriebsinternen Daten angestoßen.
- Die Verteilung des Gesamtbudgets auf die verschiedenen Teilbereiche des Unternehmens erfolgt in den meisten Fällen aufgrund strategischer Überlegungen, mitunter aber auch aufgrund der von den Teilbereichen erwirtschafteten Cashflows oder Gewinnbeiträge.
- In der überwiegenden Mehrheit der antwortenden Industrieunternehmen beläuft sich das Investitionsvolumen, ab dessen Überschreitung dezentrale Einheiten eine besondere Genehmigung des Projekts durch eine zentrale Einheit beantragen müssen, auf weniger als EUR 50.000.
- Investitionsanträge enthalten in der Regel eine detaillierte Beschreibung des Investitionsprojekts, eine Investitionsrechnung sowie weiters teilweise eine Diskussion der mit dem Projekt verbundenen Risiken.
- In mehr als zwei Dritteln der antwortenden Unternehmen liegt die Genehmigungsquote bei zu beantragenden (Groß-)Investitionen bei mindestens 60%.

- Das (Zentral-)Controlling übernimmt im Zuge der Investitionsplanung regelmäßig die Erstellung von Investitionsbudgets und leistet Beratung und Hilfestellung bei der Beantragung von Investitionen. In der Folge überprüft das (Zentral-)Controlling die formelle und inhaltliche Qualität der vorgelegten Anträge.
- In den meisten der antwortenden Unternehmen benötigt das (Zentral-)Controlling durchschnittlich einen bis maximal vier Personentage pro Monat zur Bearbeitung von Investitionsanträgen.
- Die an der Befragung teilnehmenden Unternehmen zeigen überraschender Weise eine relativ stark ausgeprägte Präferenz für statische Investitionsrechenverfahren. Am häufigsten zum Einsatz kommt die Kostenvergleichsmethode.
- Bei der Beurteilung der Vorteilhaftigkeit von Investitionsprojekten wird, wenn überhaupt, nur sehr selten auf externe BeraterInnen zurückgegriffen.
- Ca. zwei Drittel der antwortenden Unternehmen berücksichtigen in den von ihnen durchgeführten Investitionsrechnungen auch die durch das Projekt ausgelösten Steuerzahlungen.
- Die mit einer Investition unweigerlich verbundenen Risiken werden von den antwortenden Unternehmen offensichtlich nur unzureichend im Investitionskalkül berücksichtigt. Am häufigsten wird in diesem Zusammenhang mit Risikoabschlägen von den Cashflows gearbeitet.
- Knapp zwei Drittel der antwortenden Unternehmen geben an, entweder termingesteuerte oder ereignisgesteuerte Investitionskontrollen durchzuführen.
- Der Anteil an Fehlinvestitionen ist in fast allen antwortenden Unternehmen geringer als 20%.
- Die Mehrheit der antwortenden Unternehmen ist mit der Effizienz der in ihrem Unternehmen ablaufenden Investitionsprozesse zufrieden. Verbesserungspotenziale könnten am ehesten durch ein besseres Projektmanagement, eine höhere betriebswirtschaftliche Kompetenz der beteiligten AkteurInnen sowie häufigere Investitionskontrollen gehoben werden.
- Die gegenwärtige Wirtschaftskrise führt in vielen Unternehmen zu einer massiven Reduktion der Investitionsbudgets.

Wünschenswert aus Sicht der betriebswirtschaftlichen Forschung wäre noch eine stärkere Berücksichtigung der spezifischen Projektrisiken sowie der durch das Projekt ausgelösten Gewinnsteuerzahlungen im Investitionskalkül. Im Rahmen solcher Kalküle sollte darüber hinaus häufiger auf die fortschrittlicheren dynamischen Rechenverfahren (z.B. Kapitalwertmethode) zurückgegriffen werden. Jene Unternehmen, die bis dato keine systematischen Investitionskontrollen durchführen, sollten dies (zumindest bei Neuinvestitionen) jedenfalls nachholen, auch wenn ein solcher Schritt mit einer besseren Ressourcenausstattung des (Zentral-)Controllings einhergehen muss. Schließlich sollte in einigen Unternehmen zur Entbürokratisierung von Routineprozessen und Dezentralisierung von Entscheidungsbefugnissen über eine Anhebung der Genehmigungsgrenze für kleinere Investitionsprojekte nachgedacht werden.

Literaturverzeichnis

Falk, M./ Kunnert, A. / Schwarz, G. (2009): Sachgütererzeugung plant 2009 markante Kürzung der Investitionen. Ergebnisse des WIFO-Investitionstests vom Frühjahr 2009, in: WIFO-Monatsberichte, Heft 7, S. 493-504.

Kruschwitz, L. (2005): Investitionsrechnung, 10. Auflage, München: Oldenbourg.

Linder, S. (2006): Investitionskontrollen. Nutzenbeurteilung in Theorie versus Praxis, in: Controlling, Heft 2, S. 85-90.

Meyer, M. / Birl, H. / Knollmann, R. (2007): Investitionskontrolle in deutschen Großunternehmen. Tätigkeitsfeld und Verbesserungspotenziale des zentralen Investitionscontrollings, in: Controlling, Heft 11, S. 633-640.

Mittermüller, B. / Von Nitzsch, R. (2008): Empirische Analyse der Erfolgsfaktoren im Investitionscontrolling, in: Finanzbetrieb, Heft 12, S. 769-779.

Mondello, E. / Odermatt, P. (2001): Die gebräuchlichen Investitionsrechenverfahren im Vergleich, in: Der Schweizer Treuhänder, Heft 6-7, S. 615-620.

Rautenstrauch, T. / Müller, C. (2006): Investitionscontrolling in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), in: Controlling & Management, Heft 2, S. 100-105.

Weber, J. / Meyer, M. / Birl, H. / Knollmann, R. / Schlüter, H. / Sieber, C. (2006): Investitionscontrolling in deutschen Großunternehmen. Ergebnisse einer Benchmarking-Studie, Weinheim: Wiley.

Wolf, K. (2006): Gestaltungsempfehlungen für die Investitionsrichtlinie unter Beachtung wert- und risikopolitischer Aspekte, in: Controlling, Heft 7, S. 363-369.

Zischg, K. (2003): Die Praxis des Investitionsmanagements, in: RWZ, Heft 7, S. 207-213.

Chancen und Herausforderungen asiatischer Märkte: Indien und China im Vergleich

Abstract

Vor dem Hintergrund der globalen Rezession wird die Suche nach neuen Märkten für Produktion und Absatz immer wichtiger. Im Gegensatz zum Konjunkturerinbruch in den osteuropäischen Staaten zeigen sowohl Indien als auch China weiterhin vergleichsweise stabile wirtschaftliche Entwicklungen. Davon ausgehend analysiert und evaluiert dieser Beitrag die Potenziale und Herausforderungen, denen sich österreichische Unternehmen auf diesen Märkten stellen müssen anhand von vier Bereichen: Relationen zu Behörden, Rechtssicherheit, interkulturelles Verständnis und Personalmanagement. Jeder dieser Bereiche wird durch sensible Indikatoren determiniert und mit Hilfe von insgesamt 60 qualitativen Interviews, die mit österreichischen Unternehmen, welche am indischen und/oder chinesischen Markt tätig sind, ausgewertet. Dieser Beitrag versteht sich auch als Erweiterung zu dem *Working Paper Nr. 55 / Juni 2009 Homlong/Springler: Attractiveness of India and China for Foreign Direct Investment: A Scoreboard Analysis* der FH des bfi Wien, in dessen Zentrum die quantitative Analyse makroökonomischer Rahmenbedingungen stand. Im Gegensatz dazu steht nun die qualitative Analyse konkreter unternehmensbezogener Fragestellungen im Vordergrund.

The global recession makes finding new locations for business activity, both for production and access to new markets, increasingly important. In contrast to the setback in economic activity in Eastern Europe, both India and China show comparatively stable economic developments. Based on these trends this paper analyses and evaluates the potentials and challenges, which Austrian companies are facing on these markets. This analysis is based on four dimensions, namely relations to authorities, legal framework, intercultural understanding and personnel management; for each of these dimensions relevant indicators are selected. The evaluation was carried out by means of 60 qualitative interviews, which were conducted with Austrian companies doing business in China and/or India. This paper is an extension of the working paper no. 55 / June 2009 Homlong/Springler: Attractiveness of India and China for Foreign Direct Investment: A Scoreboard Analysis published by FH des bfi Vienna, which was focusing on a quantitative analysis of macroeconomic conditions. This paper, in contrast, centers on the qualitative analysis of factors relating directly to the activity of companies.

1. Einleitung

Vor dem Hintergrund der globalen Rezession wird die Suche nach neuen Märkten für Produktion und Absatz immer wichtiger. Im Gegensatz zum Konjunkturerinbruch in den osteuropäischen Staaten zeigen sowohl Indien als auch China weiterhin vergleichsweise stabile wirtschaftliche Entwicklungen. Durch Geschäftstätigkeit in Indien und China kann eine Steigerung der Konkurrenzfähigkeit von einheimischen Unternehmen und somit auch des Standortes Öster-



Dr.ⁱⁿ Nathalie Homlong
Leiterin des Institute for Planning and Administration und Associate Professor am Volda University College (Norwegen)



Dr.ⁱⁿ Elisabeth Springler
Wirtschaftsuniversität Wien,
Institut für Geld- und Finanzpolitik

reich erreicht werden. Zahlreiche Medienberichte wie auch wissenschaftliche Publikationen fokussieren auf die Potenziale von China und Indien, welche unter anderem in den Bereichen niedrige Lohnkosten und der Größe der Märkte liegen. Auch Rankings wie der FDI Confidence Index von AT Kearney zeigen, dass sowohl China als auch Indien von Investoren als attraktiv gewertet werden (AT Kearney 2010).

Allerdings sind nicht nur die genannten Potenziale, sondern auch die Realisierbarkeit von geschäftlicher Tätigkeit in diesen Ländern für erfolgreiche Geschäftstätigkeit ausschlaggebend, und eben diese Frage der Realisierbarkeit steht im Mittelpunkt des vorliegenden Papers.

Davon ausgehend analysiert und evaluiert dieser Beitrag die Herausforderungen, denen sich österreichische Unternehmen auf diesen Märkten stellen müssen, anhand von vier Bereichen: administrativer Rahmen (Relationen zu Behörden), Rechtssicherheit, interkulturelles Verständnis und Personalmanagement. Jeder dieser Bereiche wird durch sensible Indikatoren determiniert und mit Hilfe von insgesamt circa 60 qualitativen Interviews ausgewertet, welche im Zeitraum 2004 bis 2008 im Rahmen von zwei Studien mit österreichischen Unternehmen durchgeführt wurden, die am indischen und/oder chinesischen Markt tätig sind.

Dieser Beitrag versteht sich auch als Erweiterung zu dem *Working Paper No. 55 / Juni 2009 Homlong/Springler: Attractiveness of India and China for Foreign Direct Investment: A Scoreboard Analysis* der FH des bfi Wien, in dessen Zentrum die quantitative Analyse makroökonomischer Rahmenbedingungen stand. Im Gegensatz dazu steht nun die qualitative Analyse konkreter unternehmensbezogener Fragestellungen im Vordergrund.

2. Stylized facts

2.1. China

Seit der wirtschaftlichen Öffnung 1978 weist China im internationalen Vergleich überdurchschnittliche BIP-Zuwachsraten auf, mit durchschnittlichen Wachstumsraten zwischen etwa 10 und fast 12% zwischen 1980 und 2000 (Bruns/Homlong 2006: 9f.). In den 2000er Jahren lag das Wachstum zwischen 8,3% (2001) und 13% (2007; vgl. IMF 2006; CIA 2010). Trotz der Wirtschaftskrise erreichte China BIP-Wachstumsraten von 9% im Jahr 2008 und 8,7% im Jahr 2009 (vgl. CIA 2010). Mit Ausnahme von 2008, als die Inflationsrate 5,9% erreichte, lag die Inflationsrate in China in den 2000er Jahren bei maximal 2,2%, 2002 und 2009 sogar bei -0,8% (vgl. IMF 2006; CIA 2010).

Die offizielle Arbeitslosenrate liegt bei 4,3% (September 2009); diese bezieht sich jedoch nur auf die Städte. Am Land ist die Arbeitslosigkeit deutlich höher, sodass vielmehr eine Arbeitslosenrate von schätzungsweise 9% angenommen werden kann (vgl. CIA 2010). Allerdings kann auch diese Schätzung laut verschiedenen AutorInnen zu niedrig liegen (siehe etwa Giles/Park/Zhang 2004; Vermeer 2002). Beispielsweise berechnet die Chinesische Academy of Social Sciences alleine die städtische Arbeitslosenrate mit 9,6%, und der Direktor der Academy of Labor and Social Relations an der Renmin Universität geht von einer gesamten Arbeitslosenrate von 24-27% aus (Zhen 2009).

China ist nicht nur die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt (vgl. CIA 2010), sondern auch die drittgrößte Handelsnation. 2008 verzeichnete China noch einen Exportzuwachs von 17% und einen Anstieg der Importe um 18,5%. Bedingt durch die Wirtschaftskrise sind allerdings die Exporte im ersten Halbjahr 2009 um gut 20% und die Importe um etwa 25% eingebrochen (vgl. Auswärtiges Amt 2009). Die wichtigsten Handelspartner für China sind bei den Exporten die USA, Hongkong, Japan, Südkorea, Deutschland und die Niederlande, und bei den Importen Japan, Südkorea, Taiwan, die USA, Deutschland und Australien (Daten von 2008; vgl. US-China Business Council 2010).

China ist innerhalb Asiens das Land, das mit Abstand die größten Flüsse an ausländischen Direktinvestitionen zu verzeichnen hat. Für China und Hongkong zusammen lagen diese 2008 mehr als vier Mal so hoch wie jene für Indien, das innerhalb Asiens an zweiter Stelle nach China/Hongkong gereiht ist (vgl. UNCTAD 2009:52). Chinas Wirtschaftspolitik, welche seit der wirtschaftlichen Öffnung des Landes aktiv auf das Anziehen von ausländischen Direktinvestitionen ausgerichtet ist, spielt bei dieser Entwicklung eine wichtige Rolle. Dabei ist regional ein relativ neuer Trend zu beachten: Während bislang vor allem die Küstengebiete Chinas Ziel ausländischer Investoren gewesen sind, führt Chinas „Go West“-Politik zu einem steigenden Strom von Auslandsinvestitionen in die Inlandsregionen im Westen Chinas (vgl. UNCTAD 2009:52f.).

China nimmt als Zielland für österreichische Exporte bislang keine herausragende Stellung ein: Nur 1,6% aller österreichischen Exporte gehen nach China, und China liegt damit auf Platz 16 der Liste der wichtigsten Exportländer. Im Vergleich nimmt China für Deutschland eine gewichtigere Stellung ein, mit 3,4% der Exporte liegt China auf Platz 11 der Liste der wichtigsten Exportländer für Deutschland (Daten von 2008; vgl. Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft 2009:100). Angesichts der positiveren Wirtschaftsentwicklung in China im Vergleich zu jener in den für Österreich wichtigen Exportmärkten in Zentral- und Osteuropa – unter den zehn wichtigsten Exportzielländern sind vier MOEL, nämlich die Tschechische Republik, Ungarn, Polen und Russland – kann jedoch in den kommenden Jahren eine Steigerung des Anteils von österreichischen Exporten nach China an den Gesamtexporten erwartet werden (vgl. Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft 2009: 101ff.).

Bei den ausländischen Direktinvestitionen Österreichs ist eine starke Konzentration auf Zentral- und Osteuropa zu beobachten – gemessen an den Beschäftigten sind 71% in dieser Region zu finden. Bei den asiatischen Ländern nimmt China Platz 1 ein, der Anteil an den Beschäftigten bei österreichischen Unternehmen im Ausland macht allerdings nur 1,5% aus und jener an den FDI-Beständen liegt bei nur 0,6%. Bei den FDI-Beständen war nach geringeren Zuwächsen in den Jahren zuvor vor allem 2006 und 2007 ein deutlicher Anstieg zu verzeichnen (Daten von 2007; vgl. Oesterreichische Nationalbank 2009:14).

2.2. Indien

Die wirtschaftliche Liberalisierung des Landes und damit die Öffnung zum Weltmarkt setzte in Indien erst Anfang der 1990er Jahre ein und somit deutlich später als der Transformationsprozess in China (Homlong/Springler 2007). Dennoch schaffte es Indien, binnen weniger Jahre durch starke Expansion stabile und ähnlich hohe Wachstumsraten (zwischen 8% und 9%) wie

China Mitte der 2000er Jahre zu generieren. Zwar ist auch in Indien in den letzten Quartalen ein Rückgang des BIP-Wachstums zu beobachten, dieser ist aber nicht nur auf die internationale Krise zurückzuführen und auch vom Volumen her nicht mit den Einbrüchen anderer Volkswirtschaften in Europa oder den USA zu vergleichen. So wies Indien noch im 4. Quartal 2009 ein BIP-Wachstum von 6% im Vergleich zum 4. Quartal des Vorjahrs auf. Als Gründe für diese vergleichsweise geringe Ausweitung der wirtschaftlichen Entwicklung – schließlich wies Indien 2006/07 ein Wachstum (BIP zu Faktorkosten und konstanten Preisen) von 9,7% und 2007/08 von 9% auf (vgl. Reserve Bank of India 2009:Tab. 233) – werden fiskalische und strukturelle Gegebenheiten angeführt (vgl. DekaBank 2010). Zum einen ist die indische Wirtschaft stark von der Landwirtschaft abhängig, wobei es hier durch widrige Wetterbedingungen zu einem Einbruch im Jahr 2009 gekommen ist, zum anderen unterwirft sich der indische Staat stärkerer fiskalischer Disziplin und hat die Staatsausgaben reduziert. Im Vergleich zu China weist Indien in den letzten Jahren eine deutlich höhere Inflationsrate in allen ausgewiesenen Kategorien auf (Anmerkung: der indische Konsumentenpreisindex wird für ArbeiterInnen und Angestellte in unterschiedlichen Sektoren getrennt ausgewiesen) und hat einen steigenden Trend. So stieg die Inflationsrate (als Durchschnitt über alle Kategorien von 2005-2009) von ca. 4,2% auf ca. 10% an (vgl. Reserve Bank of India 2009:Tab. 242; eigene Berechnungen).

Ebenso wie die Inflationsrate weist auch die Arbeitslosigkeit einen steigenden Trend auf. Die letzten vom Ministerium für Arbeit und Beschäftigung (vgl. Ministry of Labour and Employment 2009) ausgewiesenen Daten vom Jahr 2005/2006 zeigen eine Arbeitslosigkeit von 7,5% bis 10,1%, differenziert nach Geschlecht und Stadt/Land. Frauen in ländlichen Regionen sehen sich dabei mit einer Arbeitslosenquote von 7,5% konfrontiert. In Städten sind Frauen am stärksten von Arbeitslosigkeit betroffen (10,1%); die Werte für die männliche Bevölkerung liegen innerhalb dieser Spannweite. Schätzungen gemäß dem CIA Factbook (2010b) gehen für 2008 und 2009 von einer durchschnittlichen Arbeitslosenrate für Indien von 10,4% beziehungsweise 10,7% aus. Zwar ist das Wachstum der Arbeitsproduktivität in Indien mit 6,3% (Wert für 2005; vgl. Ministry of Labour and Employment 2009:Table 4.1) geringer als jenes in China mit 9,3% (Wert für 2005), dennoch liegt es weit über dem Niveau des Wachstums der USA, das nur 1,39% (Wert 2005) ausmachte. Vergleicht man die Arbeitsproduktivität je ArbeitnehmerIn, so liegen freilich sowohl China mit 4,15 US-Dollar pro ArbeitnehmerIn, als auch Indien mit 3,14 US-Dollar pro ArbeitnehmerIn weit hinter den Referenzwerten der USA mit über 46 US-Dollar pro ArbeiterIn oder Deutschland mit über 39 US-Dollar pro ArbeitnehmerIn. Die Attraktivität Indiens für FDI wird auf das rasante Wachstum der Arbeitsproduktivität zurückgeführt und zeigt sich sowohl im steigenden Anteil der ausländischen Direktinvestitionen (Flüsse) an den getätigten Anlageinvestitionen, welche im Zeitraum von 2006 bis 2008 von 6,9% auf 9,6% anstiegen (vgl. UNCTAD 2009:Annex Table B.3), als auch am Anteil der ausländischen Direktinvestitionen am BIP Indiens. In diesem Bereich ist seit dem Jahr 2000 ein Anstieg um 6,2 Prozentpunkte auf 9,9% (Wert 2008; vgl. UNCTAD 2009:Annex Table B.3) des BIP zu beobachten.

Trotz dieser stabilen wirtschaftlichen Entwicklung des Subkontinents sind die Außenbeziehungen Österreichs zu Indien weiterhin äußerst wenig umfangreich. Zwar war die Dynamik der Exporte nach Indien im 4. Quartal 2008 mit über 32% Zuwachs (vgl. Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft 2009:101ff) weitaus höher als jene nach China. Trotz dieser starken Dynamik liegen die Exportvolumina jedoch weiter deutlich hinter jenen nach China und machen lediglich 0,5% der österreichischen Exporte aus (vgl. WKO 2009:65). Die Attraktivität Indiens für ausländische

Direktinvestitionen aus Österreich zeigt sich jedoch an den kontinuierlich ansteigenden Daten. Von 2000 bis 2007 stiegen diese von 12 auf 58 Millionen Euro (vgl. Oesterreichische Nationalbank Datenbank) zu Marktwerten an und haben damit ungefähr das Niveau von China im Jahr 2000 erreicht. Somit sind die Volumina der Marktwerte in Indien zwar deutlich geringer als jene in China (nur zirka 10% der Werte für China im Jahr 2007), weisen aber einen ungebrochen steigenden Trend auf. Angesichts der wirtschaftlichen Entwicklung des Subkontinents kann von einem großen Potenzial für weitere Kooperationen und ausländische Direktinvestitionen ausgegangen werden, welches bei weitem noch nicht ausgeschöpft ist.

3. Analyse der Attraktivität von China und Indien für Geschäftstätigkeit von österreichischen Unternehmen

Im Rahmen von zwei Studien im Auftrag des österreichischen Umweltministeriums haben die AutorInnen Bruns und Homlong (2006), sowie Homlong und Springler (2009) circa 60 persönliche Interviews mit österreichischen Unternehmen zu deren Erfahrungen in China beziehungsweise Indien durchgeführt. Die Unternehmen entstammten verschiedenen Branchen, und die Form der Geschäftstätigkeit reichte von Projektstätigkeit über Joint Ventures bis hin zu selbstständigen Tochterunternehmen des jeweiligen österreichischen Betriebes in China oder Indien. In beiden Untersuchungen wurden den Unternehmen übereinstimmende Fragen in den Bereichen Rechtssicherheit, Relationen zu Behörden, interkulturelle Fragen und Personalmanagement gestellt. Im vorliegenden Paper werden aus jedem dieser Bereiche kritische Faktoren ausgewählt, welche für die Attraktivität des jeweiligen Landes für Geschäftstätigkeit ausschlaggebend sind. Bei jedem kritischen Faktor wird anhand der Beantwortung eine starke, mittlere oder geringe Ausprägung festgestellt.

Im Gegensatz zu einem Working Paper von Homlong und Springler (2009) werden hier somit nicht Makrodaten herangezogen, sondern die Einschätzungen von Unternehmen von geschäftlich relevanten Faktoren und des Geschäftsumfelds ins Zentrum der Analyse gestellt. Das bedeutet, dass Kostenvorteile und Marktpotenziale nicht Gegenstand der vorliegenden Analyse sind, sondern der Fokus vielmehr auf potenziellen Hürden, welcher der Realisierung von Geschäftspotenzialen im Wege stehen können, liegt.

In den genannten Bereichen wurden die kritischen Faktoren wie folgt ausgewählt.

Tabelle 1: Untersuchte Dimensionen und zugehörige kritische Faktoren

Bereich	Kritische Faktoren
Rechtssicherheit	<ul style="list-style-type: none"> • Schutz von geistigem Eigentum • Durchsetzbarkeit von Rechtsansprüchen
Relationen zu Behörden	<ul style="list-style-type: none"> • Bürokratie • Korruption
Interkulturelle Fragen	<ul style="list-style-type: none"> • Einschätzung der Schwierigkeit von Verhandlungen • Zuverlässigkeit von Abmachungen
Personalmanagement	<ul style="list-style-type: none"> • Einsetzbarkeit von einheimischen ManagerInnen • Arbeitseinstellung

Quelle: Eigene Darstellung

Die in Tabelle 1 dargestellten kritischen Dimensionen und kritischen Faktoren ergeben sich aus den Erfahrungsberichten der Unternehmen und den darin verdeutlichten Wertigkeiten in den einzelnen Bereichen, vor allem für die Bereiche Rechtssicherheit und Relationen zu Behörden aus der Auswertung der jeweiligen Literatur (für einen Überblick über die indische Rechtslage siehe unter anderem: Podehl/Mathur/Agarwal 2007; für einen Überblick zu China: Beiten Burkhardt 2005).

Im Bereich der Rechtssicherheit haben sich dabei der Schutz von geistigem Eigentum und die Durchsetzbarkeit von Rechtsansprüchen als wesentlich und anhand der Erfahrungen auch als qualitativ überprüfbar herauskristallisiert. Der Bereich der Relationen zu Behörden soll im Vergleich zu den rechtlichen Rahmenbedingungen Auskunft über das Verhältnis zwischen Unternehmen und staatlichen Stellen geben. Hier sind vor allem die Dauer und Transparenz von Behördenwegen zu nennen. Obwohl diese zwischen den einzelnen Branchen und auch Regionen in beiden Ländern divergieren, lassen sich eindeutige landesweite Trends ablesen. Ein weiterer wesentlicher Faktor beim Umgang mit Behörden ist das Thema Korruption. Besonders in diesem Bereich zeigen sich deutliche Unterschiede in der Wahrnehmung zwischen den befragten Unternehmen. Vor allem in Indien wird Korruption von einem Teil der Befragten als Möglichkeit der Effizienzsteigerung angesehen und nicht als Versickern von Geldern. Wenn kapitalistische Marktmechanismen durch mangelnde institutionelle Rahmenbedingungen an ihre Grenzen stoßen, kann Korruption als zusätzliches Entgelt für eine Beschleunigung marktwirtschaftlicher Prozesse angesehen werden (siehe 3.2.).

Bei interkulturellen Fragen wurde in den Interviews eine ganze Reihe von Aspekten behandelt, nämlich Schwierigkeiten bei Verhandlungen, Besonderheiten in der Beziehungspflege mit chinesischen/indischen Geschäftspartnern, Schwierigkeiten von weiblichen Managern in China/Indien, Zuverlässigkeit von Abmachungen, unterschiedlicher Zeitbegriff und Direktheit von Meinungsäußerungen. Aus diesen Fragen wurden für das vorliegende Paper jene ausgewählt, welche von den Autorinnen als am wichtigsten für die erfolgreiche Umsetzung der Geschäftstätigkeit in China beziehungsweise Indien erachtet werden. Dies sind zum einen Verhandlungen, da diese als Eingangsvoraussetzung dafür, ob ein gemeinsames Projekt überhaupt zustande kommt, betrachtet werden können. Bei der Durchführung von Geschäften ist die Zuverlässigkeit von Abmachungen eine bedeutsame potentielle Hürde. Die Akzeptanz für weibliche ManagerInnen wäre zwar von Interesse für den Vergleich der beiden Länder, doch da die InterviewpartnerInnen sowohl in China als auch in Indien fast durchwegs Männer waren und laut überwiegender Rückmeldung auch von österreichischer Seite bei den untersuchten Unternehmen nur wenige Frauen für Auslandsgeschäfte in China und Indien im Einsatz waren (wenngleich dies bereits ein Resultat von vorheriger Selektion sein könnte), wurde dieser Aspekt ausgespart. Auch die anderen in den Interviews besprochenen interkulturellen Aspekte wurden in der Analyse ausgeklammert, da diese bei entsprechender Vorbereitung der österreichischen Unternehmen nicht als Barrieren gesehen werden müssen.

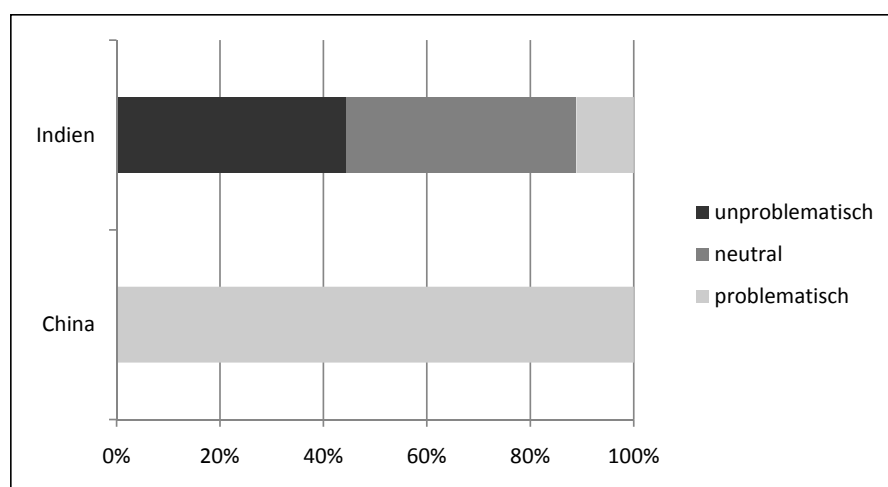
Bei der Dimension Personalmanagement stellten die Autorinnen den InterviewpartnerInnen Fragen zu folgenden Aspekten: Besetzung der Leitung von Niederlassungen in China/Indien mit ÖsterreicherInnen oder einheimischen ManagerInnen, Vorgehen bei der Personalsuche,

Unterschiede in Arbeitskultur/Arbeitseinstellung, Führungsstil, eigenständiges Arbeiten, Entlohnung und Motivation. Die Besetzung der Leitung ist eine Schlüsselfrage für erfolgreiche Geschäftstätigkeit und gibt darüber hinaus Einblick in mögliche Auffassungs- und Interessenskonflikte; sie wurde daher für die Dimension Personalmanagement ausgewählt. Weiters wurde die Frage nach der Arbeitseinstellung für diese Dimension auserkoren. Oftmals wird der Fokus zu eng auf Lohn- und Gehaltskosten gelegt, nicht jedoch auf die Qualität der durchgeführten Arbeit; diesem Umstand wird durch Einbeziehung dieses Faktors Rechnung getragen.

Bei der Bewertung wird folgendermaßen vorgegangen: Jeder Faktor wird mit drei Ausprägungen bewertet, nämlich unproblematisch, neutral und problematisch. Bei beiden Ländern werden die Anteile der Unternehmen mit der jeweiligen Ausprägung je Faktor gegenüber gestellt. Durch Errechnen der Durchschnitte der Faktoren zeigt sich die Verteilung der Ausprägungen je Dimension. Schließlich werden die Durchschnitte der Dimensionen ermittelt, um einen gesamten Vergleich von China und Indien hinsichtlich der Realisierbarkeit von Geschäftschancen in diesen Ländern zu ermöglichen.

3.1. Rechtssicherheit

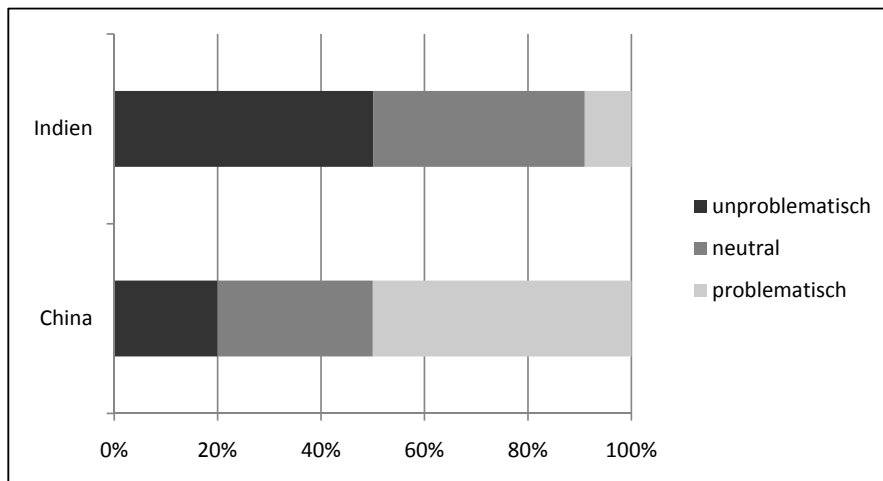
Abbildung 1: Schutz von geistigem Eigentum



Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

Trotz zahlreicher Neuerungen wird der Schutz von geistigem Eigentum in China durchwegs als mangelhaft bezeichnet und die Angst vor Kopien ist hoch. Demgegenüber wird Indien eine weit unproblematischere Situation nachgesagt (Abb. 1). Die Gründe, die dabei von den Befragten genannt wurden, liegen jedoch nicht nur im indischen Rechtssystem, sondern auch in der Tatsache, dass Indien weiterhin hinter den Entwicklungen von China hinterherhinkt und sich damit der Diebstahl von geistigem Eigentum erst in der Zukunft zu einem größeren Problem entwickeln könnte. Daher haben über 80% der Befragten die Situation in Indien als unproblematisch oder neutral eingestuft.

Abbildung 2: Durchsetzbarkeit von Recht

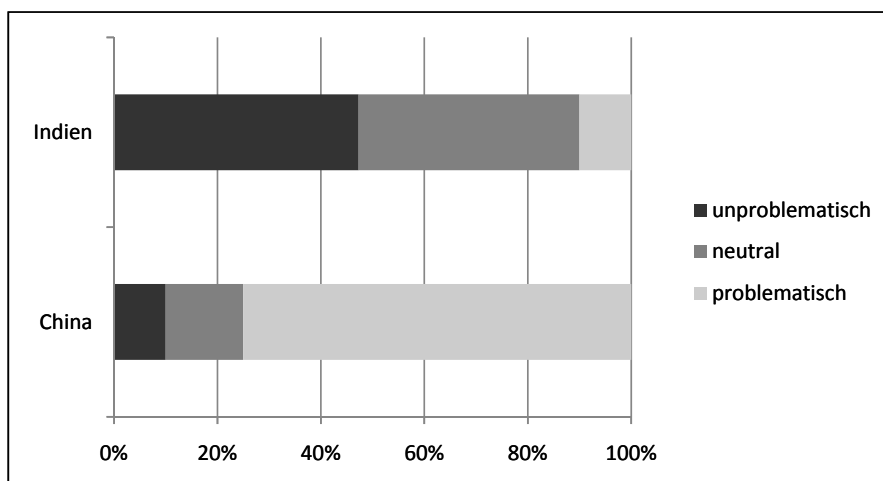


Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

Im Vergleich zum Schutz von geistigem Eigentum wird China bei der Frage nach der Durchsetzbarkeit von Rechtsansprüchen eine bessere Lage attestiert (Abb. 2). Dennoch wird auch hier von den Befragten Indien als generell unproblematischer bezeichnet. Dabei muss hinzugefügt werden, dass im Fall von Indien von den Befragten zumeist der Weg der Mediation gewählt wurde, der dann zu einem positiven Ergebnis geführt hat. Ähnlich wie auch in China wird zumeist vor einer langen Verfahrensdauer gewarnt, aber gleichzeitig von einer Gleichstellung indischer und ausländischer Unternehmen bei Rechtsstreitigkeiten vor Gericht ausgegangen.

Bei der Gesamtauswertung der Dimension Rechtssicherheit (Abb. 3) wird deutlich, dass China im Vergleich zu Indien von den Befragten als weitaus problematischer gesehen wird. Dieses Ergebnis kommt vor allem durch das hohe Risiko von Verletzungen des Schutzes von geistigem Eigentum zustande. Nachdem für Indien in den nächsten Jahren von starker wirtschaftlicher Entwicklung und technischen Innovationen ausgegangen werden kann, ist jedoch fraglich, ob die rechtlichen Rahmenbedingungen und vor allem die persönlichen Einschätzungen ausländischer Unternehmen zum Schutz geistigen Eigentums in Indien dieses Bild auch für die Zukunft bestehen lassen werden.

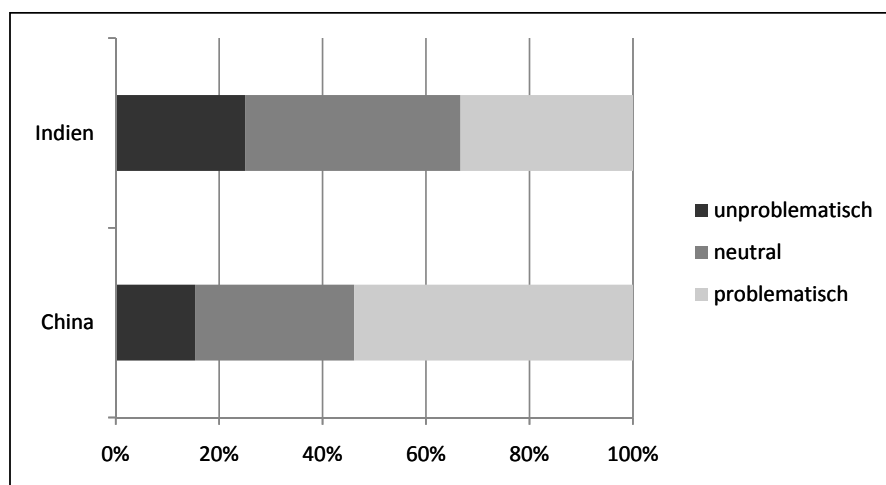
Abbildung 3: Gesamt Dimension Rechtssicherheit



Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

3.2. Relationen zu Behörden

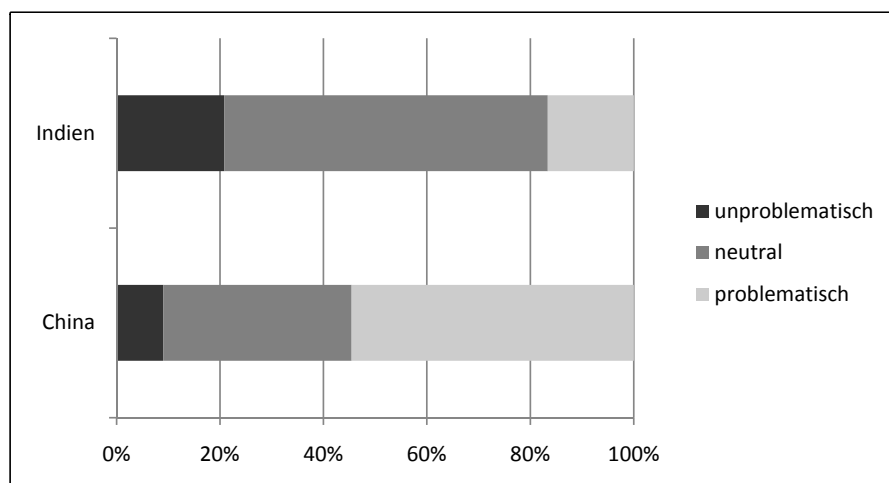
Abbildung 4: Bürokratie



Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

Sowohl China als auch Indien sind durch eine starke Bürokratie geprägt, wobei das Ausmaß an notwendigen Genehmigungen und Auflagen sowohl zwischen den Branchen, als auch zwischen den Regionen variieren kann. Dadurch können langwierige und komplexe Behördenwege entstehen. Die Wahrnehmung der Beteiligten divergiert dabei insofern, als dass die Befragten für Indien die Situation in der Mehrzahl als „neutral“ empfunden haben. Man sieht sich mit einer aufgeblähten Bürokratie konfrontiert, doch vor allem wenn ein indischer Partner involviert ist, kann die Dauer verkürzt werden, und das österreichische Unternehmen selbst ist in diesen Fällen den bürokratischen Hürden nicht in vollem Umfang ausgesetzt. Demgegenüber wird die Situation in China oftmals nicht nur als langwierig, sondern auch intransparent empfunden. Aus Mangel an „klaren Spielregeln“ wurde daher von über 50% der Befragten die Bürokratie in China als problematisch wahrgenommen, während lediglich etwas mehr als 30% (Abb. 4) der Befragten diese Wahrnehmung für Indien teilten.

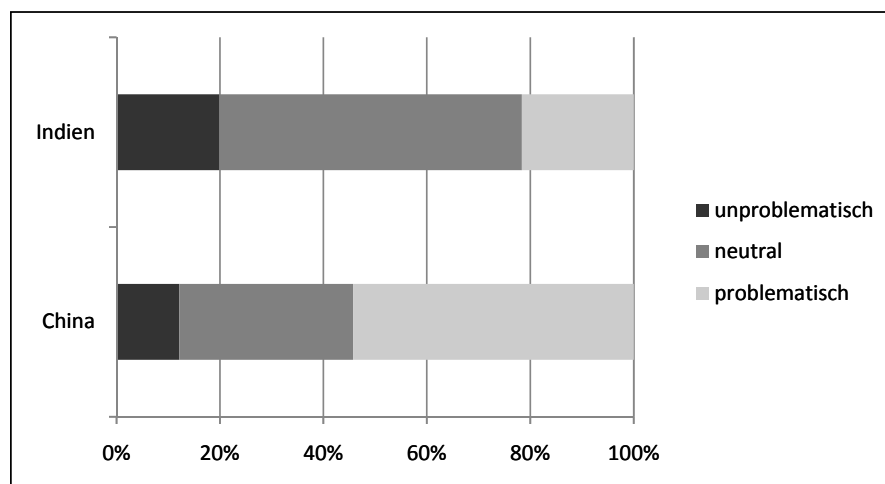
Abbildung 5: Korruption



Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

In beiden Ländern war die Problemwahrnehmung im Bereich Korruption (Abb. 5) zwischen den Befragten äußerst divergent. Im Fall von Indien hat sich eine überwiegende Mehrheit von 62% der Befragten dem Problemfeld Korruption „neutral“ genähert. Korruption wird zwar stark in allen Bereichen und auch bürokratischen Ebenen wahrgenommen, doch als Möglichkeit der Effizienzsteigerung der marktwirtschaftlichen Transaktionen oder zumindest als unabänderlicher Teil des Indien-Geschäftes angesehen. Lediglich ein Anteil von etwas mehr als 16% der Befragten sieht das Maß der Korruption als „problematisch“ an. Im Gegensatz dazu wird im Fall von China nicht von effizienzsteigernder Korruption gesprochen. Auch hier gibt es einen großen Anteil an „neutralen“ Antworten, das sind vor allem jene Befragten, die davon ausgehen, dass ein hohes Maß an Korruption existiert, sie selbst in ihrer Branche oder ihren Projekten jedoch damit noch nicht konfrontiert waren.

Abbildung 6: Gesamt Dimension Relationen zu Behörden

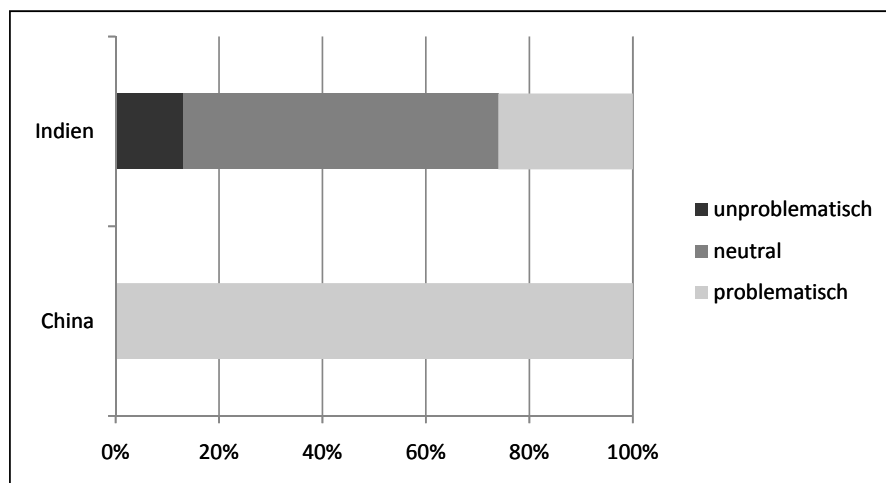


Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

Kombiniert man die beiden Bereiche der Relationen zu Behörden, so schlägt für Indien ein großer Anteil an „neutraler“ Position durch, der durch die Ergebnisse des Bereichs Korruption bedingt ist (Abb. 6). Für China hingegen werden durch die oftmals „fehlenden Spielregeln“ beim Umgang mit Behördenwegen die Relationen zu Behörden durch einen größeren Anteil an „problematischer“ Wahrnehmung seitens der Befragten dominiert.

3.3. Interkulturelle Fragen

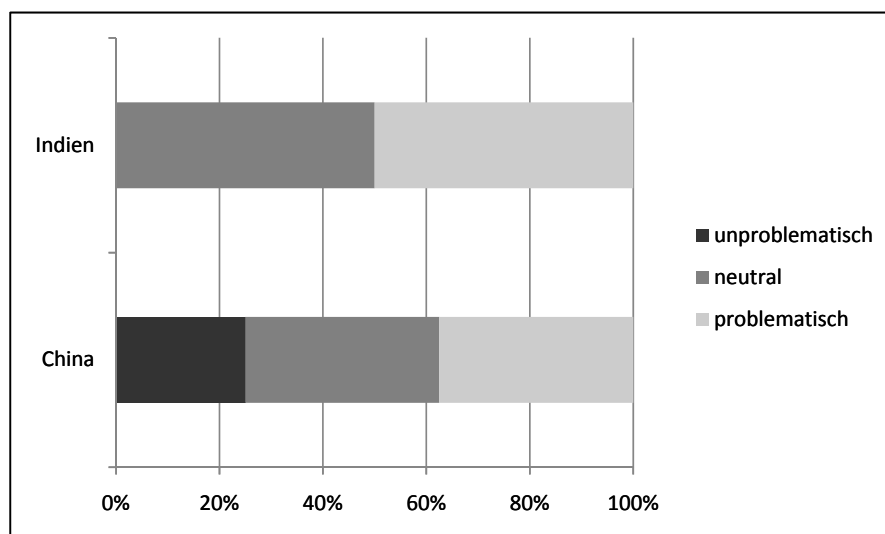
Abbildung 7: Schwierigkeit von Verhandlungen



Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

Verhandlungen in China wurden durchgehend als schwierig eingeschätzt. Unübersichtliche Verhandlungssituationen mit einer Vielzahl von VerhandlungspartnerInnen, oft ohne Einsicht darin, welche davon Entscheidungsbefugnis besitzen, wurden wiederholt genannt. Auch großer Preisdruck wurde häufig angeführt. Verhandlungen mit indischen PartnerInnen wurden zwar häufig als unstrukturiert und ebenfalls von starkem Preisdruck geprägt bezeichnet, die Verhandlungssituation wurde jedoch von der Mehrheit der Befragten als neutral oder unproblematisch eingeschätzt (Abb. 7). Sowohl bei China, als auch bei Indien wurde der unterschiedliche Zeitaspekt von Verhandlungen vielfach erwähnt, wobei in beiden Ländern Verhandlungen meist deutlich mehr Zeit in Anspruch nehmen als dies in Österreich der Fall ist.

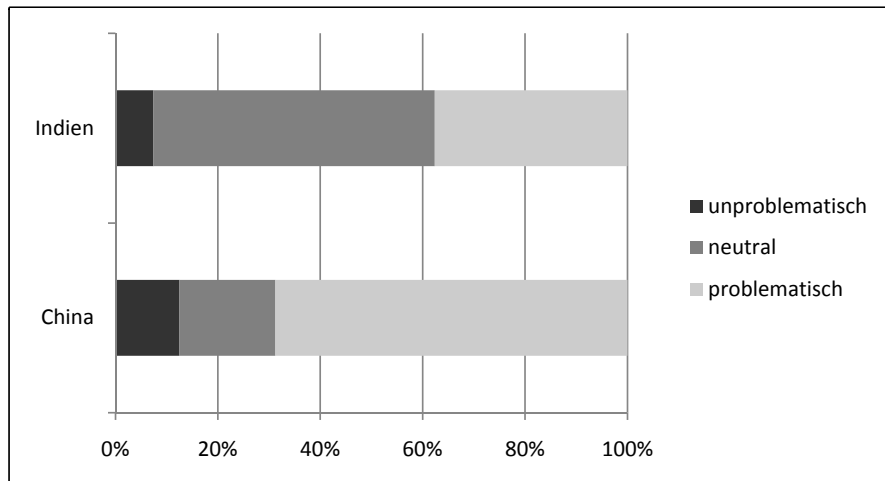
Abbildung 8: Verlässlichkeit von Abmachungen



Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

Etwa die Hälfte der Befragten in Indien äußerte sich sehr kritisch zur Einhaltung von Abmachungen, von zeitlichen Verzögerungen über Abweichungen von der vereinbarten Qualität von Lieferungen bis hin zur völligen Abkehr von schriftlichen Vereinbarungen (Abb. 8). Einige InterviewpartnerInnen meinten, dass schriftliches Festhalten von Abmachungen sich kaum lohne, da Vereinbarungen sowieso oft nicht eingehalten werden. Die Verlässlichkeit von Abmachungen in China wurde insgesamt deutlich positiver eingeschätzt, hier äußerte sich etwas über ein Drittel negativ über Erfahrungen in diesem Bereich.

Abbildung 9: Gesamt Dimension interkulturelle Fragen

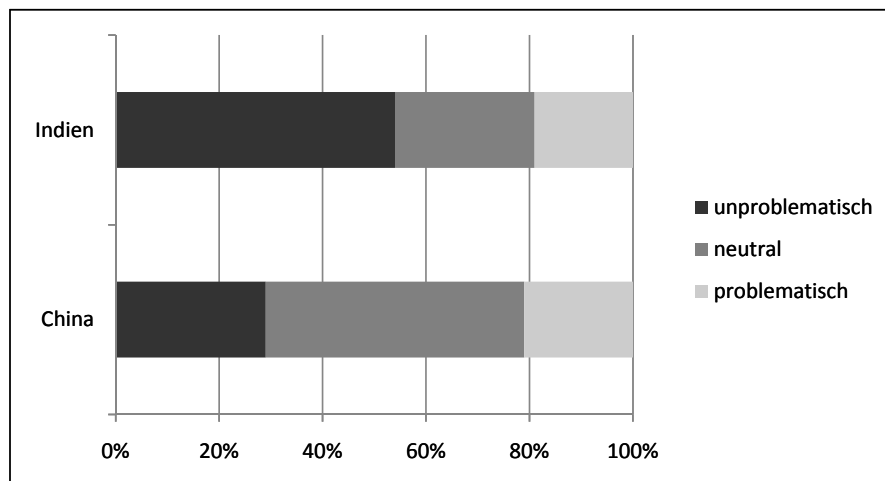


Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

Bei der Auswertung der gesamten Dimension interkulturelle Fragen wird deutlich, dass ein eindeutig größerer Anteil der Befragten in China verglichen mit jenen in Indien Geschäftstätigkeit als schwierig einschätzt. Wenngleich die Verlässlichkeit von Abmachungen in China höher eingeschätzt wird, so stellt die Schwierigkeit bei den Verhandlungen eine bedeutende Eintrittsbarriere dar, welche auch die Gesamtbewertung negativ beeinflusst (Abb. 9).

3.4. Personalmanagement

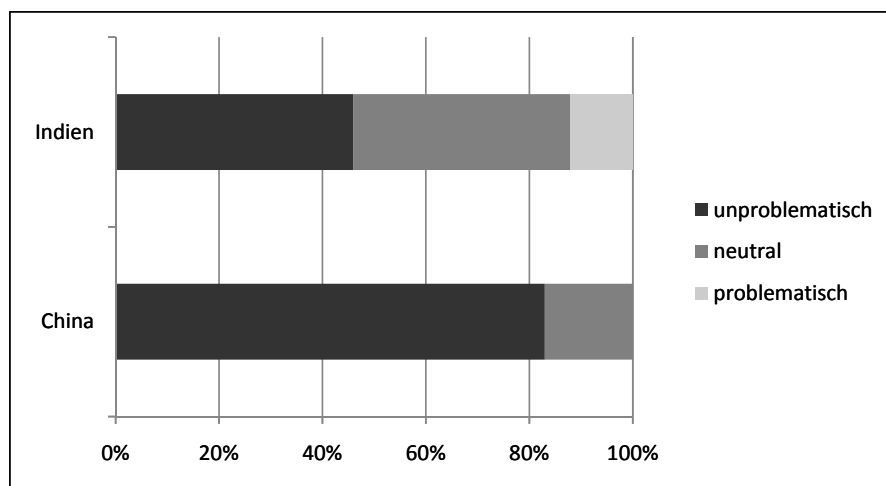
Abbildung 10: Einsetzbarkeit von einheimischen ManagerInnen



Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

Beim Einsatz von einheimischen ManagerInnen zeigt sich ein deutlicher Unterschied zwischen Indien und China. Ein auffallend hoher Anteil der befragten Unternehmen setzt InderInnen in leitender Position in der indischen Zweigniederlassung ein, da es laut den Befragten wenig oder keine Probleme bei der Vertretung der Interessen des österreichischen Unternehmens durch InderInnen gibt. Vielmehr wurde oftmals angeführt, dass indische ManagerInnen die indischen MitarbeiterInnen besser führen würden und sich bei den bürokratischen Strukturen besser zurechtfinden, daher wären indische Führungskräfte vorzuziehen (Abb. 10). Kostenvorteile wurden in diesem Zusammenhang nur vereinzelt genannt. In China hingegen wurde häufiger genannt, dass man nur bei einer österreichischen Führungskraft sicher sein könne, dass die Ziele und Interessen des österreichischen Stammhauses ausreichend gewahrt würden.

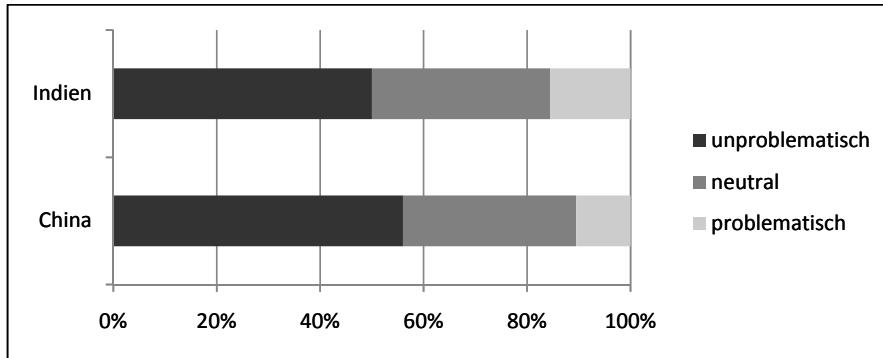
Abbildung 11: Arbeitseinstellung



Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

Bei Unternehmen in Indien, welche ArbeiterInnen beschäftigen, wurden mehrmals Probleme bei der Arbeitseinstellung genannt, sowie die Notwendigkeit, strenge und genauere Vorgaben zu machen. Bei höher ausgebildeten MitarbeiterInnen wurde in Indien in den meisten Fällen von guter Arbeitseinstellung berichtet, allerdings wurde häufig Fluktuation und somit die Schwierigkeit, MitarbeiterInnen im Unternehmen zu halten, genannt. Auch Probleme bei der Bildung von Teams wurden häufig erwähnt. Die Rückmeldungen zur Arbeitseinstellung in China waren überwiegend positiv (Abb. 11), es wurde häufig von guter Arbeitsleistung von chinesischen MitarbeiterInnen berichtet. Es wurde nur wiederholt erwähnt, dass das eigenständige Arbeiten bei chinesischen MitarbeiterInnen nicht so ausgeprägt wäre und dass MitarbeiterInnen genauere Vorgaben bekommen müssten als dies in Österreich der Fall sei. Ähnliches zur Eigenständigkeit wurde auch von GesprächspartnerInnen in Bezug auf Indien geäußert.

Abbildung 12: Gesamt Dimension Personalmanagement

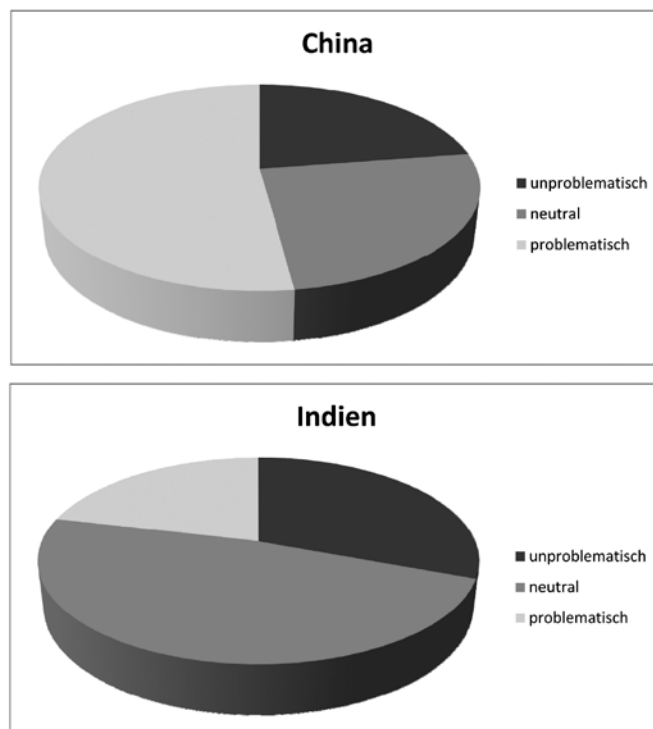


Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

Zusammenfassend ergibt sich bei der Dimension Personalmanagement ein zweigeteiltes Bild (Abb. 12). Während die Tätigkeit von indischen ManagerInnen bei der Leitung von österreichischen Niederlassungen deutlich positiver gesehen wird als dies in China der Fall ist, so wird wiederum die Arbeitseinstellung von chinesischen MitarbeiterInnen bei den befragten österreichischen Unternehmen als insgesamt besser eingeschätzt als jene von indischen Beschäftigten. Dies deutet bei beiden Ländern auf einen deutlichen Unterschied bei leitenden Angestellten und MitarbeiterInnen bezüglich deren Arbeitshaltung und Identifikation mit dem österreichischen Unternehmen hin, wenn auch mit unterschiedlichen Ausprägungen. Insgesamt ergibt sich bei der Dimension Personalmanagement ein leichter Vorsprung für China vor Indien.

3.5. Gesamtbewertung

Abbildung 13: Gesamtbewertung der Länder gemäß den vier Dimensionen



Quelle: eigene Berechnung und Darstellung

Fasst man alle vier genannten Dimensionen zu einer Gesamtbewertung des jeweiligen Landes zusammen, zeigt sich, dass die UnternehmerInnen der Situation in Indien ein geringeres Maß an Problemen im Rahmen der Geschäftstätigkeit als in China zuweisen (Abb. 13). Damit erweist sich Indien laut den vier kritischen Dimensionen als attraktiver für ausländische Direktinvestitionen als China. Die Tatsache, dass sich diese Position vor allem durch ein höheres Maß an „neutraler“ Positionierung in einigen Bereichen ergibt, ist nicht darauf zurück zu führen, dass die dort tätigen UnternehmerInnen ein noch geringeres Maß an Erfahrung in Indien im Vergleich zu bereits länger bestehenden Kooperationen zu China hätten, sodass einige Probleme eventuelle nicht erkannt wurden. Zahlreiche der in Indien interviewten Firmen haben enge, viele Jahre währende Kooperationen mit nationalen Firmen. Vielmehr scheint es, als sei die Einstellung im Geschäftsleben durch ein höheres Maß an Kooperationsfähigkeit zwischen den Partnern gekennzeichnet. Obwohl grundsätzlich ähnlich Probleme wahrgenommen werden, wie beispielsweise im Fall von zahlreichen bürokratischen Hürden und dem Problem hoher Korruption, so werden diese Probleme in Indien im Vergleich zu China als weniger hinderlich an der Geschäftstätigkeit verstanden. Daraus lässt sich schließen, dass das Vertrauen zwischen den Kooperationspartnern und auch das Vertrauen in die Gesellschaft, eindeutige und nachvollziehbare Regeln und ein adäquates institutionelles Umfeld zu schaffen, in Indien höher ist, als es in China der Fall ist. Auf diese Weise werden Formen wirtschaftlicher Stabilität sichtbar, die nicht mit quantitativen Analysen und makroökonomischen Daten beschrieben werden können, sondern vielmehr die Positionen der Unternehmenspartner im Wirtschaftsleben widerspiegeln.

4. Zusammenfassung

Die Einschätzung der Attraktivität eines Landes für ausländische Direktinvestitionen, welche alleine auf einem Vergleich von Kostenvorteilen und Marktpotenzialen beruht, ist zu kurz begriffen. Nur wenn die Realisierbarkeit dieser Potenziale mit in die Analyse einbezogen wird, ergibt sich ein umfassendes Bild über die Möglichkeit von erfolgreicher Geschäftstätigkeit im jeweiligen Land. Die große Anzahl von Business-Guides für China und Indien, sowie zahlreiche andere Publikationen zum Thema „Probleme bei der Geschäftstätigkeit in China und Indien“ zeigen, dass dieses Thema für Unternehmen durchaus von großer Relevanz ist. Die Business-Guides basieren meist auf den Einschätzungen von Einzelpersonen, systematische Vergleiche zu den Erfahrungen von Unternehmen in China oder Indien gibt es jedoch nur vereinzelt (siehe dazu z.B. Kuhn/Ning/Shi 2001; Bruns/Homlong 2006; Homlong/Springler 2009), und in noch geringerem Maß liegen Vergleiche zwischen den beiden Ländern, welche auf Unternehmenserhebungen beruhen, vor. Der „Ease of Doing Business Index“ vergleicht zwar den Umfang von behördlichen Auflagen (in diesem Paper unter dem Aspekt Bürokratie zusammengefasst), bezieht jedoch interkulturelle Fragen, Personalmanagement, Korruption und Schutz von geistigem Eigentum nicht in die Analyse ein (Doing Business 2010).

Im vorliegenden Paper wurde der Notwendigkeit der Betrachtung von Faktoren im direkten Geschäftsumfeld Rechnung getragen und ein Vergleich der Einschätzungen von österreichischen Unternehmen in beiden Ländern vorgenommen. Dabei zeigt sich, dass für Indien trotz teilweise weniger günstigen makroökonomischen Daten nach Einschätzung der befragten Unternehmen

eine leichtere Umsetzbarkeit von Geschäftspotenzialen gegeben ist. Dies ist besonders für kleine und mittlere Unternehmen, welchen für den Umgang mit den Hürden im Geschäftsumfeld des jeweiligen Ziellandes für Direktinvestitionen meist weniger Ressourcen zur Verfügung stehen, relevant.

Literaturverzeichnis

AT Kearney (2010): Foreign Direct Investment (FDI) Confidence Index. <http://www.atkearney.com/index.php/Publications/research-reports.html> (Zugriff am 15.03.2010)

Auswärtiges Amt (2009): China Wirtschaft. <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laender-informationen/China/Wirtschaft.html> (Zugriff am 15.03.2010).

Beiten Burkhardt (2005): Investitionen in China und Hong Kong, Rechtliche und steuerliche Grundzüge. Beijing/Shanghai/Hong Kong/München: Eigenverlag Beiten Burkhardt Rechtsanwaltsgesellschaft mbH.

Bruns, Klaus / Homlong, Nathalie (2006): Wirtschaftspartner China. Wien: LexisNexis.

CIA (2010a): The World Factbook – China. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html> (Zugriff am 15.03.2010).

CIA (2010b): The World Factbook – India. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html> (Zugriff am 15.3.2010)

DekaBank (2010). Emerging market Brief: Indien: Durchhänger beim Bruttoinlandsprodukt, 26. Februar 2010. www.dekabank.de/globaldownload/.../EMB_10-02-26_Indien_GDP.pdf (Zugriff am 15.03.2010)

Doing Business (2010): Economy Rankings. www.doingsbusiness.org/economyrankings/ (Zugriff am 02.04.2010).

Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft (2009): Österreichs Außenwirtschaft 2009. <http://www.bmwfj.gv.at/Aussenwirtschaft/Aussenhandelsdaten/Documents/Österreichs%20Außenwirtschaft%202009.pdf> (Zugriff am 15.03.2010).

Giles, John / Park, Albert / Zhang, Juwei (2004): What is China's True Unemployment Rate? <http://www.economics.ox.ac.uk/members/albert.park/papers/unemployment.pdf> (Zugriff am 15.03.2010).

Homlong, Nathalie / Springler, Elisabeth (2009): Markteintritt in Indien. Wien: LexisNexis.

Homlong, Nathalie / Springler, Elisabeth (2007): Von Elefanten, Riesen, Slums und Elend – wirtschaftliche und soziale Entwicklungen in China und Indien, in: Kurswechsel (3): 88-93.

Homlong, Nathalie / Springler, Elisabeth (2009): Attractiveness of India and China for foreign direct investment. A scoreboard analysis. Working Paper Serie Fachhochschule des bfi Wien, Nr. 55.

IMF (2006): World Economic Outlook Database. http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2006/01/data/dbcoutm.cfm?SD=2000&ED=2007&R1=1&R2=1&CS=3&SS=2&OS=C&DD=0&OUT=1&C=924&S=NGDP_RPCH-NGDPRPC-PPPWGT-PCPIPCH-PCPI&CMP=0&x=58&y=9 (Zugriff am 15.03.2010).

Kuhn, Dieter / Ning, Angelika / Shi, Hongxia (2001): Markt China. München: Oldenbourg.

Ministry of Labour and Employment (2009). Annual Report 2008-2009. New Delhi.

Oesterreichische Nationalbank (2009): Direktinvestitionen 2007. http://www.oenb.at/de/img/sonderheft_di_2007_tcm14-141824.pdf (Zugriff am 15.03.2010).

Oesterreichische Nationalbank Datenbank Außenwirtschaft: http://www.oenb.at/de/stat_melders/datenangebot/aussenwirtschaft/direktinvestitionen/direktinvestitionen.jsp#tcm:14-149053 (Zugriff am 15.03.2010).

Podehl, Jörg / Mathur, C.S. / Agarwal, Shalini (2007): Rechtsfragen des Indiengeschäfts, Praxishandbuch. Frankfurt am Main: Verlag Recht und Wirtschaft.

Reserve Bank of India (2009): Handbook of Statistics on the Indian Economy 2008-2009. New Delhi.

UNCTAD (2009): World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, United Nations. Genf.

US-China Business Council (2010): US-China Trade Statistics and China's World Trade Statistics. <http://www.uschina.org/statistics/tradetable.html> (Zugriff am 15.03.2010).

Vermeer, Manuel (2002): China.de. Wiesbaden: Gabler.

WKO (2009). Statistical Yearbook 2008 http://wko.at/statistik/jahrbuch/2009_kap12_en.pdf (Zugriff am 15.03.2010).

Zhen, Wang (2009): China's Tough Employment Situation. <http://www.theepochtimes.com/n2/content/view/11375/> (Zugriff am 15.03.2010).

Verzeichnis der AutorInnen

AutorInnen der Beiträge

Dr. Bernhard Dachs

studierte Volkswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien und erhielt ein Doktorat in Wirtschaftswissenschaften von der Universität Bremen. Seit März 2000 ist er Mitarbeiter des Geschäftsfelds Research, Technology & Innovation Policy des Austrian Institute of Technology (AIT). In seiner Arbeit beschäftigt sich Bernhard Dachs vor allem mit den Innovationsstrategien multinationaler Unternehmen, Innovationsaktivitäten im Dienstleistungssektor sowie allgemeinen technologie- und innovationspolitischen Fragen.

Mag. Franz Haslehner

ist stellvertretender Leiter des Fachhochschul-Studiengangs „Europäische Wirtschaft und Unternehmensführung“ an der Fachhochschule des bfi Wien. Davor war er in verschiedenen Industriezweigen in leitender Stellung im Controlling tätig. Seine Schwerpunkte in Lehre und Forschung liegen in den Bereichen Kostenrechnung und Controlling, Strategisches Management sowie Betriebliche Informationssysteme.

Dr.ⁱⁿ Nathalie Homlong

ist Leiterin des Institute for Planning and Administration und Associate Professor am Volda University College in Norwegen. Weiters ist sie als nebenamtliche Lektorin an der Fachhochschule des bfi tätig. Ihre Forschungsschwerpunkte sind Standortwahl von Unternehmen mit Schwerpunkt Asien und Regionalentwicklung mit Fokus auf EU-Regionalpolitik, Tourismus und Umweltfragen.

Dr. rer. pol. Steffen Kinkel, Diplom-Wirtschaftsingenieur

studierte Wirtschaftsingenieurwesen, Fachrichtung Unternehmensplanung an der Universität Karlsruhe (heute KIT). Er begann 1996 seine Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Projektleiter am Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung (ISI) in Karlsruhe. 2003 promovierte er an der Universität Stuttgart in Betriebswirtschaftslehre zum Thema „Dynamische Standortbewertung und strategisches Standortcontrolling“. Ab Juni 2003 war er stellvertretender Leiter, seit Juli 2004 ist er Leiter des Competence Center „Industrie- und Serviceinnovationen“ im Fraunhofer ISI. Parallel zu seiner Arbeit am ISI hat er einen Lehrauftrag an der Universität Hohenheim. Seine Themenschwerpunkte liegen in den Bereichen Produktionsverlagerung, Rückverlagerung und Methoden der Standortplanung, Innovationsmanagement, strategische Bewertung innovativer Geschäfts- und Organisationsmodelle für Produktion und Service sowie Innovationspolitik und Evaluation politischer Maßnahmen im Produktions- und Dienstleistungsbereich.

Mag. (FH) Marcus Kliaras

studierte Unternehmensführung an der FH WKO Wien und studiert Mathematik an der Uni Wien. Er war mehr als 10 Jahre in Banken in den Bereichen Controlling und Treasury tätig. Seit 2008 ist er Fachbereichsleiter für die Studiengänge Bank- und Finanzwirtschaft sowie Asset and Riskmanagement an der FH des bfi Wien.

Prof. Dr. Hans Joachim Kujath

ist Honorarprofessor an der Technischen Universität Berlin, Institut für Stadt- und Regionalplanung und Senior-Wissenschaftler am Leibniz-Institut für Regionalentwicklung und Strukturplanung in Erkner bei Berlin. Er studierte Stadtbau und Stadtplanung an der Technischen Universität Berlin sowie Stadt- und Regionalsoziologie an der Johann Wolfgang Goethe Universität Frankfurt am Main. Seine Promotion schloss er am Fachbereich Gesellschaftswissenschaften 1986 mit „summa cum laude“ ab. Als wissenschaftlicher Assistent arbeitete er von 1979 bis 1987 am Institut für Wohnungsbau und Stadtteilplanung der TU Berlin (IWOS), Lehrgebiete Infrastrukturplanung und Planungsökonomie. Am Institut für Entwicklungsplanung und Strukturforschung an der Universität Hannover (IES) war er von 1988-1993 als Arbeitsbereichsleiter „Wohnung, Siedlung und Regionalentwicklung“ tätig. Von 1994 bis September 2009 war er Leiter der Abteilung 1 „Regionalisierung und Wirtschaftsräume“ und stellvertretender Direktor des Leibniz-Instituts für Regionalentwicklung und Strukturplanung. Seine Arbeitsschwerpunkte sind: Wissensökonomie, Wirtschaftsraum- und Wirtschaftsverflechtungsanalysen, Metropolenforschung, Europäische Raumentwicklung, Regionale Struktur- und Raumentwicklungspolitik.

Dr. Lukas Lengauer

studierte Geographie an der Universität Wien und promovierte an der Wirtschaftsuniversität Wien. Er war von 2003 bis 2009 als Forschungsassistent am Institut für Regional- und Umweltwirtschaft der Wirtschaftsuniversität Wien tätig, wo er an Projekten aus den Bereichen der Entwicklungs- und regionalen Innovationsforschung beteiligt war. Seit September 2009 arbeitet er als Universitätsassistent am Fachbereich für Geographie und Geologie der Universität Salzburg.

Spomenka Maloca, Dipl.-Soz.-Wiss.ⁱⁿ

studierte Sozialwissenschaften mit den Schwerpunkten Methoden der empirischen Sozialforschung und empirische Wirtschaftspolitik an der Universität Mannheim. Nach dem Studium arbeitete sie in der Marktforschung mit dem Schwerpunkt Business-to-Business-Befragungen. Sie begann 2000 ihre Tätigkeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin im Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung (ISI) im Competence Center „Industrie- und Serviceinnovationen“. Als Projektleiterin koordiniert sie die Fraunhofer ISI Erhebung *Modernisierung in der Produktion* im deutschen Verarbeitenden Gewerbe. Ihre Arbeitsschwerpunkte sind die quantitativen Methoden der Sozial- und Wirtschaftsforschung.

MMag.^a Dr.ⁱⁿ Stephanie Messner

ist Fachbereichsleiterin für Betriebswirtschaft an den Studiengängen „Bank und Finanzwirtschaft“ sowie „Projektmanagement und Organisation“ der Fachhochschule des bfi Wien. Zudem ist sie als selbständige Trainerin in der Erwachsenenbildung und als Dozentin an der Wirtschaftsuniversität Wien tätig. Ihr fachlicher Schwerpunkt liegt im Bereich Rechnungslegung, Kostenrechnung und Controlling.

Prof. (FH) Dr. Gerhard Ortner, zPM

studierte Wirtschafts- und Betriebsinformatik an der TU Wien und Uni Wien und war mehr als zehn Jahre an der Abteilung für Industrielle BWL an der TU Wien tätig. Seit 2004 ist er Fachbereichsleiter für Projektmanagement an der FH des bfi Wien und seit vier Jahren stellvertretender Studiengangsleiter am Bachelorstudiengang „Projektmanagement und IT“ sowie am Masterstudiengang „Projektmanagement und Organisation“.

Mag. Christian Reiner

studierte Geographie und Wirtschaftskunde sowie Geschichte und Sozialkunde an der Universität Wien. Anschließend arbeitete er als Forschungsmitarbeiter am Institut für Regional- und Umweltwirtschaft der Wirtschaftsuniversität Wien. Seit 2009 ist er als Assistent für Wirtschaftsgeographie an der Universität Salzburg beschäftigt. Seine Arbeitsschwerpunkte umfassen folgende Bereiche: Regionale Wirtschaftspolitik, Standortwettbewerb, Arbeitsmarktgeographie, Universitäten und Innovationssysteme und Quantitative Methoden.

Mag.^a Susanne Sieber

ist seit Oktober 2004 als wissenschaftliche Referentin am Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO) tätig. Zu ihren Arbeitsgebieten zählen Industriepolitik, Außenwirtschaft und Direktinvestitionstätigkeit. Im Rahmen des Forschungsschwerpunktes Internationale Wirtschaft (FIW) hat sie die Attraktivität Österreichs als Standort für Headquarter-Funktionen untersucht. Das Thema Headquarter-Standort ist auch ein wichtiger Bestandteil ihrer gemeinsam mit Prof. Aiginger und Dr. Leo abgehaltenen Lehrveranstaltung an der TU Wien zum Thema Industriepolitik (Institut für Managementwissenschaften, im Bereich Industrielle Betriebswirtschaftslehre und Wettbewerb). Vor ihrer Tätigkeit am WIFO war Susanne Sieber in der Volkswirtschaftlichen Abteilung der Rundfunk und Telekomregulierungsbehörde (RTR GmbH) tätig.

Dr.ⁱⁿ Elisabeth Springler

ist Universitätsassistentin an der Wirtschaftsuniversität Wien, Institut für Geld- und Finanzpolitik. Weiters ist sie als nebenamtliche Lektorin an der Fachhochschule des bfi tätig. Ihre Forschungsschwerpunkte sind Geldtheorie und -politik, Europäische Integration und Wohnungswirtschaft, sowie Fragen der Standortwahl mit Schwerpunkt Asien.

Prof. (FH) Dr. Thomas Wala, MBA

ist Prüfer am Österreichischen Rechnungshof. Davor war er u. a. als Assistent am Institut für BWL der Industrie an der Wirtschaftsuniversität Wien sowie als Leiter des Fachhochschul-Studiengangs „Europäische Wirtschaft und Unternehmensführung“ an der FH des bfi Wien tätig. Seine bevorzugten Lehr- und Forschungsgebiete mit zahlreichen Veröffentlichungen sind Rechnungslegung, Controlling, Finanzwirtschaft und Hochschulmanagement.

Working Papers und Studien der Fachhochschule des bfi Wien

2010 erschienene Titel Working Papers

Working Paper Series No 58

Grigori Feiguine: Einflüsse der internationalen Finanzkrise auf den Finanzsektor Russlands. St. Petersburg 2010

Working Paper Series No 59

Johannes Jäger: Bankenregulierung in der Krise

Studien

Wolfgang A. Engel/Roman Anlangner/Thomas Benesch: Technischer Vertrieb. Status quo des technischen Vertriebs. Mai 2010

2009 erschienene Titel Working Papers

Working Paper Series No 54

Mario Lehmann / Christoph Spiegel: Analyse und Vergleich der Projektmanagement-Standards von OGC, pma sowie PMI. Wien April 2009

Working Paper Series No 55

Nathalie Homlong / Elisabeth Springler: Attractiveness of India and China for Foreign Direct Investment. A scoreboard Analysis. Wien Juni 2009

Working Paper Series No 56

Thomas Wala / Barbara Cucka / Franz Haslehner: Hohe Manager/innengehälter unter Rechtfertigungsdruck. Wien Juni 2009

Working Paper Series No 57

Thomas Wala / Franz Haslehner: Unternehmenssteuerung in der Krise mittel Break-Even-Analyse. Wien Dezember 2009

Studien

Sigrid Jalowetz / Agnes Panagl: Aus Theorie wird GM-Praxis – Umsetzung von Gender Mainstreaming an der Fachhochschule des bfi Wien. Wien Juni 2009

Roman Anlangner / Wolfgang E. Engel: Technischer Vertrieb. Panelstudie 2009. Status quo des technischen Vertriebs. Wien Juli 2009

Franz Haslehner / Gerhard Ortner / Thomas Wala: Investitionscontrolling in österreichischen Industrieunternehmen. Wien September 2009

2008 erschienene Titel
Working Papers

Working Paper Series No 42

Thomas Wala / Franz Haslehner: Was ist eine Diplomarbeit? Wien Februar 2008

Working Paper Series No 43

Vita Jagric / Timotej Jagric: Slovenian Banking Sector Experiencing the Implementation of Capital Requirements Directive. Wien Februar 2008

Working Paper Series No 44

Grigori Feiguine / Tatjana Nikitina: Die Vereinbarung Basel II – Einflüsse auf den russischen Finanzsektor. Wien Februar 2008

Working Paper Series No 45

Johannes Rosner: Die Staatsfonds und ihre steigende Bedeutung auf den internationalen Finanzmärkten. Wien März 2008

Working Paper Series No 46

Barbara Cucka: Prävention von Fraudhandlungen anhand der Gestaltung der Unternehmenskultur – Möglichkeiten und Grenzen. Wien Juni 2008

Working Paper Series No 47

Silvia Helmreich / Johannes Jäger: The Implementation and the Consequences of Basel II: Some global and comparative aspects. Vienna June 2008

Working Paper Series No 48

Franz Tödting / Michaela Trippl: Wirtschaftliche Verflechtungen in der CENTROPE Region. Theoretische Ansätze. Wien Juni 2007

Working Paper Series No 49

Andreas Breinbauer / August Gächter: Die Nutzung der beruflichen Qualifikation von Migrantinnen und Migranten aus Centrope. Theoretische Analyse. Wien Juni 2007

Working Paper Series No 50

Birgit Buchinger / Ulrike Gschwandtner: Chancen und Perspektiven für die Wiener Wirtschaft im Kontext der Europaregion Mitte (Centrope). Ein transdisziplinärer Ansatz zur Regionalentwicklung in der Wissensgesellschaft. Eine geeschlechtsspezifische Datenanalyse. Wien Februar 2008

Working Paper Series No 51

Johannes Jäger / Bettina Köhler: Theoretical Approaches to Regional Governance. Theory of Governance. Wien Juni 2007

Working Paper Series No 52

Susanne Wurm: The Economic Versus the Social & Cultural Aspects of the European Union. Reflections on the state of the Union and the roots of the present discontent among EU citizens. Vienna September 2008

Working Paper Series No 53

Christian Cech: Simple Time-Varying Copula Estimation. Vienna September 2008

Studien

Michael Jeckle: Bankenregulierung: Säule II von Basel II unter besonderer Berücksichtigung des ICAAP. Wien Juli 2008

Alois Strobl: Pilotstudie zu: 1. Unterschiede im Verständnis des Soft Facts Rating zwischen Banken und Unternehmen und 2. Unterschiede im Verständnis der Auswirkungen des Soft Facts Rating zwischen Banken und Unternehmen in Österreich. Wien Juli 2008

Andreas Breinbauer / Franz Haslehner / Thomas Wala: Internationale Produktionsverlagerungen österreichischer Industrieunternehmen. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung. Wien Dezember 2008

2007 erschienene Titel

Working Papers

Working Paper Series No 35

Thomas Wala / Nina Miklavc: Reduktion des Nachbesetzungsrisikos von Fach- und Führungskräften mittels Nachfolgemanagement. Wien Jänner 2007

Working Paper Series No 36

Thomas Wala: Berufsbegleitendes Fachhochschul-Studium und Internationalisierung – ein Widerspruch? Wien Februar 2007

Working Paper Series No 37

Thomas Wala / Leonhard Knoll / Stefan Szauer: Was spricht eigentlich gegen Studiengebühren? Wien April 2007

Working Paper Series No 38

Thomas Wala / Isabella Grahl: Moderne Budgetierungskonzepte auf dem Prüfstand. Wien April 2007

Working Paper Series No 39

Thomas Wala / Stephanie Messner: Vor- und Nachteile einer Integration von internem und externem Rechnungswesen auf Basis der IFRS. Wien August 2007

Working Paper Series No 40

Thomas Wala / Stephanie Messner: Synergiecontrolling im Rahmen von Mergers & Acquisitions. Wien August 2007

Working Paper Series No 41

Christian Cech: An empirical investigation of the short-term relationship between interest rate risk and credit risk. Wien Oktober 2007

Studien

Robert Schwarz: Modellierung des Kreditrisikos von Branchen mit dem Firmenwertansatz. Wien Februar 2007

Andreas Breinbauer / Michael Eidler / Gerhard Kucera / Kurt Matyas / Martin Poiger / Gerald Reiner / Michael Titz: Kriterien einer erfolgreichen Internationalisierung am Beispiel ausgewählter Produktionsbetriebe in Ostösterreich. Wien September 2007

2006 erschienene Titel

Working Papers

Working Paper Series No 22

Thomas Wala: Steueroptimale Rechtsform. Didactic Series. Wien Mai 2006

Working Paper Series No 23

Thomas Wala: Planung und Budgetierung. Entwicklungsstand und Perspektiven. Didactic Series. Wien Mai 2006

Working Paper Series No 24

Thomas Wala: Verrechnungspreisproblematik in dezentralisierten Unternehmen. Didactic Series. Wien Mai 2006

Working Paper Series No 25

Felix Butschek: The Role of Women in Industrialization. Wien Mai 2006

Working Paper Series No 26

Thomas Wala: Anmerkungen zum Fachhochschul-Ranking der Zeitschrift INDUSTRIEMAGAZIN. Wien Mai 2006

Working Paper Series No 27

Thomas Wala / Nina Miklavc: Betreuung von Diplomarbeiten an Fachhochschulen. Didactic Series. Wien Juni 2006

Working Paper Series No 28

Grigori Feiguine: Auswirkungen der Globalisierung auf die Entwicklungsperspektiven der russischen Volkswirtschaft. Wien Juni 2006

Working Paper Series No 29

Barbara Cucka: Maßnahmen zur Ratingverbesserung. Empfehlungen von Wirtschaftstreuhandern. Eine ländervergleichende Untersuchung der Fachhochschule des bfi Wien GmbH in Kooperation mit der Fachhochschule beider Basel Nordwestschweiz. Wien Juli 2006

Working Paper Series No 30

Evamaria Schlattau: Wissensbilanzierung an Hochschulen. Ein Instrument des Hochschulmanagements. Wien Oktober 2006

Working Paper Series No 31

Susanne Wurm: The Development of Austrian Financial Institutions in Central, Eastern and South-Eastern Europe, Comparative European Economic History Studies. Wien November 2006

Working Paper Series No 32

Christian Cech: Copula-based top-down approaches in financial risk aggregation. Wien Dezember 2006

Working Paper Series No 33

Thomas Wala / Franz Haslehner / Stefan Szauer: Unternehmensbewertung im Rahmen von M&A-Transaktionen anhand von Fallbeispielen. Wien Dezember 2006

Working Paper Series No 34

Thomas Wala: Europäischer Steuerwettbewerb in der Diskussion. Wien Dezember 2006

Studien

Andreas Breinbauer / Gabriele Bech: „Gender Mainstreaming“. Chancen und Perspektiven für die Logistik- und Transportbranche in Österreich und insbesondere in Wien. Study. Wien März 2006

Johannes Jäger: Kreditvergabe, Bepreisung und neue Geschäftsfelder der österreichischen Banken vor dem Hintergrund von Basel II. Wien April 2006

Andreas Breinbauer / Michael Paul: Marktstudie Ukraine. Zusammenfassung von Forschungsergebnissen sowie Empfehlungen für einen Markteintritt. Study. Wien Juli 2006

Andreas Breinbauer / Katharina Kotratschek: Markt-, Produkt- und KundInnenanforderungen an Transportlösungen. Abschlussbericht. Ableitung eines Empfehlungskataloges für den Wiener Hafen hinsichtlich der Wahrnehmung des Binnenschiffverkehrs auf der Donau und Definition der Widerstandsfunktion, inklusive Prognosemodellierung bezugnehmend auf die verladende Wirtschaft mit dem Schwerpunkt des Einzugsgebietes des Wiener Hafens. Wien August 2006

Christian Cech / Ines Fortin: Investigating the dependence structure between market and credit portfolios' profits and losses in a top-down approach using institution-internal simulated data. Wien Dezember 2006

Fachhochschule des bfi Wien Gesellschaft m.b.H.
A-1020 Wien, Wohlmutstraße 22
Tel.: +43/1/720 12 86
Fax: +43/1/720 12 86-19
E-Mail: info@fh-vie.ac.at
www.fh-vie.ac.at

ISBN 978-3-902624-17-8



FACHHOCHSCHULE DES BFI WIEN